



→ INFO

Was Handwerksunternehmer denken

Die SBZ hat sechs Firmeninhaber, die einen SHK-Fachbetrieb im Bereich von neun bis 40 Mitarbeitern führen, befragt. Die Gespräche führte für uns Fachredakteur Dieter Last.

Die Interviewpartner im Einzelnen:

- Jürgen Buschermöhle, Dinklage (Niedersachsen)
- Michael Kotyza, Freigericht (Hessen)
- Matthias Gemeinhardt, Oberkotzau (Bayern)
- Wolfgang John, Heistenbach (Rheinland-Pfalz)
- Dieter Kellner mit Ehefrau Kerstin, Ilmtal (Thüringen)
- Christina Kargl aus Holzkirchen bei München

Sicher sind diese sechs Gespräche nicht repräsentativ. Sie bringen jedoch interessante Erkenntnisse und zeigen einen Trend auf.

Regenerative auf dem Vormarsch

Heizungsbauer ziehen positive Bilanz ■ In einzelnen Regionen Deutschlands liegt der Anteil der mit regenerativen Energien arbeitenden Neuanlagen schon fast bei der Hälfte. Sechs Handwerker teilen ihre Erfahrungen und ihre Denkansätze für die Vermarktung mit. → **Dieter Last**

Die Wärmeerzeugung mithilfe erneuerbarer Energien ist zu einem festen Bestandteil der deutschen Energielandschaft geworden. Im letzten Jahr konnte erneut ein Anstieg auf 9,6 % gegenüber 7,9 % in 2008 verzeichnet werden. Insgesamt entspricht der Wert einer Wärmeerzeugung von 125,3 Mrd. kWh, wie der Bundesverband Erneuerbare Energien (BEE) mitteilt. Die Zeiten, in denen regenerative Energieformen nur von „Alternativen“ genutzt wurden, sind damit längst Vergangenheit. Matthias Gemeinhardt in Oberkotzau sieht das so: „Seit rund 25 Jahren konzentrieren wir einen erheblichen Teil unserer Aktivitäten auf die regenerative Wärmeerzeugung. Inzwischen gelten wir in unse-

rer Region als Marktführer in diesem Bereich.“

Zum Repertoire zählen heute neben dem Brennstoffklassiker Scheitholz natürlich Holzpellets sowie die Solarenergie und Wärmepumpen. Besonders der Brennstoff Holz erlebte in den letzten Jahren einen veritablen Boom. Neben den klassischen Verbreitungsgebieten im (vorwiegend ländlichen) süddeutschen Raum, steigt der Anteil im gesamten Bundesgebiet. So kann die Wolfgang John GmbH aus Heistenbach auf einen Anstieg der regenerativen Energien von 2 % vor 10 Jahren auf bis zu 50 % heute verweisen. Bei der Kotyza Haustechnik GmbH & Co. KG aus dem hessischen Freigericht stieg der An-

teil im gleichen Zeitraum sogar von 2 % auf über 65 %. Auch die Umwelt- und Energiegesetzgebung des Bundes und finanzielle Anreize wie die Förderprogramme des BAFA oder günstige Kredite zur Heizungsanierung von der KfW schufen günstige Voraussetzungen dazu. Das Beantragen und Ausfüllen der notwendigen Unterlagen gehört eindeutig zu den Serviceleistungen des SHK-Handwerkers: Im Gegensatz zum Heizungsbetreiber sollte er mit den Formalitäten vertraut sein.

Ohne individuelle Beratung durch den Handwerker geht nichts

Die Beratungskompetenz des Fachhandwerkers trägt einen beträchtlichen Teil zur Entscheidungsfindung für regenerative Energieformen bei. Jürgen Buschermöhle meint dazu: „Der Verkauf von Heizungskesseln zur Biomasseverbrennung ist zu einem großen Teil Überzeugungssache. Sowohl der Anbieter als auch der Endverbraucher müssen sich schlussendlich mit dem Produkt identifizieren. Bei uns hat der Kunde die Möglichkeit, die Wirkungsweise eines Heizkessels in der Praxis in Augenschein zu nehmen und sich davon zu überzeugen, dass beispielsweise das Anheizen problemlos funktioniert. Danach verschwinden mögliche Bedenken schnell. Derartige Geräte in einer Ausstellung zu haben ist viel wichtiger als Gas- oder Ölkessel, die doch alle gleich aussehen und ähnlich funktionieren.“

