

*Herausforderungen  
für Gaswirtschaft und SHK-Handwerk*

## Hessische Erdgastagung

*In der luxuriösen Atmosphäre des Wiesbadener Kurhauses fand am 5. November die 2. hessische Erdgastagung statt. Dabei waren die Liberalisierung des Energiemarktes und die Kooperation zwischen Gaswirtschaft und SHK-Handwerk ebenso Themen wie die Konsequenzen der anstehenden Energieeinsparverordnung und die Kostensenkungspotentiale in der Gas-Hausinstallation.*



**Rund 120 Fachleute folgten interessiert den betriebswirtschaftlichen und technischen Ausführungen der Referenten**

Landesinnungsmeister Werner Scharf vom FVSHK Hessen und Marketingdirektor Bernhard Funk von der Ruhrgas AG konnten rund 120 Teilnehmer, darunter auch Verbandsfunktionäre aus anderen Bundesländern sowie Ehrengäste aus Ungarn, zur 2. hessischen Erdgastagung in Wiesbaden begrüßen. Diese glaubten allerdings ihren Ohren nicht trauen zu dürfen, als Dr. Klaus Zwintzsch sein Referat „Die Stellung des Erdgases im Markt am Beispiel Hessen“ mit den provokanten Worten „Es geht auch ohne Erdgas“ und „Am Öl kommt keiner vorbei“ startete. Das nervöse Zucken, das der unbeteiligte Beobachter auf den Gesichtern der Erdgas-Repräsentanten wahrzunehmen glaubte, legte sich allerdings schnell wieder, als der Verkaufsleiter der Frankfurter Gas-Union seine Thesen mit den Aussagen „aber nicht so bequem, umweltschonend, sauber im Haus und preiswert“ bzw. „denn Öl hat seinen Dominanzbereich im Verkehr“ relativierte. Bei seinen Aussagen über die Beheizungsstruktur der hessischen Wohnungen kam Erdgas mit 44 % Marktanteil um 2 Prozentpunkte besser weg als Heizöl. Der Stromanteil liege bei 6 %, der der Fernheizung bei

5 % und der der Kohle bei 3 %. Auch bei den Baugenehmigungen neuer Wohngebäude lägen die Marktanteile des Energieträgers Gas mit rund 60 % im Mittel über denen von Öl mit knapp 40 %. Die restlichen Energieträger seien mit z.T. deutlich unter 10 % vernachlässigbar. Damit steht Hessen aus Sicht der Gasfraktion besser da, als die meisten anderen Altbundesländer. Nur die neuen Bundesländer hätten's da besser, berichtete Zwintzsch mit saloppen Worten: „Die mußten Öl als Wettbewerber nicht erst mühsam wegräumen“.

Auch die Zukunftsaussichten seien für die Gaswirtschaft nicht schlecht. In gasberohrten Straßen würden ca. 50 % der zu erneuernden Ölkessel auf Gas umgestellt. Dagegen würden nur rund 5 % der Heizungsbetreiber in Hessen bzw. 10 % in den alten Bundesländern von Erdgas auf andere Energieträger, hauptsächlich alternative, wechseln. Bei der Gewinnung zusätzlicher Marktpotentiale sei die Gaswirtschaft allerdings auch in Zukunft auf das Hand-

werk angewiesen. Diese Aussage belegte Zwintzsch mit einer aktuellen Umfrage, aus der hervorgeht, daß der Installateur bzw. Heizungsbauer – mit weitem Abstand vor Gasversorgern, Verbraucherberatung, Nachbarn und Bekannten, Zeitung, Schornsteinfeger sowie Heizölhändlern – die wichtigste Informationsquelle bei der Wahl der neuen Heizung bzw. des zukünftigen Energieträgers sei.

