



# Schwere Zeiten für die Heizungsbranche

Hans-Peter Sproten\*

Sowohl Öl- als auch Gaswirtschaft haben inzwischen erkannt, dass der Einsatz regenerativer Energien forciert werden muss. Dies dürfte für Konzerne und Unternehmen, die über Jahrzehnte hinweg vor allem leitungsgebundene Energien annähernd ohne Konkurrenz am Markt platzieren konnten, ein schwieriges Unterfangen werden. Tatsächlich sind die Möglichkeiten, Öl und Gas mit regenerativen Alternativen maßgeblich zu verschneiden oder nur ansatzweise zu substituieren, selbst langfristig gering. Die damit verbundenen negativen Auswirkungen treffen jedoch leider primär das SHK-Handwerk und weniger die Energieversorger selbst.

**W**ährend der Verbrauch fossiler Energie den Versorgern durch Millionen vorhandener Anlagensysteme auch in den nächsten Jahren kontinuierlich Geld in die Kassen spülen wird, gestaltet sich der wichtige Aus-

tauschmarkt alter Systeme für das Handwerk, aber auch für die Heizungsindustrie, immer schwieriger. Auf Basis eines auch in Jahrzehnten weiterhin existenten Absatzmarktes kann so z. B. durch die großen Energiekonzerne in gigantischem Ausmaß in Erneuerbare Energien (Windparks auf offener See, Solarparks in der Sahara) investiert werden, ohne dabei das

■ **Begrenzter Wirkungsgrad.** Zukünftige Energieerzeuger werden auf Basis von Erneuerbaren Energien mit deutlich höheren Wirkungsgraden operieren können, als dies mit leitungsgebundenen Energien aus Großnetzen bzw. mit über riesige Distanzen transportierten Energien jemals möglich sein wird. Bild: Deutsche BP

Ziel der Netzbindung zu beeinträchtigen.

Das Handwerk hat hier leider deutlich weniger Möglichkeiten. Gut ausgebaute und in einigen Jahren sicher ohne jegliche Subventionen wirtschaftlich arbeitende dezentrale Systeme dürften jedoch in vielen Bereichen den mit hohen Verteilungs- und Transportverlusten versehenen

Energien mehr und mehr den Rang ablaufen.

## Perspektiven für das Handwerk

Wenn in Zukunft der selbst produzierte Strom und das Warmwasser preiswerter sind als die vom Versorger gelieferten Energien (Strom, Öl, Gas), wird der Markt in ungewohnter Art kleiner. Dies hat die Versorgungswirtschaft erkannt. Im Rahmen der Diskussion zum neuen Wärmegesetz wurde deutlich, dass auch der klassische Versorger zukünftig unter Einbindung regenerativer Energien stärker in die Flächen gehen muss, um dort mit kleinen, dezentralen Einheiten zu operieren. Nur damit sind u. a. die in Aussicht gestellten staatlichen Subventionen, die man sich sicher nicht entgehen lassen will, abzugreifen.

Fakt ist jedoch, dass neue, zum großen Teil noch deutlich zu optimierende bzw. zu entwickelnde dezentrale Energieerzeuger (Erdwärme, Kraftwärmekopplung, Geothermie, Speichertechnik) zukünftig mit deutlich höheren Wirkungsgraden operieren können, als dies mit leitungsgebundenen Energien aus Großnetzen bzw. mit über riesige Distanzen transportierten Energien jemals möglich sein wird.



■ Ob Krankenhaus, Bürogebäude, Seniorenheim, Gewerbebetrieb oder Hotel: Überall, wo permanent eine Grundlast an Strom und Wärme vorhanden ist, bieten Blockheizkraftwerke (rechts im Bild) eine Perspektive für das SHK-Handwerk.

Bild: Buderus, BBT Thermotechnik

\*) Hans-Peter Sproten, Hauptgeschäftsführer Fachverband Sanitär Heizung Klima, Nordrhein-Westfalen



■ Energieausweise - für mittlerweile unter 20 Euro „am Markt“ erhältlich. Es ist mehr als zweifelhaft, ob hiermit ein Anschub des Heizungsmarktes erzielt werden kann. Bild: dena/BMVBS

Hier setzt das Handwerk an, und hier sind seine Perspektiven: Die Geschäftsfelder des Regenerativen Bereiches sowie Kraftwärmekopplung und Nahwärmeversorgung. Die hohen Energiepreise und die darüber subventionierten alternativen Energien bieten, ergänzt durch diese Technologien, ein riesiges Marktfeld für SHK-Betriebe. Und das ist auch dringend erforderlich, sind doch die Umsätze im Heizungssektor stark rückläufig.