Die Bedürfnisse des Betreibers und die Anforderungen an seine Heizungsanlage sind

von Fall zu Fall verschieden. Je nach Nutzungsgrad bieten sich Hightech-Lösungen oder technisch weniger anspruchsvolle Varianten an. Im Gespräch mit dem Heizungsfachmann lässt sich schnell klären, welche Lösung sinnvoll ist. Michael Kotyza: „Wir gehen immer von der Situation des Kunden aus. Nutzt er den Festbrennstoffkessel nur um gelegentlich Holz zu verbrennen, das gerade anfällt, oder dient die Feuerstelle eher als Gelegenheitsheizung, z.B. an kühlen Sommerabenden, ist ein einfaches Modell in der Regel

„Für uns gehören Wärmepumpen nicht zu den Regenerativen. Wir sind Überzeugungstäter in Sachen Biomasse.“

ausreichend. Dient die Heizeinheit aber der täglichen Wärmeerzeugung, sollte unbedingt auf hohe Qualität und Bedienungskomfort geachtet werden“. Relevant ist auch die körperliche Fitness des Betreibers: „Ich kann keinem gebrechlichen Mann mit gutem Gewissen eine Scheitholzheizung verkaufen.“

Zu Holzheizungen wird zu 80 % auch eine Solarthermie verkauft

Zudem wollen sich viele Heizungsbetreiber nicht mehr nur auf einen Energieträger festlegen. Kombinationslösungen aus einer Festbrennstoffheizung und solarer Energie werden deshalb immer beliebter. Eine besonders hohe Erfolgsquote konnten unsere sechs be-

fragten Installationsbetriebe verbuchen. Sie gaben an, dass bei bis zu 80 % aller neu montierten Biomasse-Wärmeerzeuger eine Kombination mit Solarthermie zum Einsatz kommt.

Der Heizungsmarkt ist ständig in Bewegung. Zahlreiche Neuentwicklungen in der Heizungsindustrie erfordern deshalb eine kontinuierliche Weiterbildung der Installateure und Monteure. Um stets auf dem neuesten Stand zu sein, nutzen viele Firmen die umfangreichen Schulungsprogramme der Kesselhersteller: „Ungefähr fünfmal pro Jahr geben wir unseren Monteuren Gelegenheit, sich umfassend fortzubilden“, so Dieter Kellner aus Ilmtal. Die regelmäßige Schulung hält auch Wolfgang John für sehr sinnvoll.

Bis zu viermal im Jahr nehmen seine Monteure an entsprechenden Programmen teil. Davon profitiert nicht nur der Installateurbetrieb selber, letztendlich schlägt sich ein entsprechendes Know-how stets positiv in der Beratung und damit auch im Auftragseingang nieder.

Ist die Wärmepumpe eine Konkurrenz für Biomasse?

Neben den Biomasseanlagen mit Schwerpunkt Pelletskesseln interessieren sich immer mehr Bauherren speziell in der Neubausituation für eine Wärmepumpenlösung. So stieg der Anteil der Wärmepumpen (oberflächen-nahe Geothermie einschließlich Hydrothermie) 2009 auf 3,6 % gegenüber 3,1 % im



Michael Kotyza aus Freigericht achtet auch auf die Fitness seiner Kunden. Einem gebrechlichen älteren Herrn mag er guten Gewissens keine Scheitholzheizung verkaufen.



Dieter und Kerstin Kellner aus Ilmtal sehen den Subventionsstopp unkritisch, denn einmalige Zuwendungen beeinflussen qualitätsbewusste Kunden kaum.



Christina Kargl aus Holzkirchen rechnet ihren Kunden vor, dass nicht die Anschaffung, sondern der Betrieb über 20 Jahre der eigentliche Kostenfaktor ist.



Förderungen können auch negative Effekte haben: Viele, die keine Ahnung von Holzfeuerungen haben, springen auf den Zug auf, was dann zu Missverständnissen und unnötigem Preisdruck führt, meint Michael Kotyza.

