

SBZ-Exklusiv-Interview mit BDH-Präsident Klaus Jesse

Von Lobbyarbeit bis Handwerksschulungen

Vaillant-Geschäftsführer Klaus Jesse wurde am 23. November 2006 auf der Mitgliederversammlung im nordrhein-westfälischen Bergisch Gladbach zum neuen Präsidenten des BDH – Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik e.V. gewählt. Jesse löst damit Dr. Heinrich-Hermann Schulte ab, der das Amt bei der Spitzenvertretung der deutschen Heizungsindustrie seit 2001 ausgeübt hat. Die SBZ sprach mit Klaus Jesse über den BDH, die wichtigsten Aufgaben sowie die strategische Ausrichtung.



SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel (r.) sprach mit dem neuen BDH-Präsident Klaus Jesse über Ziele, die wichtigsten Aufgaben und die strategische Ausrichtung des Industrieverbandes

SBZ: Herr Jesse, zunächst herzlichen Glückwunsch zu Ihrem neuen Amt beim BDH. Wird es mit Ihnen als Präsident auch eine Neu- bzw. geänderte Ausrichtung des Verbandes geben?

Jesse: Vielen Dank, Herr Wendnagel. In der inhaltlichen Arbeit, die in den vergangenen Jahren forciert betrieben worden ist, setze ich zusammen mit den Gremien auf Kontinuität. Unsere Themen sind hochaktuell, wie die Diskussion um das Weltklima, sichere Energieversorgung und die Energiepreisentwicklung. Ein Drittel der in Deutschland verbrauchten Primärenergie wird für die Raumbeheizung eingesetzt. Damit ist unsere Branche im Zentrum der Energiespardiskussion.

Dr. Schulte hat diese Diskussion für unsere Industrie sehr pointiert geführt. Mit meiner Wahl findet ein gewisser Generationswechsel im BDH statt und wir werden aufgrund der sich ändernden Rahmenbedingungen neue Akzente setzen. So werden wir beispielsweise ab dem kommenden Jahr unsere Presse- und Öffentlichkeitsarbeit deutlich verstärken.

» Ein Drittel der Primärenergie wird in Deutschland für die Raumbeheizung eingesetzt. Damit ist unsere Branche im Zentrum der Energiespardiskussion. «

SBZ: Ein Verband braucht ein Gesicht und eine markante Außendarstellung. Nach der Umbenennung des BDH zum Bundesindustrieverband Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik ist die Zielrichtung nur noch schwer nachvollziehbar.

Jesse: Der BDH hieß früher Bundesverband der deutschen Heizungsindustrie und ich gebe Ihnen völlig Recht, dass dies prägnanter und besser einprägsam war – nur deckt diese Bezeichnung nicht mehr alle Aktivitäten unserer Mitgliedsfirmen und deren Geschäfte ab. Wir haben diese Frage bereits vor drei Jahren im Vorstand intensiv diskutiert und sind zu

dem Ergebnis gekommen, dass wir nicht nur unser Spektrum öffnen, sondern auch unseren Namen ändern müssen. Im BDH sind sowohl Unternehmen organisiert, die z.B. aus der Klimatechnik kommen und zusätzlich Heiztechnikprodukte in ihr Programm genommen haben als auch Hersteller von Heiztechnik, die ihr Angebot z.B. um Lüftungstechnik oder Photovoltaik erweitert haben.

SBZ: Hätte man dann nicht zu einer ganz neuen Firmierung kommen können?

Jesse: Statt die Marke BDH zu ändern sind wir zum Entschluss gekommen, das Leistungsspektrum neu zu beschreiben. Der BDH vereint technische Kompetenz für Gas- und Öl-Wärmeerzeuger, Wärmepumpe, Biomasse bis hin zur Solarthermie, Photovoltaik und der kontrollierten Wohnungslüftung mit Wärmerückgewinnung. Auch die großen Leistungsbereiche von 1 MW bis 35 MW für Prozesswärme und Heiztechnik sind im BDH vertreten. Alle diese Aufgabenstellungen haben wir unter dem Dach der Systemtechnik im BDH zusammengeführt. Das ist komplex und daher nicht in einer kurzen Bezeichnung zusammenzufassen.

SBZ: Man muss in einem Namen doch nicht immer das ganze Angebotspektrum, bzw. die Leistungspalette wieder finden!

Jesse: Wir werden unsere Bezeichnung nicht schon wieder ändern. Das Fundament für den Namen ist durch die Sacharbeit der vergangenen Jahre gelegt worden. Der BDH vertritt nicht die Partikularinteressen einer einzigen technischen Lösung, er fasst wie kein anderer Verband, die Bandbreite der technischen Lösungen für das Gebäude zusammen.