### **Handwerk – Schlüssel zu mehr Marktanteilen**

Aus gesamtdeutscher Sicht beleuchtete Werner Nowak „Die Gaswirtschaft an der Schwelle des 21. Jahrhunderts“. Hier will man ebenso wie in Hessen Marktanteile gutmachen, berichtete der Ruhrgas-Abteilungsleiter Energiewirtschaft. Dazu seien allein bis 2001 Investitionen in Höhe von 15 Millionen DM geplant. Der Anteil von Erdgas am konstant bleibenden bzw.

leicht rückläufigen Gesamt-Energieverbrauch (ca. 344 Millionen Tonnen Öleinheiten) soll bis 2010 gegenüber dem Stand von 1998 (20,8 %) um rund 4 % zunehmen. Hauptsächlich auf Kosten von Öl (1998: 39,9 %, dem ein Minus von etwa 3 % vorhergesagt wird sowie von Kernenergie (-1 %). Ein Ende der Aufwärtsbewegung sei laut Nowak nicht in Sicht, die Marktchancen gut sowie die Versorgung gesichert. Allerdings werde durch den Strukturwandel im Zuge der Liberalisierung des Gasmarktes der Druck auf Preise und Margen wachsen, so daß das Hauptproblem der Gaswirtschaft momentan hauptsächlich auf der Beschaffungsseite liege. Die Situation in der deutschen Wohnungslandschaft beschrieb

Bernd Huffziger, Leiter der Ruhrgas-Verkaufsdirektion Mitte. Ziel der Erdgaswirtschaft sei eine Steigerung der erdgasbeheizten Wohnungen von jetzt 15,3 (42 %) auf 19 Millionen (50 %) im Jahr 2010. Die Vorzeichen dafür stünden gut, denn einer aktuellen Umfrage zufolge hätten 65 % der sogenannten Öl-Altheizer über einen Wechsel zu Gas nachgedacht, wenn die Erneuerung von Kessel oder Tank anstand. Auch Huffziger betonte, daß die Gaswirtschaft ihr Ziel nur zusammen mit dem Handwerk erreiche. Also müsse man dessen Interessen beachten, den Markt vorbereiten und für eine auskömmliche Marge sorgen.

## Kooperationen mit Grenzen

Wie das aussehen könnte, schilderte Dietrich Berthold in seinem Referat „Marketingkooperation zwischen Handwerk und Gaswirtschaft“. Der Ruhrgas-Abteilungsleiter Marktpartner betitelte die Zusammenarbeit mit dem Handwerk als die wichtigste Kooperation für Gasversorgungsunternehmen. Eine Zusammenarbeit sei z. B. beim Ausbau der Dienstleistung denkbar, denn neue Geschäftsfelder wie die Wärmelieferung oder das Gebäudemanagement könnten viele Handwerksbetriebe aufgrund ihrer Größe nicht alleine bestellen. Auch den Gasversorgungsunternehmen kämen

solche Kooperationen beim Verbraucher, den immer anspruchsvolleren Endverbraucher mit der (über-) lebensnotwendigen Kundenorientierung zum Low-Interest-Thema Heizungserneuerung anzusprechen, natürlich zugute. Nach dem Motto „Gute Nachbarn – klare Grenzen“ müsse man allerdings gegenseitige Interessen respektieren.

Vom geschlossenen Auftreten beider Partner hänge es auch ab, ob und wie stark der Strom, besonders unter dem Gesichtspunkt Energieeinsparverordnung sowie Niedrigenergiehaus, im Wärmemarkt Fuß fassen kann und inwieweit man gemeinsam neue Geschäftsfelder entwickeln könne. Denn gerade beim Niedrigenergiehaus mit seinem niedrigen Wärmebedarf bestünde die Gefahr, daß der Verbraucher mit Strom heizt und dadurch sowohl für die Gaswirtschaft wie auch für das SHK-Handwerk verloren ist. Auf der anderen Seite sei der Gashaushalts laut Berthold der Schlüssel zur Mehrfachnutzung von Erdgas, die beiden Partnern neue Geschäftsfelder eröffne. Denn auch Gasherde, -trockner, -Klimageräte und letztlich auch das Erdgasauto bräuchten die Handwerksleistung.

