

Koalitionsvertrag stärkt Erneuerbare Energien

# Aufschwung durch mehr Fördergelder?

**K**aum zu überbieten sind die Hiobsbotschaften, die zeitlich einher gingen mit der Einsetzung der neuen alten Bundesregierung. Eine zu hohe Neuverschuldung und die angekündigten Steuererhöhungen lassen nichts Gutes hoffen. Doch bei näherer Betrachtung zeigt sich aus SHK-Sicht auch ein Silberstreif am Horizont. Denn in dem am 16. Oktober unterzeichneten Koalitionsvertrag wurde die Verstärkung des Markt-

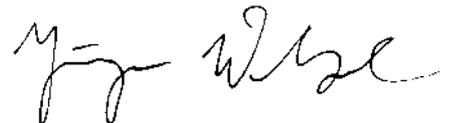
anreizprogramms für Erneuerbare Energien in den kommenden Jahren festgeschrieben. Konkret bedeutet dies, daß die Fördersumme von 200 Millionen Euro im Jahr 2004 schrittweise auf 230 Millionen Euro im Jahr 2006 angehoben werden soll. Ergänzend bekräftigt die Bundesregierung, „bei der Erzeugung von Wärme durch Erneuerbare Energien für eine Verstetigung des Rahmens der Förderung Sorge zu tragen“. Als Ziel wird genannt, die Fläche an Sonnenkollektoren in den nächsten vier Jahren zu verdoppeln. Dies sind nicht nur für den Solarbereich günstige Aussichten. Denn vom neuen Marktanreizprogramm profitiert auch der gerade in Schwung gekommene Markt für Holzpelletsheizungen. Maßnahmen hat die Politik zudem bei der Fortentwicklung der Energieeinsparung im Gebäudebereich angekündigt. So ist im Koalitionsvertrag von einem Förderprogramm zur Errichtung von Passivhäusern mit 30 000 Wohneinheiten die Rede. Außerdem will man ein Anschlußprogramm zur energetischen Modernisierung des Gebäudebestandes auflegen, das anstelle von zinsvergünstigten Krediten Zuschüsse oder Sonderabschreibungen beinhaltet. Die Erfahrungen in der Vergangenheit haben gezeigt, daß diese Arten von finanziellem Anreiz eine deutlich spürbare Investitionsbereitschaft der Gebäudeeigentümer ausgelöst hat – Hoffnungsschimmer für die gebeutelte Heizungsindustrie.

**S**ie ist effizient und kompakt gebaut und ihre Markteinführung will die Bundesregierung ebenfalls vorantreiben: Die Rede ist von der Brennstoffzelle. Sie ist für zahlreiche Anwendungen interessant, weil sie sowohl Wärme als auch Strom erzeugen sowie die Leistungsklassen von einigen Watt bis in den Megawattbereich abdecken kann. Aufgrund dessen ist die Brennstoffzelle kein

spezifisches SHK-Produkt. So haben längst die namhaften Strom- und Erdgasversorger die Initiative ergriffen und treiben die Brennstoffzelle-Entwicklung voran. Eine wichtige Motivation der Versorger dürfte die Absicht sein, verstärkt Fuß im lukrativen Wärmelieferungs- und Contracting-Geschäft zu fassen. Als potentielle Zielgruppen werden dabei nicht nur Kunden im öffentlichen und gewerblichen Bereich gesehen, sondern auch die Eigentümer von Ein- und Zweifamilienhäusern.

**B**aut sich hier still und heimlich eine massive Konkurrenz für das SHK-Handwerk auf? Alle bisher bekannten Vertriebsmodelle der Energieversorger beziehen das Handwerk (noch) mit ein und betonen zum Teil sogar die Notwendigkeit einer engen Kooperation. Allerdings wird auch darauf hingewiesen, daß die Bereiche Elektro, Heizung, Gas und Sanitär vom Handwerkspartner gleichermaßen kompetent vertreten sein müssen. Dies kann entweder dadurch geschehen, daß regionale Kooperationen von Handwerksbetrieben gegründet werden, oder daß der Einzelbetrieb über die entsprechenden Fachkräfte verfügt. Noch ist Zeit sich entsprechend aufzustellen, denn die Markteinführung der Brennstoffzelle dürfte sich im Bereich von 2006 bis 2010 abspielen. Doch Handwerksbetriebe, die mit der Qualifizierung im eigenen Betrieb nicht frühzeitig beginnen, werden es schwer haben, sich zu behaupten. Deshalb sollten Sie der Thematik bereits jetzt die gebührende Aufmerksamkeit widmen. Den aktuellen Sachstand zeigt unser Beitrag Zukunftstechnologie Brennstoffzelle ab Seite 26 auf. Interessante Anregungen dadurch wünscht Ihnen

Ihr



Jürgen Wendnagel  
SBZ-Redaktion