» Es gibt keinen Konflikt zwischen den Herstellern von Brennwertechnik für Gas oder Öl und Solarthermie. «

SBZ: Besteht dann aber nicht die Gefahr, dass der BDH aufgrund seiner Historie und der Hauptumsatzträger seiner Mitgliedsfirmen verstärkt Lösungen favorisiert, die auf der Basis von Gas oder Öl stehen?

Jesse: In der Tat hat der BDH eine Historie, der wir uns aber nicht schämen müssen, weil wir in punkto Energieeffizienz eine Menge erreicht haben. Die weltweit führende Heizungsindustrie ist in Deutschland beheimatet und wenn ich alleine die Entwicklung der Wirkungsgrade in den letzten 30 Jahren ansehe, wird deutlich was durch unsere Industrie erreicht wurde. Mit der Gas- und Öl-Brennwertechnik haben wir die physikalisch möglichen Grenzen der Energieausnutzung erreicht. Weitere Einsparungen sind nur durch die Systemeinbindung von Technologien möglich, die Umweltwärme nutzen. Der BDH hat dieses Ziel in seinem Positionspapier nachvollziehbar formuliert. Damit hat sich der BDH als ein sehr wandlungsfähiger und dynamischer Verband erwiesen und genau an dieser Stelle sehe ich den inhaltlichen Unterschied zu anderen Verbänden, die Partikularinteressen vertreten.

SBZ: Stehen die Solaranbieter und die traditionellen Mitglieder zumindest bei den Anforderungen an die Lobbyarbeit nicht häufig im Widerspruch?

Jesse: Der BDH steht für Energieeinsparziele, die mit unterschiedlichen technischen Lösungen erreicht werden können. Wir wünschen uns daher von der Politik, dass sie nur die politisch gewünschten Ziele formuliert – in diesem Fall Energieeinsparziele – und der Industrie und dem Markt die technischen

Lösungen überlässt. Es gibt grundsätzlich keinen Konflikt zwischen den Herstellern von Brennwertechnik für Gas oder Öl und Solarthermie, weil diese und viele andere Techniken noch auf Jahrzehnte miteinander verbunden werden müssen, um optimale Ergebnisse zu erzielen. Wir wehren uns nur gegen die bewusste Fixierung auf eine einzige Technologie.

Die Zahlen sprechen dabei für sich: 70 % aller Solarthermiehersteller sind im BDH organisiert. Das Gleiche gilt für die Bereiche Biomasse und Wärmepumpen. Diese strategische Ausrichtung und die umfassende Kompetenz des BDH ist attraktiv für seine Mitglieder. Damit gewinnen wir auch neue Unternehmen, für die sich der BDH öffnet. Daraus resultiert, dass der BDH bei der Formulierung der politischen Rahmenbedingungen das notwendige Gehör findet.

SBZ: Apropos politische Durchschlagskraft: Der BDH hat seinen Hauptsitz in Köln, weit weg von den politischen Entscheidungsträgern in Berlin. Wird sich daran etwas ändern?

Jesse: Nein, dies ist derzeit im Vorstand kein Thema. Wichtig ist, dass wir bei den Anhörungen vor Ort sind und dass unsere Stimme durch unsere breite Kompetenz Gewicht hat. Der BDH ist sehr schlank strukturiert, weil viel Arbeit durch die Mitgliedsunternehmen erfolgt. Eine eigene Administration auf Verbandsebene wollen und werden wir nicht schaffen. Im Übrigen ist Brüssel für unsere Interessen zunehmend wichtiger und da liegt Köln doch verkehrsgünstig.

SBZ: Wie stellt sich die Aufgabenverteilung zwischen dem Geschäftsführer und dem Präsidenten des BDH dar?

Jesse: Die Mitgliederversammlung des BDH bestimmt die Richtlinien der Arbeit. Wir definieren hierzu einmal jährlich Schwerpunktaufgaben und Ziele für das kommende

Jahr. Anschließend ist es die Aufgabe des Vorstands, die Umsetzung dieser Ziele und Aufgaben durch die Geschäftsführung zu begleiten. Das erfolgt kollegial und partnerschaftlich.

SBZ: Welche Hauptaufgaben hat sich der BDH für 2007 gesetzt?

Jesse: Zum einen die Intensivierung der Lobbyarbeit und dass in die Richtlinien, Gesetze und Marktanreizprogramme, die von der Politik festgeschrieben werden, der Sachverstand und die Kompetenz der Industrie einfließt. Dazu benötigen wir die bereits angesprochene Ausweitung der Presse- und Öffentlichkeitsarbeit.