Ungeachtet dramatisch sinkender Neubaueinheiten vor allem im Wohnungsbau in NRW wachsen nach jahrelanger Sanierungsmüdigkeit die Ansprüche, aber auch endlich wieder die Nachfragen immer kritischerer Privatkunden. Dennoch kann unterm Strich in 2007 vor allem das Kesselgeschäft nur mit deutlichen Rückgängen abgeschlossen werden (Gesamt-

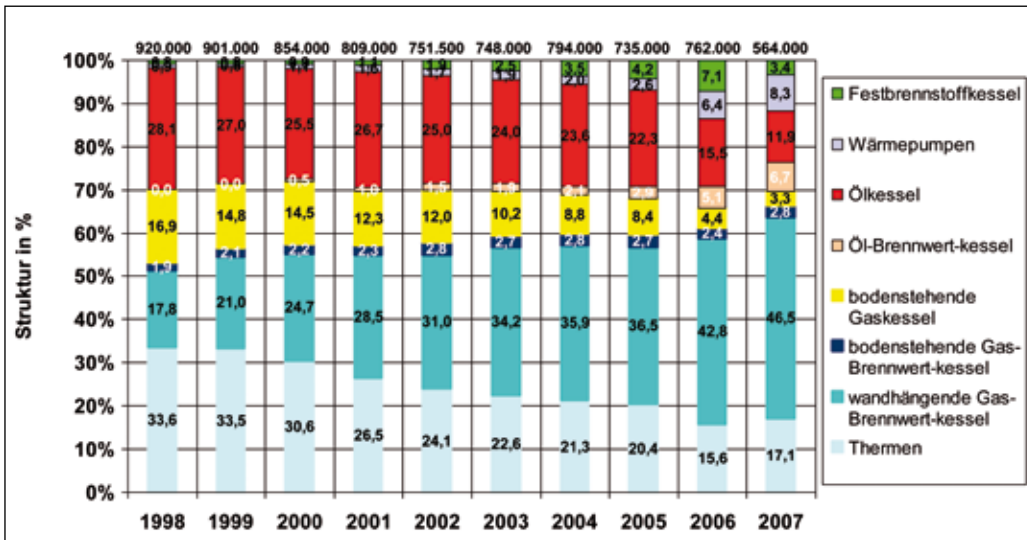
markt -25%). Dieses für das Handwerk so wichtige Standbein wird durch weitere Faktoren geschwächt:

- Vor allem im Privatkundensektor wächst bezogen auf Heizungsanlagen der Wunsch nach Unabhängigkeit von Oligopolisten. Darüber hinaus hemmt die Unsicherheit hinsichtlich der zuvor bereits erwähnten Versorgungssicherheit mit fossilen Energieträgern mehr und mehr die Entscheidung der Verbraucher nach einem neuen Wärmeerzeuger.
- Aufgrund der katastrophalen Entwicklungsgeschichte der Energieeinsparverordnung und der vor ihrem Erscheinen bereits diskutierten Überarbeitung, sind die erhofften Möglichkeiten für eine Marktbelebung, u. a. durch den bereits vor mehr als drei Jahren dis-

Jahr (jeweils Januar bis September)	Baugenehmigungen in Nordrhein-Westfalen			
	Wohnungen in neuen			Wohnungen insgesamt
	Ein- familienhäusern*)	Zwei- familienhäusern*)	Mehr- familienhäusern*)	
2006	19.190	3.696	11.653	39.006
2007	12.019	2.218	10.938	28.450
Rückgang	-37,4%	-40,0%	-6,1%	-27,1%

\*) einschließlich Wohnheimen

Quelle: LDS NRW



■ Während vor zehn Jahren noch deutlich über 900 000 Wärmeerzeuger abgesetzt wurden, ging der Absatz nach Prognose des Bundesindustrieverbands Deutschland Haus-, Energie- und Umwelttechnik (BDH) im Jahr 2007 auf rund 564 000 Stück zurück.

