

## SBZ-Interview zur Markt- und Technikentwicklung

# Der Pelletkessel im Wohnzimmer



Der neue Windhager Holzpellet-Heizkessel Firewin für den Wohnbereich bietet in der Exklusiv-Ausführung den gesamten Komfort eines Kellergeräts. Eine doppelt verglaste Frontscheibe ermöglicht auch im Sommer die Trinkwassererwärmung

Bild: Windhager

**D**er Markt für Holzpellet-Heizungsanlagen ist insbesondere in den letzten beiden Jahren kräftig gewachsen. Deutlich mehr als die Hälfte des Bestands von etwa 70 000 Anlagen wurden erst in den letzten beiden Jahren installiert. Kann das so weitergehen? Welche Entwicklungen wird oder muss es im Holzpellet-Kesselbereich geben? Die SBZ-Redakteur Jürgen Wendnagel unterhielt sich bei Windhager Zentralheizung mit Ludwig Friedl, Geschäftsführer Deutschland, und dem für Holzpellet-Heizkessel verantwortlichen Produktmanager Volker Geisler über Markt und Technik.

**SBZ:** Herr Friedl, konnte Windhager, als einer der Pioniere bei Holzpellet-Heizungsanlagen, vom rasanten Marktwachstum bei den Neuinstallationen profitieren?

**Friedl:** Ja, wir sind in den Wachstumsstatistiken etwa 1:1 vertreten. Das ist auch leicht

erklärbar, denn als eines der drei führenden Unternehmen ist die Statistik ein Spiegel unseres Markterfolgs.

**SBZ:** Hohe Absatzzahlen werden oft mit leichtem Geschäft gleichgesetzt. Fallen Ihnen demnach die hohen Verkaufszahlen quasi in den Schoß?

**Ludwig Friedl:**  
» Am Markt existiert ein teilweise harter Wettbewerb. Vor fünf bis sechs Jahren waren wir zehn Hersteller, heute sind etwa 30 Unternehmen aktiv. «

**Friedl:** Momentan werden am Markt die Weichen für die nächsten Jahre gestellt. Deswegen existiert unter den Anbietern auch ein echter, teilweise harter Wettbewerb. Unabhängig vom Produkt Holzpellet-Heizkessel: Kein Unternehmer ist nur mit den Absatzzahlen zufrieden, sondern muss auch seine Marktanteile im Blick haben. Bei einem Boom sind diese eher schwieriger zu halten. Also kämpfen auch die Holzpellet-Heizkesselhersteller um Marktanteile. Und das ist auch erforderlich: Vor fünf bis sechs Jahren haben etwa zehn Hersteller, davon drei bis vier mit echter Pionierarbeit, den Markt vorbereitet. Heute sind etwa 30 Unternehmen am Markt aktiv.

» Holzpellet-Heizkessel sind für uns nicht die Komplettierung unseres Produktangebots, sondern stellen unsere Kernkompetenz dar. «

**Geisler:** Und die Tatsache, dass die ganz großen, global aktiven Heiztechnikhersteller mit auf den Zug aufspringen, bedeutet für uns einen enormen Wettbewerb. Aber, wenn man wie wir gut aufgestellt ist und am Ball bleibt, gilt auch: Konkurrenz belebt das Geschäft. Springen die Großen auf die Technik, bekommt sie beim Endverbraucher einen anderen Stellenwert.



**SBZ:** *Wie versucht Windhager sich gegenüber den „Großen“ hervorzuheben?*

**Friedl:** Windhagers Stärke ist seit jeher als Nischenanbieter am Markt zu agieren. In der Nische kann man viel besser mit Kompetenz argumentieren. Unsere Botschaft: Holzpellet-Heizkessel sind für uns nicht die Komplettierung unseres Produktangebots, sondern stellen unsere Kernkompetenz dar. Das demonstrieren wir unseren Marktpartnern auch durch die Qualität unserer Außendienstbetreuung, der Planungsunterstützung, des Produktmanagements und bei der Produktschulung.

