

Den Sanierungsmarkt gemeinsam *knacken*



Trotz des enormen Modernisierungspotenzials und der anhaltend hohen Energiepreise sieht es bei den Absatzzahlen von Öl- und Gaskesseln in Deutschland derzeit nicht gut aus. Einen Rückgang auf Jahressicht um 5,4 % im Vergleich zu 2004 hatte Prof. Helmut Burger, Viessmann, bei einem Fachpressegespräch Ende Juni prognostiziert. Zuwächse von jeweils etwa 10 % soll es dagegen bei Wärmepumpen, Holz- und Pelletskesseln sowie Solarkollektoren geben. Nicht verwunderlich, denn der Ölpreis befindet sich weiterhin auf Rekordfahrt. Und wo diese hinführt, darüber wird munter spekuliert. Haben wir in SBZ 14 noch über einen mittel- bis langfristigen Rohölpreis von 100 \$ pro Fass berichtet, stehen nun sogar 200 bis 250 \$ im Raum. Dahingehend hat sich Ende Juli Ölexperte Matthew Simmons geäußert, der Chef einer Investmentbank ist, die bei großen Ölgeschäften beratend tätig war. Simmons bezieht in seine Rechnung u. a. die notwendigen Investitionen in die Öl-Infrastrukturen sowie die Verknappung der Reserven ein. Inwiefern das Preis-Szenario des Öl-Pessimisten zutrifft, werden wir in den nächsten Jahren erleben.

Das aktuelle Gemenge aus Fakten, Spekulationen und Verunsicherung bezüglich der weiter steigenden Preise für Öl, Gas und auch Strom sollte die Heizungsbranche aktiv nutzen, um die zögernden Hausbesitzer auf die vielen Vorteile einer Heizungsmodernisierung hinzuweisen. Im direkten Beratungsgespräch heißt es dann für den Handwerker, den Auf-

trag unter Dach und Fach zu bringen. Dazu müssen aber Industrie, Verbände und Handwerker eng verzahnt zusammenarbeiten. Der BDH-Präsident Dr. Heinrich-Hermann Schulte stellte kürzlich in einem Interview fest, dass es bei der Modernisierungsberatung noch Defizite gebe. Die Kommunikation zwischen Handwerk und Endkunde müsse deshalb gestärkt werden. Hier sei auch die Industrie in der Pflicht, dies durch entsprechende Schulungen zu fördern, meinte Schulte. – Wie sich der schwierige Markt knacken lässt, haben wir bereits in der SBZ 17 anhand mehrerer Praxis-Beispiele vorgestellt.

Der BDH-Präsident plädierte zudem dafür, dass sich der SHK-Handwerker gegenüber dem Kunden als neutraler Energieberater qualifiziert, der für die energetische Erneuerung des gesamten Gebäudes – inklusive Elektro, Fenster, Fassade etc. – verantwortlich ist. Diese Aussage von Schulte ist sicherlich wegweisend. Denn die Energieberatung sowie der geplante Energieausweis sind zentrale Instrumente, um mit Modernisierern in Kontakt zu kommen und eine energetische Gebäudesanierung auszulösen. Dieser Zukunftsmarkt gehört allerdings unserer Branche nicht alleine, obwohl sie vielleicht die besten Ausgangsvoraussetzungen hat. So gibt es – neben den Architekten und Ingenieuren – weit über 6000 Schornsteinfeger, die sich im Energieberatungsbereich bereits weitergebildet haben. Und auch viele andere Gewerke und Akteure, bis hin zu den Tisch-

lern und dem Baustofffachhandel, versuchen derzeit den Einstieg.

Egal, ob der Energieausweis zum 4. Januar 2006 oder erst zur Jahresmitte kommt: der Countdown läuft. Die SHK-Handwerker sollten deshalb umgehend eine qualifizierte Weiterbildung, z. B. zum Gebäudeenergieberater im Handwerk, absolvieren. Damit können sie sich nicht nur als Energieberatungsspezialisten in ihrer Region positionieren, sondern sie werden mit hoher Wahrscheinlichkeit auch als Aussteller des neuen Energieausweises zugelassen. So lohnt sich der Weiterbildungseinsatz dann gleich doppelt.

Jürgen Wendnagel

PS: Aktuelle Infos und Know-how rund um die Energieberatung finden Sie auch in unserer neuen Fachzeitschrift „Gebäude-Energieberater“ (www.geb-info.de).