

Der Solarbereich erfreut unsere Branche mit zwei guten Nachrichten: Das von der Bundesregierung im Jahr 1999 aufgelegte Marktanreizprogramm zur „Förderung von Maßnahmen zur Nutzung erneuerbarer Energien“ wurde bis zum 31. 12. verlängert. Parallel werden die geltenden Richtlinien derzeit überarbeitet, da das Marktanreizprogramm fortgesetzt werden soll. Geplant ist, daß die neuen Förderrichtlinien Anfang 2004 in Kraft treten. Bis zum Jahresende gibt es für **Solarwärmeanlagen** also noch den vollen Zuschuß von 125 € pro installiertem Quadratmeter Kollektorfläche. Ab 2004 soll dieser Betrag auf 110 € abgesenkt werden. Informieren Sie Ihre Kunden, damit diese ihren Antrag noch rechtzeitig beim Bafa einreichen können.

Gute Nachricht Nummer zwei: Umwelt- und Wirtschaftsministerium haben sich am 5. November auf eine Weiterentwicklung



Jetzt offensiv Heizungs- und Solaranlagen verkaufen

des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) geeinigt. Die Vergütung für eingespeisten Solarstrom soll künftig bei 57,4 Cent/kWh für **Photovoltaikanlagen** bis 30 kWp auf Dächern liegen. Dies gelte für alle Anlagen, die ab dem 1. 1. 2004 in Betrieb gehen, auch wenn das neue EEG wohl erst Mitte 2004 in Kraft tritt. Damit will man die Anschlußförderung an das ausgelaufene 100 000-Dächer-Programm garantieren.

Gerade die Änderung bei der Solarwärmeförderung zum Jahreswechsel läßt sich im Kundenanschreiben sehr gut mit dem Hinweis auf eine eventuell anstehende **Heizkesselmodernisierung** verbinden. Denn ab 1. November 2004 müssen alle Heizungen in Deutschland die niedrigeren Grenzwerte für Abgasverluste nach der BImSchV einhalten. Laut Schornsteinfegerstatistik sind rund 650 000 veraltete Heizkessel davon betroffen, die in ihrer Mehrzahl erneuert werden müssen. Unabhängig von der BImSchV gibt es für den Altanlagenbetreiber viele gute Gründe, sein Museumsstück im Keller auszurangieren. Dazu gehören die Einsparung von Brennstoffkosten und Schadstoffemissionen, Komfortsteigerung, niedrigere Betriebskosten sowie die Sicher-

heit, daß die Altanlage im Winter nicht plötzlich den Geist aufgibt. Auch die Möglichkeit, zinsgünstige Darlehen von der KfW zu bekommen, kann den ein oder anderen Hausbesitzer motivieren.

Mit der Erneuerung der Wärmeerzeugung bietet sich noch eine weitere Verkaufschance für den aktiven Heizungsfachhandwerker an, die oft noch vernachlässigt wird: der **Heizkörper-Austausch**. Die sieben wichtigsten Argumente fürs Gespräch mit dem Endkunden finden Sie ab Seite 62.

Hilfreiche und zum Teil hochwertige Materialien zur Beratung und Werbung rund um Heizkessel, Heizkörper und Solaranlagen gibt es von vielen Herstellern sowie von den Verbänden der Branche und der Berufsorganisation. Wer aktionsbezogene **Marketingunterstützung** zur Endkundengewinnung sucht, kann sich z. B. der Heizungskampagne Move von ZVSHK und IEU sowie den vom IWO betreuten regionalen Fachgemeinschaften anschließen. Auch den Mitgliedern von **Kundenclubs** der Heiztechnikhersteller stehen verschiedene Angebote zur Marketingunterstützung zur Verfügung. Allerdings versuchen die marktführenden Industrieunternehmen vor allem

große SHK-Betriebe mit hohem Einkaufsvolumen als Mitglieder zu gewinnen und zu binden. Nachholbedarf scheint es wohl dabei zu geben, kleinere Heizungsbauer einzubinden und zu Umsatzträgern zu entwickeln – dies hat eine Umfrage ergeben, die wir ab Seite 70 vorstellen.

Viele weitere Anregungen fürs Heizungs- und Bäder-Marketing im bav-Teil dieser SBZ wünscht Ihnen

Jürgen Wendnagel