» Mit der Gas- und Öl-Brennwertechnik haben wir die physikalisch möglichen Grenzen der Energieausnutzung erreicht. «

Ein weiteres wichtiges Thema ist die Einführung von biogenen Anteilen im bestehenden Wärmemarkt. Wir sind sowohl mit der Mineralöl- als auch der Gaswirtschaft im Gespräch, um die bestehende Infrastruktur zu nutzen und Bioöl- sowie Biogas-Einspeisungen möglich zu machen. In diesem Feld liegt noch erhebliche Arbeit vor uns.

SBZ: Wie sieht Ihre Zusammenarbeit mit dem Handwerk aus?

Jesse: Auch die wollen wir intensivieren. Wir haben für 2007 ein Pilotprojekt mit dem Landesverband SHK-Niedersachsen geplant, weil der BDH auch die Probleme

seiner verarbeitenden Kunden im Fachhandwerk durch das immer komplexere Produktangebot sieht. Tatsache ist, dass das enorme Modernisierungspotenzial nur zu einem verschwindend geringen Teil tatsächlich gehoben wird. Das lässt sich nicht nur mit der Verunsicherung der Endkunden und der unsicheren wirtschaftlichen Lage erklären. Wir haben als Branche offensichtlich ein Kommunikationsproblem. Insofern haben wir uns gefragt, wie wir dem Fachhandwerk hier weitere Unterstützung bieten können und zusammen mit dem Landesverband Niedersachsen in ein Pilotprojekt rund um die Aus-

und Weiterbildung investieren. Diese Aktivität ist gepaart mit weiteren Kommunikationsmaßnahmen wie z.B. Mailingaktionen an Endkunden. Nur Betriebe, die an der Fortbildung teilgenommen haben, können an dieser Endkunden-Vermarktungskampagne partizipieren. Am Ende des Projektes werden wir die Resultate sorgfältig beurteilen und dann über die Fortführung entscheiden.

» 70 % aller Solarthermiehersteller sind im BDH organisiert. Das Gleiche gilt für die Bereiche Biomasse und Wärmepumpen. «

SBZ: *Hört sich gut an. Planen Sie auch konkrete Aktionen in Richtung Politik?*

Jesse: Zweites größeres Projekt im ersten Halbjahr 2007 wird ein Kongress in Berlin zum Thema Effizienz in der Gebäudetechnik werden, zu dem wir Politik und Medien einladen und das Thema durch Repräsentanten der Mitgliedsunternehmen in all seinen Facetten präsentieren werden. Der BDH wird das Thema Energieeffizienz im Gebäude eindeutig besetzen und durch eine nachhaltige Einbindung regenerativer Energien der Politik die Instrumente an die Hand geben, um die Ziele des Kyoto-Protokolls und derzeit aktuell noch weitergehend diskutierte Absichten zu erreichen.

SBZ: *Wie gestaltet sich die Aufgabenverteilung zwischen dem BDH und der Vereinigung Deutsche Zentralheizungswirtschaft?*

Jesse: Die VdZ ist der Branchen- und der BDH der Industrieverband. Der BDH vertritt die Interessen der Industrie, der VdZ als Dachverband der Zentralheizungswirtschaft umfasst auch alle anderen Marktpartner wie Verarbeiter und Handel. Der VdZ hat daher die Aufgabe, die Gesamtinteressen der Branche zu vertreten. Daraus resultiert eine klare Arbeitsteilung.

SBZ: *Wie beurteilen Sie das derzeitige Verhältnis zwischen den umsatzstarken Energieversorgern und dem dagegen eher kleinen BDH?*

Jesse: Der BDH hat ein sehr entspanntes Verhältnis zur Gas- und Mineralölwirtschaft – wir entwickeln und produzieren nun einmal die Produkte, die für die Energieversorger sehr wichtig sind. Insbesondere der technologische Fortschritt liegt im Interesse der Energieversorgung. Die Lobbyarbeit hängt nicht

alleine von Umsätzen und Größe der Unternehmen ab. Ich denke nicht, dass wir bei der Vielzahl der politisch hochinteressanten Themen ein Problem haben, in Berlin oder Brüssel Gehör zu finden. Das Kernproblem ist die Vielfalt der unterschiedlichen Interessenlagen der Verbände und in diesem vielstimmigen Konzert Gehör zu finden. Dafür haben wir genügend Ressourcen und vor allen Dingen auch den notwendigen guten Zugang zur politischen Entscheidungsebene.

