

Zo transformeert ATAG in fabrikant van duurzame verwarming

Uko Reinders | 28 feb. 2025 | Laatste update: 16 mrt. 2025



In de ATAG-fabriek in Lichtenvoorde wordt een cv-ketel in elkaar gezet. Ook voor cv-ketels ziet het bedrijf toekomst in een CO₂-neutrale wereld. In plaats van aardgas moet er dan groen gas of waterstof in verbrand worden.

ATAG Verwarming is vooral bekend van de cv-ketels, maar was in het roerige verleden ook actief in andere producten, zoals fornuizen, verlichting en fietsen. Het ATAG van vandaag richt zich op duurzame verwarming, met daarin een centrale rol voor warmtepompen en toch ook voor de cv-ketel. Hoe pakt het bedrijf uit Lichtenvoorde deze transitie aan?

De warmtepompen die ATAG levert, komen uit fabrieken van Ariston Group, waarvan het bedrijf sinds 2014 onderdeel is. Ariston is een Italiaans bedrijf dat wereldwijd actief in verwarming; de jaaromzet ervan bedraagt ruim 3 miljard euro. Ook het Nederlandse Brink is onderdeel van de holding. De reden om ATAG in 2014 over te nemen, was dat het bedrijf zich met zijn gasketels op de Noord-Europese markt wilde

richten. Het oog viel daarbij op gasland Nederland, want hier lopen fabrikanten voorop in de cv-keteltechniek.

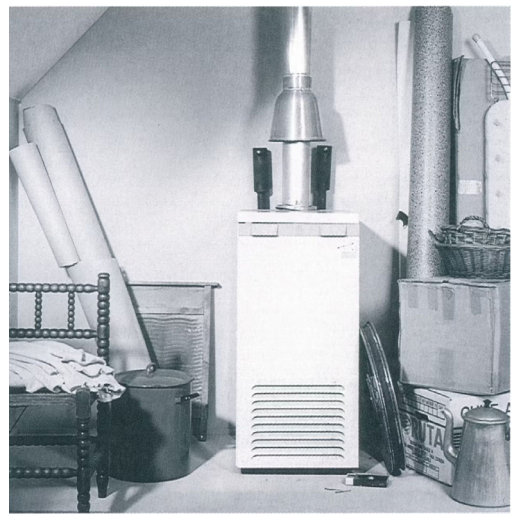


Jan Henk van der Wijk van ATAG: "We geloven niet alleen in hybride, maar in een menukaart met alle oplossingen. Elke woning is namelijk anders."

Achterhoekse fabrikant heeft bewogen verleden

ATAG werd opgericht in 1948. De naamgevers, Antoon Tijdink en Antoon van Goor, begonnen in dat jaar in een voormalige ijzergieterij in Ulft met de productie van gaskomforen. Later kwamen daar gasfornuizen bij, en weer later ook gasketels. De zaken gingen goed. Zo goed zelfs dat andere bedrijven werden overgenomen. Bedrijven die erbij kwamen, waren onder meer Osram met verlichting, en de Accell Group met fietsen, waaronder de bekende merken Batavus, Raleigh en Koga Miyata. ATAG werd een holding, en beursgenoteerd. De bomen leken tot aan de hemel te reiken, totdat er voor de

millenniumwisseling een nieuw computersysteem moest komen. Dat zorgde voor zulke hoge kosten dat een faillissement dreigde. Dat werd voorkomen door de holding te ontmantelen; bedrijfsonderdelen werden verkocht en ATAG werd met de productie van cv-ketels weer het oude ATAG. De laatste grote verandering vond plaats in 2014; toen werd het bedrijf uit Lichtenvoorde overgenomen door de Italiaanse Ariston Group.



Een foto uit de oude doos met een cv-ketel van ATAG.

Roestvrijstalen warmtewisselaar

Dat Ariston in Nederland voor ATAG koos, komt door de specifieke techniek van de cv-ketels, zo vertelt Jan Henk van der Wijk, marketing- en communicatiemanager van het bedrijf. "Daarin speelt de warmtewisselaar een centrale rol. Die is gemaakt van roestvrij staal. De goede eigenschap is dat dit materiaal geen vuil aantrekt, waardoor de efficiëntie optimaal blijft. En onderhoud is nauwelijks nodig; maar één keer in de vier jaar." De warmtewisselaar heeft ook een afwijkende

vorm, waarbij water door een aantal pijpjes stroomt die met de gasvlam van bovenaf worden verhit. Deze gepatenteerde techniek zorgt volgens Van der Wijk voor een hoge efficiëntie.



RVS-warmtewisselaars staan in de fabriek klaar om te worden geassembleerd.

Menukaart met oplossingen

Die hoge efficiëntie wordt volgens Van der Wijk niet alleen bereikt met aardgas, maar ook met groen gas of waterstof. “Met onze cv-ketels kunnen we met deze gassen daarom ook duurzaam verwarmen.” Het is hiermee duidelijk dat ATAG als lid van de Vereniging Duurzame Warmte (VDW) de visie van deze vereniging aanhangt. Daarin wordt sterk ingezet op hybride warmtepompen. Van der Wijk: “Maar we geloven niet alleen in hybride; wel in een menukaart met alle oplossingen. Elke woning is namelijk anders. Dat kan betekenen dat all-electric de beste optie is, of dat je de combinatie moet zoeken met zonne-energie en/of windenergie. Het is sowieso altijd goed om eerst in isolatie te investeren.

Wordt er jaarlijks meer dan 1000 m³ gas verstoekt, dan is de hybride warmtepomp in de meeste woningen wel rond te rekenen.”

