

Für den Koreaner Samsung ist Europa der zweitgrößte Markt der Welt für Klimageräte in Nichtwohngebäuden. Bei einem für Europa geschätzten Marktvolumen von ca. 3,3 Mrd. € im Jahr 2016 erwartet Samsung bis 2020 ein Marktwachstum von über 15 % auf 3,8 Mrd. € im Nichtwohnbereich, und möchte davon bereits im Jahr 2017 einen „sehr sportlichen Anteil“ abgreifen.

Die Suche nach smarterer Effizienz

Samsung Electronics Air Conditioner Europe B.V. gegründet

Um die in Europa angestrebten Umsatzziele erreichen zu können, hat Samsung zu Beginn des Jahres die Samsung Electronics Air Conditioner Europe (SEACE) in Amsterdam gegründet. SEACE ist die eigenständige Vertriebs Einheit für die Samsung Klimatechniksparte in Europa. Damit vollzieht der Koreaner eine organisatorische Trennung der Klimatechnik vom Vertrieb weißer und brauner Ware in Europa. Mit dieser Struktur will sich Samsung auf die jeweils nationalen Gegebenheiten im europäischen B2B-Klimamarkt besser ausrichten können, insbesondere auch auf das Projektgeschäft. Außerdem sollen mit der neuen



MTF setzt auf die „Wind-Free“-Technik (Abb. Samsung)

Samsung Air Conditioning Vertrieb, Logistik, Service im technischen Bereich und die Produktentwicklung ausgebaut werden. Davon soll auch der langjährige exklusive Vertriebspartner für die DACH-Region, die MTF Marken-Distributions GmbH, Schüttorf, profitieren.

MTF-Geschäftsführer Jörg Schlätker, sieht die neuen Strukturen positiv, wie er gegenüber der Redaktion von cci Zeitung betonte. Er möchte sein Unternehmen künftig noch stärker auf den Vertrieb von Samsung-Produkten ausrichten. MTF vertreibt auch Lüftungszube-

Kommentar



Sportsgeist

Eines ist bei solch einer Neuorganisation im Hause Samsung – verglichen mit anderen „Multitech“-Konzernen, die ebenfalls Klimageräte vertreiben – klar: An dieses Projekt werden große Hoffnungen geknüpft. Wenn Samsung erwartet, dass der Markt für Klimageräte im Nichtwohnbereich bis 2020 um 15 % wächst, und man nach eigener Aussage einen zweistelligen Marktanteil sichern will, sind diese Ziele sportlich zu nennen. Und mit der Gründung der neuen europäischen Organisation als eigenständige Vertriebs Einheit für die Klimatechniksparte zeigt Samsung, dass diese Ziele ernst gemeint sind. Das wird auch von den Vertriebspartnern jede Menge Sportsgeist verlangen.



Benjamin Meißner, benjamin.meissner@cci-dialog.de

hör von Madel, kältetechnisches Zubehör von Innovator sowie Lüftungs- und Klimaanlage der Marken Hitecsa, Package und Rox. Um mit Samsung weiter zu wachsen, setzt MTF auf die neuen „Wind-Free“-Innengeräte sowie VRF-Systeme. Eine wesentliche Basis dieser Produkte ist nach Aussage von Jörg Schlätker die Entwicklung und Fertigung eigener Platinen und Motoren sowie der 8-polige Inverter-Verdichter. Auch die Regelung von Räumen und Gebäuden spiele eine große Rolle – nicht zuletzt durch das Smartphone-Know-how der Marke Samsung. (BM)

Nachgefragt



bei Xavier Feys, SEACE und Jörg Schlätker, MTF



(Von links): Benjamin Meißner im Gespräch mit Xavier Feys und Jörg Schlätker (Abb. cci Dialog GmbH)

Samsung vertreibt neben Fernsehern und Smartphones seit vielen Jahren auch Klimageräte – und das mit steigendem Erfolg. cci Zeitung wollte wissen, welche Visionen, Strategien und Ziele Samsung mit einer eigenen Klimageräte-Vertriebsgesellschaft (SEACE) für Europa verbindet.

Ein gemeinsamer Weg für Samsung und MTF

cci Zeitung: Warum sind Sie Ende 2016 von Daikin zu Samsung gewechselt?

Xavier Feys: Bei Samsung habe ich die Chance gesehen, meine 25-jährige Erfahrung im europäischen

Klimamarkt einzubringen, um die Weiterentwicklung des Klimasparte mitzugestalten. Zudem sehe ich durch die technische Weiterentwicklung hin zu smarteren Gebäuden für Samsung in Europa große

Potenziale. Denn die Klimageräte können über eine gemeinsame Schnittstelle in jede Smart-Home- und Smart-Office-Umgebung eingebunden werden.

cci Zeitung: Wo sehen Sie Ihren Marktanteil heute und in fünf Jahren?

Feys: In Europa stehen derzeit an der Spitze zwei starke japanische Marken (Anmerkung der Redaktion: Daikin und Mitsubishi Electric). Alle anderen Marken auf den Plätzen drei bis acht haben in Europa einen ähnlichen Marktanteil. Darunter befindet sich auch Samsung.

cci Zeitung: Welche Besonderheiten sehen Sie bei Samsung-Klimageräten?

Feys: Auf der Geräteseite hat Samsung letztes Jahr die 360°-Kassette und dieses Jahr das „Wind-Free“-Wandgerät eingeführt. Beides sind Musterbeispiele für die zugfreie Komfortklimatisierung.

cci Zeitung: Wie stellt sich Samsung den Entwicklungen im Bereich Smarter Technologien?

Feys: In Warschau beschäftigt Samsung in einem im Mai 2016 errichteten Büroturm, dem „Spire-Tower“, 1.100 Ingenieure, die in diesem Bereich für den gesamten Konzern forschen und entwickeln. Das oberste Ziel aller Entwicklungen in diesem Bereich ist dabei immer, Energieeffizienz und Komfort zusammenzubringen.

cci Zeitung: Wie möchte SEACE den nationalen Distributoren die Arbeit vereinfachen?

Feys: Bei Großkunden geht es immer um ein Zusammenspiel zwischen der Hauptverwaltung, dem Headquarter, und den nationalen

Standorten. Das Headquarter vereinbart die Rahmenbedingungen, die nationalen Standorte sind für den Vertrieb verantwortlich. Wir werden jedoch in Amsterdam ein Team für das Schlüsselkunden-Management und auch ein zentrales Marketingteam aufbauen. Beide sollen die nationalen Distributoren unterstützen.

cci Zeitung: Mit welchen Kältemitteln arbeitet Samsung künftig?

Feys: Momentan werden zwei Kältemittel verwendet: R32 und R410A. Für Samsung bleibt immer die Sicherheit der Anwender und der Geräte das oberste Ziel.

cci Zeitung: Gibt es Pläne, in andere oder angrenzende Produktbereiche zu investieren?

Feys: Nein, wir wollen uns voll auf den HVAC-Markt (Heizung, Lüftung, Klimatechnik) fokussieren.

cci Zeitung: Was erwarten Sie von 2017?

Feys: Mir macht es Spaß, meine Erfahrung in Deutschland mit der Erfahrung von Jörg Schlätker zusammenzubringen und beides erfolgreich in Deutschland umzusetzen.

Schlätker: Wir wollen auch 2017 die gemeinsam gesteckten Ziele umsetzen und dabei das Gute, das wir uns bisher erarbeitet haben, zusammenhalten.

Die Fragen stellte Benjamin Meißner.