SBZ: *Wie stellt sich die aktuelle Marktentwicklung der BDH-Mitglieder dar?*

Jesse: Bis Ende Oktober ist der Gesamtmarkt nach vorläufigen Schätzungen um rund 2 % kumuliert gewachsen. Der Gesamt-Wärmeerzeugermarkt auf der Basis von Gas und Öl ist leicht zurückgegangen. Innerhalb des Gesamtmarktes sehen wir allerdings erhebliche strukturelle Veränderungen. Öl-Brennwerttechnik wächst mit enormen Zuwachsraten. Kein Wärmepumpenhersteller wird Ihnen kurzfristig ein Gerät liefern können, Pellet-Wärmeerzeuger haben um 120 % zugelegt, die thermischen Solaranlagen sind ebenfalls um 60 % gewachsen.

Letztlich erkennen wir immer wieder, dass der Endkunde sich ein Stück weit unabhängiger von steigenden Preisen für fossile Energieträger machen will. Interessanterweise spielen

dabei auch Marktanreizprogramme kaum eine Rolle, denn wie erklären Sie sich sonst die Zuwachsraten im, von politischer Seite nicht geförderten Wärmepumpen-Markt?

SBZ: *Wie wird es im nächsten Jahr weitergehen?*



» Statt auf der Preisseite sollte sich der Wettbewerb auf der Kompetenzseite abspielen. Das wäre letztlich für alle Beteiligten von Vorteil. «

Marktentwicklung		Schätzung 2006	Prognose 2007
Wärmeerzeuger	- 4 %	635 000 Stück	➔
Heizwert (Gas)	- 13 %	150 000 Stück	⬇
Heizwert (Öl)	- 25 %	108 000 Stück	⬇
Brennwert (Gas)	+ 5 %	340 000 Stück	⬆
Brennwert (Öl)	+ 65 %	37 000 Stück	⬆
Festbrennstoffkessel	+ 80 %	52 000 Stück	⬆
Pelletkessel	+120 %	26 000 Stück	⬆
Scheitholzessel	+ 60 %	26 000 Stück	⬆
Wärmepumpen	+100 %	50 000 Stück	⬆

Quelle: BDH/SBZ 23/2006

Jesse: Wir gehen davon aus, dass sich dieser Trend auch in 2007 fortsetzen wird, nicht mit dieser Geschwindigkeit, sicher aber in gleicher Richtung. Märkte, die ausschließlich auf Grund von Förderprogrammen entstehen, sehen wir als sehr kritisch an. Wir haben als Branche zu viele schlechte Erfahrungen damit gemacht, wenn Produktmärkte von Förderungen abhängig sind. Positives Beispiel ist der Solarthermiemarkt. Auch nach Reduzierung der Fördersätze wächst dieses Produktsegment weiter, weil die Botschaft beim Endkunden angekommen ist. Solarthermie in Verbindung mit Gas- und Öl-Brennwerttechnik ist zum Stand der Technik geworden.

SBZ: *Wie bewerten Sie generell Förderprogramme der öffentlichen Hand und wie wünschen Sie sich deren Ausgestaltung?*

Jesse: Unsere Grundsatzposition heißt, Förderungen degressiv und an den möglichen Einsparzielen statt an einer bestimmten technischen Lösung festzumachen. Es gab Diskussionen, ob man in Deutschland ein Brennwertgebot erlassen soll oder ob Wirkungsgrade als Basis für Förderprogramme definiert werden sollen. Das sind nach unserer Ansicht Sackgassen, die zu kurzfristigen Verwerfungen führen und nicht nachhaltig wirken. Viel wichtiger ist es, Einsparziele zu formulieren und da bietet sich zum Beispiel die EnEV an. Was wir immer wieder befürworten – weil es erwiesenermaßen die größte Wirkung hat – sind steuerliche Anreizprogramme.

SBZ: *Sehen Sie die Photovoltaik nur als einen vorübergehenden Markt an oder wird sich der BDH noch stärker um dieses Thema kümmern müssen?*

Jesse: Das Thema Photovoltaik wird für uns zunehmend wichtiger, weil Endkunden bei

der Solartechnik nicht zwischen Solarthermie und Photovoltaik unterscheiden. Viele Hersteller unserer Industrie weiten ihr Leistungsspektrum aus. Von daher ist die Photovoltaik-Technik kein Fremdkörper in der BDH-Arbeit, sondern letztlich dreht es sich auch hier um die effiziente Umwandlung von Energie. Auch die Möglichkeit, über eine kontrollierte Lüftung und moderne Klimatechnik Energie zu sparen und den Komfort zu erhöhen wird für uns ein verstärktes Arbeitsgebiet. Aber bei der Klimatechnik sind wir bereits ein Stück weiter, weil wir Mitglieder haben, die in der Klima- und Lüftungstechnik sehr stark sind. Darüber hinaus sind dezentrale BHKWs und damit die gleichzeitige effiziente Erzeugung von Strom und Wärme ein Thema, das in der BDH-Arbeit zunehmend Gewicht bekommt.