Gecommitteerd aan klimaatdoelen

Dat het voor ATAG als leverancier van cv-ketels niet zou uitmaken dat de verkoop van warmtepompen nu is ingezakt, wuift Van der Wijk overigens weg. “Wij staan voor duurzaam verantwoord ondernemen en hebben ons aan de klimaatdoelen gecommitteerd, oftewel een CO₂-neutraal Europa in 2050. Om dit doel te halen, moeten er flink meer warmtepompen worden geïnstalleerd. Dat willen wij dus ook.”



Een proefopstelling van de Energion met de karakteristieke buitenunit.

Warmtepompen en warmtepompboilers

De cv-ketels van ATAG worden in Lichtenvoorde geassembleerd; de afzonderlijke onderdelen worden ingekocht. De ketels worden in de

fabriek in een grote showroom getoond. Echter, daar worden ze overvleugeld door warmtepompen en warmtepompboilers. Die zijn zo'n vier jaar geleden aan het sortiment toegevoegd. Het gaat om ATAG Energion-toestellen die in Italië worden gefabriceerd. De lucht/water-monoblockmodellen zijn leverbaar in vermogens van 5 tot 15 kW. Binnenkort komt daar een nieuwe lijn warmtepompen bij. [Die komen uit de fabriek van WOLF in Duitsland; dat is ook onderdeel van Ariston.](#) De WOLF-warmtepompen zullen onder de naam Premion-CHA aan het ATAG-sortiment worden toegevoegd en vormen een aanvulling op het bestaande assortiment. "Dit wordt onze high-end lijn; de Energion-modellen vallen in het midden-marktsegment."



De showroom van ATAG in Lichtenvoorde, waar warmtepompen de cv-ketels overvleugelen.

Premium- en middensegment

Ook in de cv-ketels heeft ATAG overigens twee segmenten; de i-Serie zit in het premium- en de P-Serie in het middensegment. Van der Wijk: "Ook de P-Serie is voorzien van onze speciale warmtewisselaar van hoogwaardig rvs. Daarmee zijn deze ketels kwalitatief goed, maar ligt het prijspeil ervan ook wat hoger dan bij veel concurrenten. Onze dealers verkopen het merk ook op deze manier. Klanten moeten iets meer betalen, maar krijgen daar kwaliteit voor terug."

Volgens Van der Wijk is het overtuigen van klanten niet altijd eenvoudig; de interesse van consumenten in cv-ketels is namelijk fors gedaald, hoewel 2024 weer een opleving in de verkoop kende. "Bij de aanschaf van een cv-ketel is vooral de prijs belangrijk. Veel consumenten verdiepen zich erin en zijn al goed geïnformeerd als ze met een installateur in contact treden."

Markt in beweging

Na de introductie bij ATAG vier jaar geleden, vlogen de warmtepompen van het bedrijf als zoete broodjes over de toonbank. Door de boycot van Rusland, met extreem hoge gasprijzen als gevolg, verkeerde de markt nog in een hausse. Van der Wijk: "Dat ging door tot vorig jaar. Toen de voorgenomen verplichting niet doorging en de gasprijs omlaag ging, nam de vraag fors af. Ook wij merken dat."

Dealernet opgesplitst

Vanwege warmtepompen in het sortiment is ATAG het dealernetwerk gaan opsplitsen in GreenDealers en SelectDealers. Van der Wijk: "De SelectDealer is de traditionele cv-installateur waar wij al jaren mee werken, en de nieuwe GreenDealer is vooral gespecialiseerd in warmtepompen. Consumenten die willen verduurzamen moeten dus bij een GreeDealer aankloppen. Die heeft verstand van zaken, heeft er al veel geplaatst, heeft er ook plezier in en is gemotiveerd om voor klanten de beste warmtepompoplossing te vinden."



Het kantoor van ATAG Verwarming in Lichtenvoorde.

Warmtepompen als hapklare brokken

Om de dealers van dienst te zijn, koos ATAG bewust voor monoblocktoestellen. “Warmtepompen moeten hapklare brokken zijn, oftewel gemakkelijk en snel te installeren. En zonder dat er een F-gassencertificaat nodig is. We hebben ook splitsystemen, maar die verkopen we veel minder dan de monoblock. Dat maakt duidelijk dat onze visie aanslaat bij onze klanten”, zegt Van der Wijk. ATAG ondersteunt de dealers zoveel mogelijk, zoals met opleidingen. “Drie tot vier keer per week hebben we hier een klas van tien tot vijftien monteurs die we opleiden om onze warmtepompen te kunnen installeren en inregelen.”

Voorspellend onderhoud

Monteurs kunnen de warmtepompen bij klanten op afstand monitoren en op basis van voorspellend onderhoud de klanten bezoeken. Van der Wijk: “Dat scheelt veel tijd. Mochten monteurs problemen niet kunnen oplossen of advies nodig hebben, dan kunnen ze bij een speciaal hiervoor opgetuigde tweedelijns servicedienst terecht.” En voor het geval er toch aan het koudemiddelcircuit gesleuteld moet worden, staan er bij het bedrijf monteurs klaar die over een F-gassencertificaat beschikken. “We kunnen ook assisteren bij het inbedrijfstellen.

Dat doen we op afstand, in samenwerking met de installateur.” Voor de ATAG-dealers komt er binnenkort een tool waarmee ze op basis van een geluidsrapport de beste plek voor de warmtepomp kunnen kiezen. Van der Wijk: “Als er problemen ontstaan vanwege het geluid, dan zorgt het rapport ervoor dat de installateur juridisch is gedekt is.”



Praktijklokaal waarin monteurs worden opgeleid om met warmtepompen te kunnen werken.