Vorjahr, wie der BBE mitteilt. Die Frage, ob aus dieser Situation eine Konkurrenz für die Biomasse erwächst, wird in Fachkreisen unterschiedlich beurteilt. Jürgen Buschermöhle sieht die Situation so: „In vielen Fällen sprechen uns die Bauherren gleich während der ersten Beratung auf eine Wärmepumpe an. Das ist sicherlich auch auf eine gute Lobbyarbeit in diesem Bereich zurückzuführen. Ich bin jedoch der Meinung, wenn tatsächlich der Wunsch nach regenerativer Energie besteht, ist die Biomasseheizung die conse-

quentere Wahl, es sei denn, die Wärmepumpe wird mit Öko-Strom betrieben. Von allen Wärmeerzeugern, die wir neu einsetzen, verbrennen 50 % Biomasse.“ Christina Kargl aus Holzkirchen ist noch konsequenter. Sie führt gemeinsam mit ihrem Mann Günther einen Fachbetrieb vor den Toren Münchens und stellt klar: „Für uns gehört die Wärmepumpe eindeutig nicht zu den regenerativen Energieerzeugern, also verkaufen wir auch keine. Wir sind Überzeugungstäter in Sachen Biomasse, das gehört zu unserer Firmenphiloso-

phie und die hat sich in den letzten Jahren außerordentlich gut bewährt“.

Ein Hausmittel gegen die leidige Preisdiskussion

In den meisten Fällen ist das finanzielle Budget, das den Hausbesitzern für die Heizungsanlage zur Verfügung steht, klar umrissen. Diese Tatsache kann sich in der Wahl der Heizungsanlage niederschlagen – muss aber nicht. Michael Kotyza und Christina Kargl setzen auf Wirtschaftlichkeitsberechnungen, die Preisentwicklungen der unterschiedlichen Brennstoffe genauso berücksichtigen wie die Investitionskosten verschiedener Heizungs-systeme. Dabei werden dem potenziellen Kunden mindestens zwei Punkte schnell klar:

- Der dynamische Preisanstieg der fossilen Brennstoffe steht in keinerlei Verhältnis zur gemäßigten Volatilität auf der regenerativen Seite.
- Das Heizungssystem kostet nicht das große Geld, sondern der Betrieb der Anlage über einen Zeitraum von 15 – 20 Jahren.

Angesprochen auf einen drohenden Wegfall der BAFA-Förderungen (MAP), wie er zwischenzeitlich auch eingetroffen ist, reagierten die Befragten in der Regel gelassen. Dieter Kellner dazu: „Das sehe ich nicht so kritisch. Meine Kunden wollen Qualität und Zukunftssicherheit, da beeinflusst eine einmalige Zuwendung kaum die Kaufentscheidung“. Michael Kotyza konnte in den letzten Jahren zudem eine weitere Problematik feststellen: „Wenn es hohe Förderungen gibt springt jeder auf diesen Zug auf – auch →



Matthias Gemeinhardt aus Oberkotzau konzentriert sich seit 25 Jahren auf die regenerative Wärmeerzeugung und gilt heute in seiner Region als Marktführer.



Für Wolfgang John aus Heistenbach ist Fortbildung ein zentraler Erfolgsfaktor. Er schickt seine Jungs bis zu viermal im Jahr zu Schulungen.



Jürgen Buschermöhle aus Dinklage sieht Biomasse als konsequente Wahl, wenn Kunden regenerativ heizen wollen. Wärmepumpen akzeptiert er nur mit Ökostrom.



Auch für Häuser mit niedrigem Heizwärmebedarf gibt es gut geeignete Geräte, wie den Zentralheizungskessel Firewin von Windhager mit Pelletfeuerung mit Wärmeschild zum Einschieben für die warme Jahreszeit.



ZUR SACHE

Was ist regenerativ?

Für zwei der interviewten Handwerker gehört die Wärmepumpe nicht zu den regenerativen Energien. Das ist im Sinne einer stringenten Marketingphilosophie, die in diesen Fällen offensichtlich auch erfolgreich ist, sicher in Ordnung und lässt sich zudem gut argumentieren, wie die Handwerkerinterviews zeigen.

Einen abweichenden Standpunkt vertritt jedoch das EEWärmeG (Erneuerbare-Energien-Wärmegesetz). Bei den Begriffsbestimmungen wird Wärme, die aus dem Erdboden, dem Wasser und aus der Umgebungsluft entnommen wird, eindeutig ebenfalls als erneuerbare Energie bezeichnet.