**Geisler:** Nicht zuletzt spielt für viele Akteure ebenso unser Erfahrungsvorsprung eine entscheidende Rolle, denn er färbt auch auf ihre eigene Kompetenz positiv ab. In einem Mund-zu-Mund-Propaganda-Markt ist das fast mit Aufträgen gleichzusetzen. Unsere Stärke ist, den Support schon zu einem Zeitpunkt zu leisten, zu dem es ein größerer Hersteller nicht grundsätzlich bieten kann. Denn wir verfügen einerseits über maßgeschneiderte Systemlösungen von der Stange, kneifen aber auch nicht, wenn einmal eine Anlage nicht ins Schema passt und finden dann eine individuelle Lösung. Auch wenn es vor Ort knifflig wird oder einmal hakt, geben wir Unterstützung. Ein weiterer Vorteil ist unser einheitliches Regelsystem für alle Produkte einschließlich der Solartechnik.

» Die meisten Handwerkspartner kaufen bis zu zehn Holzpellet-Heizkessel pro Jahr; manche machen jährlich auch 40 bis 50 Anlagen. «

**SBZ:** *Sie haben die Kompetenz in der Nische als Ihre Stärke genannt. Wie sieht es bei Ihren Marktpartnern aus? Ist dort die Holzpellet-Heizung eher die Nische oder arbeiten Sie auch mit bereits spezialisierten Handwerksunternehmen zusammen?*

**Friedl:** Die meisten Partner kaufen bis zu zehn Holzpellet-Heizkessel pro Jahr. Indes gibt es auch erste Handwerksunternehmen, die machen jährlich 40 bis 50 Holzpellet-Heizungsanlagen und damit einen größeren Teil ihres Umsatzes. Wenngleich es noch wenige solcher Topstars gibt, sind es vorwiegend kleinere Unternehmen, die sich komplett neu ausrichten. Wir beobachten, dass sich diese Firmen einerseits von dem unbefriedigenden Kesselaustauschgeschäft mit

maximalem Preiswettbewerb und niedrigsten Gewinnen verabschieden wollen. Andererseits hat es oft auch etwas mit einem Generationswechsel in den Unternehmen zu tun. Bei letzteren gehören die Holzpellet-Heizkessel meistens zu einer Gesamt (neu)ausrichtung auf erneuerbare Energietechnik. Bei Unternehmen, die mehr als 30 Anlagen pro Jahr verkaufen, bekommen Sie auch andere Biomasse-Heizkessel, Wärmepumpen sowie thermische und photovoltaische Solaranlagen.

**SBZ:** *Sprechen Sie von einer neuen Kundengruppe?*

**Friedl:** Ja, das merken wir und auch die Mitbewerber ganz deutlich. Wer sich „Erneuerbare Energietechnik“ auf sein Firmenschild schreibt, hat am Markt ein anderes Auftreten als jemand, der sie nur auf Anfrage anbietet. Die gleiche Überzeugung mit der diese Unternehmen am Markt Nischensegmente empfehlen, brauchen wir aber auch noch an anderen Punkten, beispielsweise in der Ausbildung des Nachwuchses.

**SBZ:** *Viele SHK-Handwerksunternehmen haben sich vielleicht schon mit Holzpellet-Heizkesseln beschäftigt, aber noch keine Anlagen installiert. Welche Fettnäpfchen lauern bei der ersten Anlage, bzw. wie kann man sie umgehen?*

**Geisler:** Ich behaupte, mit dem richtigen Partner keine. Bei uns wirkt die Planungsberatung bereits in der Angebotsphase. Wir legen Wert darauf, dass schon bei unserem Angebot ein individueller Hydraulikplan beigelegt wird, beim Auftrag gibt es dazu einen Elektroplan. Die meisten Fehlerquellen sind dadurch nahezu ausgeschlossen. Außerdem: Bei Windhager kann man die ersten drei Anlagen nur inklusive Inbetriebnahme durch den Außendienst kaufen. Das ist allerdings kein netter Baustellenplausch, sondern als fortgeführte Schulung mehrere Stunden Einweisung pur: Hydraulischer Abgleich, Einweisung vom Heizungsbauer und vom Endkunden. Mit den drei gemeinsamen Inbetriebnahmen erwirbt der Heizungsbauer zugleich die Voraussetzung für unsere zweitägigen Schulungen zur Inbetriebnahmepartnerschaft. Erst dann darf er Inbetriebnahmen selbst vornehmen.