Um die Kooperationen von Gaswirtschaft und SHK-Handwerk vor Ort zu stärken, will die Ruhrgas den Dialog der Marktpartner vor Ort fördern, die bestehenden Gasgemeinschaften weiterent-

wickeln und das Handwerk ab dem Frühjahr 2000 mit einem neuen Marketingpaket unterstützen. Es beinhaltet Fortbildungsangebote, Werbehilfen, Verkaufsförderungsmaßnahmen sowie die Betriebsberatung und ein Internet-Angebot (www.erdgasplus.de), das mit dem Programm eta-online Nutzern eine Online-Wirtschaftlichkeitsberechnung zur Verfügung stellt.

## Ökologie und Ökonomie

Weil die beabsichtigte Energiepolitik nur so umgesetzt werden könne, strebe auch die neue Landesregierung Kooperationsmodelle zwischen Energieversorgungsunternehmen und Handwerksbetrieben an, berichtete die Staatssekretärin im hessischen Umweltministerium, Dr. Herlind Gundelach. Zur neuen Energieeinsparverordnung meinte sie, daß sie zu kompliziert sei und forderte ein vereinfachtes Verfahren. Außerdem sollten Handwerker, Architekten und Ingenieure in den Vollzug mit einbezogen werden. Die angesprochene Bevorteilung von Strom versprach sie zu überprüfen und entsprechende Vorschriften nachbessern zu lassen. Laut Gundelach sollen in Zukunft mehr regenerative, CO<sub>2</sub>- und schadstoffarme Energien zum Einsatz kommen. Damit sei auch die Kernenergie gemeint. Beim Kesseltausch werde man

verstärkt Wert darauf legen, daß Niedertemperatur- und Brennwertechnik zum Einsatz kommt. Außerdem soll der Anteil erneuerbarer Energien bis 2010 von derzeit 5 auf 10 % verdoppelt werden. Ein Schritt dazu ist die Solarkampagne 2000, die den Marktanteil von Solar Kollektoren bis 2001 erheblich anheben soll. Zudem werde die Landesregierung schon in Kürze weitere freiwerdende Mittel zur



**Dr. Heiner Hüppelshäuser will mit der Gas-Steckdose zusätzliche Potentiale in der Hausinstallation freilegen**

Solarförderung bereitstellen sowie flankierende Maßnahmen in Kommunen und Gemeinden initiieren.

Diesen Ball griff der Geschäftsführer des hessischen Fachverbandes, Dr. Eugen Daum, auf. Er berichtete über die Kampagne „Solar – na klar“ in Hessen und begleitende Serviceangebote seines Verbandes an die Mitglieder. Dazu gehöre ein zweitägiges Intensivseminar, das durch einen interessanten Praxistag komplettiert wird, ebenso wie regionale Solartage unter Federführung der betreffenden Innung. Hier stellte Daum das Pilotprojekt, das gerade im Odenwald anläuft, vor. Weiterhin



**Die Referenten auf dem Podium: Bernd Huffziger, die Tagungsleiter LIM Werner Scharf und Bernhard Funk, Werner Nowak, Dr. Klaus Zwintzschner und Dietrich Berthold (v. l.)**



präsentierte er einen neuen Seminarbaustein der Gießener Schulungseinrichtung zum Thema Photovoltaik. Kommentar hierzu: „In einem immer enger und härter werdenden Markt ist es zwar wichtig, Geschäftsbereiche zu behalten – aber mindestens ebenso wichtig, weitere zu erschließen.“ Außerdem wurde das nach einem Konzept der Gesamthochschule Kassel (Prof. Hauser/Hausladen) entstandene Seminar „Energieberater“ den Teilnehmern bezüglich erweiterter Geschäftsfelder nochmal nachdrücklich ans Herz gelegt.