Darüber hinaus gibt es zulässige Ersatzmaßnahmen, um der Nutzungspflicht Genüge zu tun. Genannt werden hier u.a. Abwärmenutzung (also Wärmerückgewinnung) und BHKW.



Uwe Bolz
SBZ-Redakteur

wenn er wenig Ahnung über die Biomasseverbrennung mitbringt. Dieses Nichtwissen führt dann häufig zu Missverständnissen und einem unnötigen Preisdruck“.

Pelletsqualität und Versorgungssicherheit

Speziell bei Holzpellets gab es in den letzten Jahren immer wieder Probleme mit der mangelhaften Qualität des Brennstoffs. Alle Befragten kannten diese Situation aus eigener Erfahrung. Fast alle hatten konkrete Lösungsvorschläge parat. Das geht von der Empfehlungsliste für Brennstofflieferanten bis hin zu Kooperationspartnerschaften. Im zweiten Fall ergibt sich eine gesicherte Versorgung mit Qualitätsbrennstoff zu einem gesicherten

„Erneuerbare Wärme nutzt der deutschen Wirtschaft, denn 90 % der Wertschöpfung bleibt im Land.“

Preis, der eine fest definierte Obergrenze (z. B. 210 €/t) nicht übersteigt. Der Hersteller Windhager Zentralheizung, mit Sitz in Seekirchen bei Salzburg, hat beispielsweise mit diversen Pellets-Herstellern eine entsprechende Grundsatzvereinbarung getroffen, die von

den Handwerksbetrieben genutzt werden kann. Danach wird die Systematik des Pellets-Sicherheitspaketes schrittweise verlängert und jeweils neu definiert.

Jürgen Buschermöhle geht sogar einen Schritt weiter. Er bietet Kunden eine Einkaufskooperation an, die er mit ausgesuchten Anbietern aushandelt. Sein Argument: „Da wissen wir stets woher der Brennstoff kommt und haben die Qualität im Griff“.

Kurze Wege sind ein wichtiger Vorteil beim Service

Positiv wirkt sich auch die Zusammenarbeit mit Herstellern aus, die einen zweistufigen Vertriebsweg nutzen. In diesem Punkt sind sich alle Befragten einig: „Der zweistufige Vertriebsweg ist für uns ein klarer Vorteil. Die Kommunikationswege führen direkt zum Hersteller – das ist bei erklärungsbedürftigen Produkten besser, unkomplizierter und schneller. Auf diese Weise können wir nicht nur bei Angebotserstellung und Verkauf direkt reagieren, sondern auch einen besseren und schnelleren Service anbieten. Der Vorteil für den Kunden liegt auf der Hand.“

Als weiteres Qualitätsmerkmal bietet der Heiztechnikhersteller aus Seekirchen eine

fünfjährige Vollgarantie auf die Geräte und eine Ersatzteilgarantie über 15 Jahre. Noch einen drauf setzt Michael Kotyza: „Wir bieten unseren Kunden in Verbindung mit einem Wartungsvertrag eine 15-jährige Vollgarantie an, die gern in Anspruch genommen wird“.

Förderstopp erfordert fundierte Beratung durch das Handwerk

Die vorliegenden Zahlen des Bundesverbands der Erneuerbaren Energien werden durch die Auftragsituation im SHK-Handwerk gestützt. Das positive Ergebnis darf jedoch nicht über die Schwierigkeiten hinwegtäuschen, die sich durch den Förderstopp für die regenerative Wärmeerzeugung ergeben werden. Bereits jetzt zeichnet sich beim Endverbraucher eine Unsicherheit bei der Entscheidungsfindung ab. Aufgabe des SHK-Handwerks ist es, durch fundierte Beratung und fachliche Unterstützung einem möglichen Einbruch bei den Absatzzahlen entgegenzuwirken. „Schließlich nutzt die erneuerbare Wärme auch der deutschen Wirtschaft, denn 90 % der Wertschöpfung bleiben im Land. Daraus ergeben sich dann wieder höhere Steuereinnahmen“, so BDH-Präsident Klaus Jesse. Die negativen Entscheidungen zur Förderpolitik sollten deshalb unbedingt revidiert werden. ■