**SBZ:** *Holzpellet-Heizkessel wurden in der Anfangsphase meist als optimaler Ersatz für die Ölheizung empfohlen. Ist dies noch immer so?*



Volker Geisler: » Unser Erfahrungsvorsprung spielt für viele Akteure eine entscheidende Rolle, denn er färbt auch auf ihre Kompetenz positiv ab. «

**Friedl:** Nein! Mittlerweile wird umgedacht. Wir müssen damit aufhören, Biomasse und Heizöl in Konkurrenz zu sehen. Auch beim Preisvergleich. Ich meine: Es gibt mehrere Alternativen, die alle unter allgemeinen und individuellen Bedingungen Vor- und Nachteile aufweisen. Also haben alle Alternativen ihre Berechtigung. Außerdem darf man den Energieträger nicht alleine betrachten, sondern muss auch die Zukunftsoptionen seiner Infrastruktur bewerten. Besonders deutlich ist dies schon heute beim Erdgas: Der biogene Ersatz ist dort technische Realität, während beim Heizöl mit viel Zuversicht daran gearbeitet wird. Zwar haben die Industrienationen insgesamt ein Massenproblem, weil sie deutlich mehr Energie verbrauchen als auf ihrer Fläche nachwächst. Dies lässt sich aber auch nicht mit Pellets, sondern nur mit einem Umdenken auf der Nachfrageseite lösen bzw. mindern.

**SBZ:** *Der Vergleich mit dem Heizölpreis als „Leitwährung“ auf dem Wärmemarkt hat den Wachstumsschub der letzten drei Jahre deutlich mitgetragen. In diesem Jahr haben die Holzpelletpreise – nach Stagnation in den Vorjahren – deutlich zugelegt, gleichzei-*





**Ludwig Friedl:** » Wir müssen damit aufhören, Biomasse und Heizöl in Konkurrenz zu sehen. Auch beim Preisvergleich «

*tig sinkt seit Juli der Heizölpreis. Zudem kam schon sehr früh das Aus beim Marktanzreizprogramm. Reagieren Ihre Kunden jetzt zurückhaltender?*

**Friedl:** Man darf sich nicht dem Irrglauben hingeben, dass bei Holzpellet-Heizungsanlagen bereits ein autonomer Markt existieren würde. Interessenten sind heute allgemein sehr gut informiert und haben auch die steigenden Preise mitbekommen. Einen „Knick“ können wir aber momentan trotzdem noch nicht beobachten. Bei potenziellen Käufern einer Holzpellet-Heizungsanlage ist die Wirtschaftlichkeit ohnehin eher selten die Hauptmotivation. Die Branche kommt jetzt an den Ursprung zurück, dass alle Kesselhersteller ihre Produkte auch verkaufen müssen. Verkaufen bedeutet argumentieren und Hintergrundinformationen liefern.

**SBZ:** Die Förderung über das Marktanzreizprogramm soll Herstellern die Möglichkeit

*geben, politisch erwünschte und aussichtsreiche Produkte im Markt so zu etablieren, dass durch entsprechende Stückzahlen niedrigere Preise möglich werden. Wie ist die Branche hier vorangekommen?*

**Friedl:** Das eine sind Rationalisierungseffekte, die schon in den letzten Jahren zu spüren waren. Die Hersteller gehen mittlerweile alle in die industrielle Fertigung, so dass hier auch noch weitere Schritte zu erwarten sind. In den letzten beiden Jahren sind die Preissenkungen allerdings nicht aufgefallen, weil „nur“ die allgemeine Preissteigerung, die alle anderen Produkte traf, ausgesetzt wurde. Belastet wurde die Preisentwicklung auch von den deutlich gestiegenen Stahlpreisen, sie haben eine Preissenkung um etwa 5 % verhindert. Ich gehe aber davon aus, dass in den nächsten Jahren schrittweise weitere Skalierungseffekte weitergegeben werden. Außerdem gibt es in der Branche eine klare Aussage: Wir begrüßen die Anschubfinanzierung, setzen aber nicht voraus, dass Holzpellet-Heizungsanlagen auf Dauer gefördert werden. Die Anschubphase ist allerdings noch nicht beendet. 30000 Anlagen pro Jahr reichen nicht für eine deutliche Senkung der Produktpreise.

