

Trend zur vernetzten Gebäudesystemtechnik

# Die fetten Jahre sind vorbei

Die Liberalisierung der Energiemärkte, die Fortschritte in der Kommunikationstechnik und die Entwicklung neuer Heiztechnologien bleiben nicht ohne Auswirkungen auf die SHK-Branche wie Michael von Bock und Polach, Hauptgeschäftsführer des Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) im nachfolgenden Interview erläutert. Aktuelle Themen wie Smart-House, Contracting oder Brennstoffzelle werden sich deshalb auch im Angebot der Frankfurter ISH 2001 (27.–31. März) niederschlagen.

**SBZ:** Welche Erwartungen knüpfen Sie an die bevorstehende ISH 2001?

**Von Bock und Polach:** Die ISH 2001 findet vor einem sehr bewegten Hintergrund statt. Ich denke dabei an Themen wie Liberalisierung der Energiemärkte, zunehmender Druck auf den dreistufigen Vertriebsweg, zögerndes Nachfrageverhalten der privaten Verbraucher, Preisdumping sowie die Chancen und Risiken der modernen Kommunikationswege. Das ist das Umfeld, in dem sich die Messe und auch das SHK-Handwerk behaupten muß. Die fetten Jahre sind vorbei. Von der letzten ISH sind zwar Impulse ausgegangen, aber leider nicht in dem Maße konjunkturrell wie wir uns das gewünscht haben. In die ISH 2001 setzen wir hohe Erwartungen. Technischer Ausbau, sinnvoll vernetzte Gebäudetechnik und Angebote aus einer Hand, die wir schon seit Jahren beschwören, werden jetzt auch in der Öffentlichkeit in ihrer Bedeutung vollumfänglich erkannt.

**SBZ:** Wie ist das SHK-Handwerk hierbei aktiv?

**Von Bock und Polach:** Das Handwerk trägt diesem Trend Rechnung mit dem Konzept des Fachbetriebes Haus- und Gebäudetechnik und die Messe mit der künftigen Planung der Welt der Installationstechnik. Innovative haustechnische Komponenten werden hier zusammengefaßt. Der ZVSHK stellt auf der ISH 2001 das „Smart-House“ vor. Hier wollen wir beispielhafte, moder-



» Die ISH 2001 findet vor einem sehr bewegten Hintergrund statt «

ne, vernetzte Gebäudesystemtechnik zeigen, klar und einfach von der Anwendungsseite her kommend, um unseren Betrieben zu zeigen: Vernetzung und Systemtechnik, das ist keine Zauberwelt, sondern bereits heute schon Praxis mit enormem Potential für die Zukunft.

**SBZ:** Welche Bedeutung messen Sie der zunehmenden Vernetzung der Heiztechnik in ein Gesamtsystem Haustechnik bei?

**Von Bock und Polach:** Mit der Umsetzung unserer Strukturreform innerhalb der SHK-Organisation und der Implementierung des Fachausschuß Gebäudeautomation haben wir bereits schon vor einigen Jahren den Trend der Zukunft erkannt. In dieser Zeit wurden die ersten neuen Geschäftsfelder noch mit den Begriffen Fernwirken und Fernüberwachung von Heizungsanlagen belegt. Ein durchschlagender Erfolg konnte aber aufgrund der zahlreichen und auch unterschiedlichen Kommunikations-Schnittstellen nicht erzielt werden. Erst heute, durch den rasanten Einzug der modernen Informations- und Kommunikationstechniken, wie Internet, Ethernet, Powerline, SMS, WAP usw., ergeben sich weitere

Innovationen. Der ZVSHK mißt diesen neuen Technologien einen außerordentlich hohen Stellenwert bei, welcher durch die „Smart-House“-Ausstellung auf der ISH 2001 seinen Ausdruck findet. Smart bedeutet hierbei nicht die Vernetzung eines Heizungskessel mit einem PC, sondern definiert die ganzheitliche Betrachtung künftiger Haussystemtechnik.

**SBZ:** Wie unterstützt der ZVSHK dabei das SHK-Handwerk?

**Von Bock und Polach:** Ziel eines solchen intelligenten Hauses ist die Steigerung von Wohnkomfort, Reduzierung des Energieverbrauchs und eine Bedienerführung, die sich an der natürlichen menschlichen Kommunikation wie Spracheingabe, Gestik usw. zwischen Mensch und Maschine anpaßt. Für den Handwerker erfordert die Umsetzung neben dem vertieften Spezialwissen aus der Sanitär-, Heizungs- und Regelungstechnik ebenso Kenntnisse auf dem Gebiet der Kommunikationstechnik und Randbereiche in der Elektronik. D.h., hier bieten sich künftig Marktchancen für Systemintegratoren. Aus diesem Grunde hat der ZVSHK im Rahmen der Weiterbildung zum Fachbetrieb für Haus- und Gebäudetechnik bereits Qualifizierungsmaßnahmen etabliert, um den Anspruch des ganzheitlichen Systemgedanken nach vorn zu bringen und die Funktion als Systemintegrator nicht nur zu halten, sondern weiter auszubauen.