- verunsicherten Kunden versorgungssichere Alternativen anzubieten,
- unbeeinflussbaren Energiepreiserhöhungen gegenzusteuern.

„Black Boxen“ sind eher schädlich für den Markt

Zu lange hat die Heizungsindustrie mit wenig mutigen Entscheidungen für neue Produkte die Brennwerttechnik ausgeschlachtet und dabei der Brennstoffzellentechnik eine direkte Nachfolgeposition eingeräumt. „Black Boxen“ als Appetizer auf der ISH sind, wie das Beispiel des zuvor genannten Produktes belegt, eher schädlich für den Markt, wenn die damit verbundene Technik auch sechs Jahre später noch nicht beim Großhandel erhältlich ist. Aber selbst bei Verfügbarkeit dürfte es durch den verloren gegangenen Schwung sicher nicht einfach werden, ein solches Produkt im Markt zu etablieren.

Die nahe liegenden Lösungen, Gaswärmepumpen und Kraftwärmekopplungssysteme mit minimalen thermischen Leistungen sowie innovative Ansätze zur Kühlung über gasbetriebene Systeme, sind trotz vielfacher Hinweise des Handwerks, aber auch des Marktes selbst, nicht konsequent verfolgt worden. Entwicklungen im geothermischen Bereich dürfte ebenfalls die Zukunft gehören. Sie liegen nicht nur im politischen Trend, sondern können vom Handwerk als dankbare Alternative aufgenommen werden. Voraussetzung hierfür, ebenso wie für die Fortsetzung der langjährig gewachsenen Partnerschaft zwischen Versorgungsseite und SHK-Handwerk, ist die Akzeptanz des unternehmerischen Gedankens, die immer mit der Unabhängigkeit von Herstellern, Versorgern und Konzernen einhergeht. ■

kutierten Energieausweis, völlig verpufft. Dass die Aussagefähigkeit des Ausweises höchst zweifelhaft ist, hat sich beim Verbraucher längst herumgesprochen. Für mittlerweile unter 20 Euro „am Markt“ erhältlich, erfüllt dieser verordnungstechnische Papiertiger keinesfalls die in ihn gesetzten Wünsche und Anforderungen. Dass – wie noch vor geraumer Zeit erhofft – hiermit ein Anschub

des Heizungsmarktes erzielt werden kann, ist mehr als zweifelhaft.

Das Kesselgeschäft droht daher auch im nächsten Jahr deutlich zurückzubleiben. Zu bedenken ist, dass mit den Absatzzahlen für Wärmeerzeuger auch der Markt für Solartechnik eng verbunden ist. Auch dieser hat daher folgerichtig die in ihn gesetzten Hoffnungen nicht erfüllt (Absatzrückgang in 2007: rund -30%).

Nachdem die Pelletkessel in 2007 ebenfalls stark rückläufig waren (Absatzrückgang: rund -75%) und aufgrund der zur Diskussion stehenden Filter für Festbrennstofffeuerungen wohl weiterhin keine große Marktnachfrage zu erwarten ist, scheint ausschließlich der Wärmepumpenmarkt zumindest stabil zu bleiben. Die hier verzeichneten Zuwächse der letzten Jahre sind zwar erfreulich, jedoch ist der gesamte Markt für Wärmepumpen eher überschaubar und reicht auch mittelfristig keinesfalls aus, um für das SHK-Handwerk die Umsatzrückgänge des Kesselgeschäftes zu kompensieren. Einzig der Anlagenbereich mit größeren Leistungen, vorrangig in (halb-)öffentlichen Gebäuden und im industriellen Sektor, in dem sich offensichtlich lukrative Amortisationszeiten ergeben können, ist vom Einbruch verschont geblieben.

Resümierend bleibt festzuhalten, dass dringend neue heiztechnische Produkte erforderlich sind, die u. a. helfen:

- die zuvor erwähnten neuen Märkte zu nutzen,

■ Wärmepumpenmarkt. Die hier verzeichneten Zuwächse der letzten Jahre sind zwar erfreulich, jedoch ist der gesamte Markt für Wärmepumpen eher überschaubar und wird auch mittelfristig nicht ausreichen, um für das SHK-Handwerk die Umsatzrückgänge des Kesselgeschäftes zu kompensieren. Bild: Stiebel Eltron