**Geisler:** Die zweite Möglichkeit die wir nutzen, ist unsere Produkte mit unterschiedlichem Komfortstandard anzubieten. Windhager bietet dazu drei Linien: Klassik, Premium und Exklusiv. Klassik ist ein Einstiegsmodell, dann steigern wir uns mit Extrakomfortausstattungen bis zum Exklusiv. Bestes Beispiel ist unser Firewin für die Aufstellung im Wohnbereich, der in allen Varianten High-tech auf kleinstem Raum bietet und trotz hochwertiger Verkleidung etwas günstiger als die jeweils entsprechenden Kellengeräte angeboten wird.

**SBZ:** Firewin haben Sie 2005 auf der ISH das erste Mal als Studie präsentiert, im November wurden bereits die ersten Klassik- und Premium-Geräte ausgeliefert. Die Exklusiv-Linie ist ab Mitte nächsten Jahres verfügbar. Macht das Produkt dem Vertrieb schon Spaß?

**Geisler:** Auf jeden Fall. Im Neubau gibt es naturgemäß ein paar Überschneidungen, bei denen man sich selbst Konkurrenz macht, dafür decken wir den gesamten Sanierungsmarkt mit wohnungsweisen Wärmeerzeugern und insbesondere auch mit (bisher) Einzelfeuerstätten pro Raum ab. Bei letzteren resultieren aus einem Firewin aufgrund des ganz anderen Regelbereichs ein völlig neuer Heizkomfort und ein erheblich geringerer Brennstoffbedarf. Aber auch bei der Bedienung machen wir einen riesigen Komfortschritt: Wir bieten jetzt die automatische Zuführung, die halb- oder vollautomatische

Heizflächenreinigung sowie eine Ascheaustragung und -kompprimierung an.

**SBZ:** Wo liegen die Herausforderungen in den nächsten Jahren?

**Friedl:** Es wird bei Gebäuden immer stärker um Effizienz gehen. Bei der Energieumwandlung, der Wärmenutzung und auch bei der Herstellung der zugehörigen Systeme. Vielleicht wird auch die dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung mit Holzpellets ihren Markt finden, allerdings ist hier die wirtschaftliche Auslastung die kritische Herausforderung. Und die erreichbare Auslastung wird ohne massive Miniaturisierung der mechanischen Energiewandler mit jeder Effizienzverbesserung an der Gebäudehülle weiter sinken. Schon heute ist positiv zu beobachten, dass bei Modernisierungen nicht nur die Heizungsanlagen ausgetauscht, sondern auch von Maßnahmen an der Gebäudehülle begleitet werden. Das wird sich fortsetzen, vermutlich sogar deutlich beschleunigen.

» Ich vermute, dass spätestens in 20 Jahren neue Entwicklungen und Werkstoffe auch wandhängende Holzpellet-Heizkessel ermöglichen werden «

**SBZ:** Dies wird den Leistungsbedarf für Raumwärme drastisch senken...

**Friedl:** Richtig! Die erforderliche Leistung für Raumwärme bei Wohnungslösungen sowie in Ein- und Zweifamilienhäusern wird sich verringern und die Trinkwassererwärmung zum bestimmenden Faktor werden. Die heutige Antwort ist eine wasserseitige Kompensation, die auch die Einkopplung einer thermischen Solaranlage ermöglicht, was schon sehr schnell zum Systemstandard wird. Irgendwann wird der Leistungsbedarf im Neubau allerdings auf ein Niveau absinken, das dann zumindest heute bekannte Holzpellet-Heiztechnik infrage stellt. Und wann es genau passieren wird, weiß ich heute noch nicht. Ich vermute, dass spätestens in 20 Jahren neue Entwicklungen und neue Werkstoffe auch wandhängende Holzpellet-Heizkessel ermöglichen werden.

**SBZ:** Herr Friedl, Herr Geisler, vielen Dank für das Gespräch.