Nachdem am Vormittag hauptsächlich Marketingthemen dominierten, ging's nach der Mittagspause in Sachen Technik ins Eingemachte. Prof. Wolfgang Richter von der Universität Dresden erläuterte die „Konsequenzen der Energieeinsparverordnung 2000 für die Anlagentechnik“. Er machte deutlich, daß die EnEV den Niedrigenergiehaus-Standard (NEH) bedinge. Zwar sei die Einbeziehung der Anlagentechnik erstmals umfassend geregelt, jedoch gebe es auch eine gegenseitige Verrechnungsmöglichkeit mit der vordergründig wirtschaftlicheren Wärmedämmung. Auch könne der frühe Entscheidungszeitpunkt dazu führen, daß der Architekt wegen der komplizierten technischen Vorschriften auf ihm vertrautere bauliche Maßnahmen zur Energieeinsparung und eine Standard-Heizungsan-



**Im Foyer hatten die Teilnehmer Gelegenheit, sich über die neuesten Entwicklungen im Erdgassektor und über Erdgas-Plus im Internet zu informieren**

lage zurückgreift. Dadurch würden die technischen Möglichkeiten, durch die eine Energieeinsparung aber nur effektiv erreicht werden kann, nicht ausgereizt. Außerdem bemängelte er, daß die EnEV nicht für alle Bauten (z. B. Bürogebäude mit Kühllast) gelte.

### **Gassteckdosen und Wärmepumpen**

„Kostensenkungspotentiale in der Gas-Hausinstallation“ deckte anschließend Dr. Heiner Hüppelshäuser von Ruhrgas auf. Der Leiter der Abteilung haushaltliche Gasanwendung stellte mit Felsrad-Grabenfräse und Georadar neue Möglichkeiten der Leitungsverlegung in der Ortsgasverteilung vor. Des weiteren könne man mit einer gemeinsamen Schutzrohrverlegung, einem gemeinsamen Hauseingang, einer kompakten, kombinierten Hausanschlußstation sowie Haustechnikzentralen in Modulbauweise Kosten beim Hausanschluß verringern. In der

Gas-Hausinstallation schlug er flexible Leitungen, einfache Verbindungstechniken, eine einheitliche Installationstechnik für Gas, Sanitär und Heizung sowie den Einsatz von Gasanschlußsteckdosen vor. Diese Techniken seien z. B. in Japan, USA, Neuseeland und den Niederlanden schon erfolgreich im Einsatz und hätten neben niedrigeren Installationskosten z. B. durch die Gassteckdose auch das Geschäft mit weiteren Gasverbrau- chern (Grill, Leuchten, Trockner, Herd) angekurbelt. Sicherheitseinbußen seien dabei nicht unbedingt zu befürchten, so Hüppelshäuser. Nach Abschluß aller sicherheitstechnischer Voruntersuchungen werde derzeit ein Demonstrationshaus für innovative und kostensparende Gasinstallation in Solingen errichtet. Gegenüber konventionellen Installationstechniken soll ein äquivalentes Sicherheitsniveau bei einer Kostensenkung von bis zu 25 % erreicht werden.

Einen neuen Wärmeerzeuger für das Niedrigenergiehaus präsentierte der Abteilungsleiter Entwicklung Gaskessel bei Buderus, Dr. Jürgen Sterlepper, mit der gasbetriebenen Diffusions-

Absorptionswärmepumpe (DAWP). Das gekapselte, 120 kg schwere und  $1,93 \times 0,24 \times 0,56$  m (H/T/B) große Komplettgerät hat einen Normnutzungsgrad von bis zu 132 % sowie eine Kühlleistung von 1,2 und eine Heizleistung von 3,6 kW. Die auf einer Schweizer Entwicklung basierende Technik soll geräuschlos, wartungsfrei und ohne bewegte Bauteile arbeiten. Vom Hersteller wird allerdings empfohlen, die DAWP grundsätzlich in ein bivalentes System mit Kessel zu integrieren. Diese Lösung soll maximal 40 % über den Kosten eines Brennwertkessels liegen. Momentan läuft mit dem neuen Gerät ein zweijähriger Feldtest, in dessen Rahmen im November 1998 70 Geräte in den Niederlanden sowie 30 Geräte im April diesen Jahres in Deutschland installiert wurden. Agerundet wurde die Fachtagung durch ein interessantes Rahmenprogramm, das bei Teilnehmern der Erdgastagungen seit Jahren einen guten Ruf genießt und bis weit nach Mitternacht andauerte. □

Anzeige