» Die EnEV ist ein wichtiges Instrument, das noch mehr Relevanz bekommen würde, wenn sie auf Landesebene umgesetzt und überprüft würden. «

SBZ: *Was erwarten Sie von der neuen EnEV und dem Energiepass?*

Jesse: Eigentlich, Herr Wendnagel, dürfte in Deutschland kein Heizkessel mehr stehen, der bestimmte Vorschriften und Richtlinien nicht erfüllt. Wir wissen jedoch, dass dies nicht zutrifft. Insofern sehen wir das Hauptproblem der EnEV in der fehlenden Umsetzungs-Überprüfung. Die EnEV ist ein wichtiges Instrument, das noch mehr Relevanz

bekommen würde, wenn sie auf Landesebene umgesetzt und überprüft würden. Das Ergebnis um das lange Tauziehen zum Energieausweis ist für uns ein befriedigender Kompromiss, der auch unsere Interessenlage berücksichtigt. Doch auch hier wird die Durchschlagskraft erst mit der Umsetzung entschieden. Wenn wir uns die Entwicklung der letzten Monate anschauen, müssen wir jetzt sehr genau darauf achten, dass nicht Trittbrettfahrer per Internet Energiepässe für 50 Euro anbieten und so dem System und seinen Zielen nur schaden.

SBZ: *Wie stellt sich derzeit der Stellenwert der Systeme zur Nutzung erneuerbarer Energien dar?*

Jesse: Hier kann ich derzeit nur für das Haus Vaillant sprechen: Vor drei bis vier Jahren war der Umsatzanteil aller Produkte, die wir unter dem Segment Systemtechnik zusammenfassen kleiner als 5 %. Heute stehen wir knapp vor einem Umsatzanteil dieser Geräte von rund 20 %. Für die anderen, ähnlich strukturierten Mitgliedsfirmen im BDH wird die Entwicklung vergleichbar aussehen. Mittlerweile entwickeln sich aber ganz andere Produkte zu unserem Kerngeschäft und das sehe ich auch als normalen wirtschaftlichen Vorgang an. Produkte erreichen in ihrem Lebenszyklus einen Zenit. Parallel wachsen aber neue Lösungen nach und dadurch bilden sich wiederum neue Schwerpunkte im Geschäft. Von daher ist es eine logische Folgerung, dass sich der BDH mehr und mehr mit neuen Themen beschäftigt.

SBZ: *Wie sind die Perspektiven für Branche und Verband?*

Jesse: Aufgrund der allgemeinen politischen Lage sehe ich für den BDH und seine Mitgliedsunternehmen große Chancen. Derzeit verwerten wir diese Chancen einfach noch in zu geringem Maße. Es ist schon fast tragisch, dass viele Fachhandwerker über den massiven Preisdruck klagen, obwohl für den Endkunden die Entscheidung in eine neue Heizungsanlage nur ca. alle 15 bis 20 Jahre ansteht. Die Investition in eine neue Heizungsanlage hängt nicht an 500 Euro Preisunterschied, sondern von den Gesamtkosten über die Gesamtnutzungszeit der Anlage, also Investitions- und Betriebskosten ab. Das müssen wir immer wieder deutlich machen. Statt auf der Preisseite sollte sich der Wettbewerb auf der Kompetenzseite abspielen. Das wäre letztlich für alle Beteiligten von Vorteil.

SBZ: *Herr Jesse, Danke für das Gespräch. Viel Erfolg und eine glückliche Hand bei der Ausübung Ihres neuen Amtes.* □

Marktentwicklung	Schätzung 2006	Prognose 2007
Thermische Solaranlagen	+60 % 1 520 000 m ²	↑
Wohnungslüftung	+10 % 125 000 Einheiten ca. 17 000 Anlagen	↑
Brenner	- 5 % 290 000 Stück	→
Heizkörper	+ 2 % 6 600 000 Stück	→
Flächentemperierung	+11 % 13 000 000 Platten	↑
Abgassysteme	+ 5 % 130 000 000 €	↑

Quelle: BDH/SBZ 23/2006