**SBZ:** Die starke Verteuerung von Öl und Gas beflügelt die Diskussion um erneuerbare Energien. Welche Rolle können Anlagen zur thermischen Solarenergienutzung spielen?

» Das „Smart-House“ stellt moderne vernetzte Gebäudesystemtechnik vor «

» Für die SHK-Handwerker bieten sich Marktchancen als Systemintegratoren «

**Von Bock und Polach:** Sonnenenergie ist im Trend. Kaum eine Branche verzeichnet in den letzten Jahren so hohe Zuwachsraten wie die Solartechnik – die Windenergie vielleicht ausgenommen. Allein in 1999 wurden in der Bundesrepublik Deutschland auf Hausdächern über 400 000 m<sup>2</sup> Kollektorfläche für die Warmwassererzeugung neu installiert. Thermische Solaranlagen zur Trinkwassererwärmung und zur Heizungsunterstützung reduzieren selbstverständlich die Verbrauchskosten und vermindern die CO<sub>2</sub>-Emissionen. Neben der Verteuerung der Energiepreise führen aber hauptsächlich die öffentlichen Förderprogramme zu einer Belebung des Solarmarktes. Insofern rechnet sich eine thermische Solaranlage heute mehr denn je.

**SBZ:** Die Energiemärkte befinden sich generell im Umbruch. Wieweit wirkt sich die Liberalisierung und der damit verbundene wachsende Wettbewerb im Strom- und Gassektor auf die Heizungsbranche aus?

**Von Bock und Polach:** Dem SHK-Handwerker bieten sich dadurch neue Marktchancen, z. B. als Energieagent für Gas, Öl und Strom. Eine Umfrage hat ergeben, daß fast jeder zehnte SHK-Betrieb bereits im

» Fast jeder zehnte SHK-Betrieb ist bereits im Energieverkauf tätig «

Energieverkauf tätig ist. Mehr als ein Drittel aller Betriebe ist daran interessiert. Besonders größere SHK-Betriebe stehen dem Thema positiv gegenüber, viele würden sich auch an einer Gesellschaft zum Verkauf von Energie – also dem Contracting – beteiligen. Fast alle der interessierten SHK-Betriebe sprachen sich zudem für ein Rahmenabkommen mit einem Energieanbieter aus, bei dem sie als Energieagent den Kontakt zum Endkunden herstellen und pflegen.

**SBZ:** Für reichlich Diskussionsstoff sorgte in letzter Zeit die Ankündigung von Brennstoffzellen-Heizgeräten. Wie beurteilen Sie die neue Technik?

**Von Bock und Polach:** Alleine schon das Erkennen der Abhängigkeiten von Energielieferanten in politisch unkontrollierbaren Regionen und die damit verbundene Gefährdung der Versorgungssicherheit sowie die Situation, daß die Rohstoffvorräte nicht unerschöpflich sind und Energie immer teurer wird, gebietet eine optimistische Haltung gegenüber neuen Innovationen. Neue Technologien beleben außerdem die Geschäftsfelder der SHK-Branche. Insofern stehen wir neuen Innovationen, wenn Sie denn ausreichend getestet sind, auch aufgeschlossen gegenüber. Feldtests alleine reichen noch nicht aus, um eine abschließende Beurteilung abzugeben.

» Wann die Brennstoffzelle wettbewerbsfähig ist, läßt sich heute nicht vorhersagen «

**SBZ:** Wird die Brennstoffzelle die NT- und Brennwert-Heiztechnik ablösen?

**Von Bock und Polach:** Da eine weitere signifikante Steigerung der Energieausbeute weder durch Niedertemperatur- noch durch Brennwert-Technologie physikalisch erreichbar ist, wäre die logische Steigerung die Brennstoffzelle, die u. a. ebenfalls Wärme durch Verbrennung erzielt. Wann die Brennstoffzelle jedoch wirklich wettbewerbsfähig ist, läßt sich heute nicht vorhersagen. Die Brennstoffzellentechnik befindet sich zur Zeit ja noch im Versuchsstadium.

**SBZ:** Wie geht das Heizungshandwerk damit um?

**Von Bock und Polach:** Neben der Erwartung, eine Brennstoffzelle mit einer einwandfreien und sicheren Funktion zu erhalten, steht das Handwerk dieser Zukunftstechnik sehr aufgeschlossen gegenüber. Zur Zeit laufen gerade Abstimmungsgespräche zwischen einzelnen Herstellern von Brennstoffzellen und unseren Fachgremien, inwieweit Vorbereitungen seitens des Handwerks getroffen werden können, bei der Markteinführung unterstützend tätig zu sein. Hierbei geht es um Fragen der Aus- und Weiterbildung, Marketingstrategien, Vertriebswege und nicht zuletzt um die Technik selbst. □