

Heft 10 · Oktober 2008

Heizungs journal

Internationale
Fachzeitschrift für
Wärmeerzeugung
und -verteilung.
Heizen mit
konventionellen
und alternativen
Energieträgern.

Interview mit Dr. Gert-Jan Huisman und Alfred Gaffal

Heizung, Lüftung und Klima fließen zusammen

IMPRESSUM

Herausgeber und Verlag:
Heizungs-Journal
Verlags-GmbH
Postfach 370
D-71351 Winnenden
Telefon (071 95) 92 84 01
Fax (071 95) 92 84 11



Dr. Gert-Jan Huisman (links), Vorstandsvorsitzender der Centrotec Sustainable AG, und Alfred Gaffal (rechts), Vorsitzender der Geschäftsführung der Wolf GmbH und Vorstandsmitglied der Centrotec Sustainable AG.

Interview mit Dr. Gert-Jan Huisman und Alfred Gaffal

Heizung, Lüftung und Klima fließen zusammen

Centrotec hat die Integration von Wolf mittlerweile erfolgreich abgeschlossen. Mit ihrem Systemangebot an Heizung, Lüftung und Klima sowohl im Wohnbereich als auch für Gewerbe, Industrie und Verwaltung nehme die Gruppe eine führende Position auf dem europäischen Markt ein, wie Dr. Gert-Jan Huisman, Vorstandsvorsitzender der Centrotec Sustainable AG, und Alfred Gaffal, Vorsitzender der Geschäftsführung der Wolf GmbH und Vorstandsmitglied der Centrotec Sustainable AG, im Gespräch mit dem Heizungsjournal in der Konzernzentrale in Brilon erläutern.

Heizungsjournal:

Vor zwei Jahren hat Centrotec die Wolf Gruppe übernommen. Seit Oktober 2006 wird sie voll konsolidiert. Herr Dr. Huisman, wie sind ihre bisherigen Erfahrungen, haben Sie diesen Schritt bereut?

Huisman:

Nein, keine Sekunde. Wir passen kulturell sehr gut zusammen. Die Integration ist erfolgreich abgeschlossen. Die Zusammenarbeit zeigt sich äußerst harmonisch. Wir haben ja auch ein unheimlich starkes Unternehmen gekauft. Dies hat sich in 2007 bewiesen, wo der Heizungsmarkt in Deutschland um 28 % eingebrochen ist. Durch aktives Management und attraktive Produkte konnte Wolf seinen Umsatz steigern und sein Ergebnis fast nahezu auf dem Vorjahresniveau halten.

Durch diese erstaunliche Leistung haben wir zudem die Basis für ein erfolgreiches Geschäft in diesem und dem nächsten Jahr gelegt. Wir ernten jetzt die Früchte der Übernahme. Das Potenzial ist überdies noch immens.

Heizungsjournal:

Herr Gaffal, wie sieht die Entwicklung aus Ihrer Sicht aus?

Gaffal:

Ich kann die Aussagen von Herrn Dr. Huisman auch aus Sicht von Wolf nur bestätigen. Wir haben den besten Gesellschafter gefunden, den wir uns wünschen konnten. Wir können das Unternehmen in unserer Langfriststrategie weiterentwickeln – sowohl was Personalfragen und das Produktprogramm als auch unsere Marktpräsenz betrifft. Wir sind rundum zufrieden.

Heizungsjournal:

Wieweit haben sich Synergien ergeben?

Gaffal:

Beim Thema Klima war Centrotec mit seinen Marken führend im Wohnbereich, Wolf im Gewerbebereich. Hier hat eine ideale Bündelung der Kompetenzen stattgefunden. Und beim Thema Wärme konnte Wolf das bestehende Angebot rund um das Thema kontrollierte Wohnungslüftung und Wärmerückgewinnung ideal um Wärmepumpen, Solartechnik und Warmwasserbereitung ergänzen.

Huisman:

Wolf bietet jetzt eine komplette Systemlösung Heizung-Lüftung-Klima auch für den Wohnraumbereich an – mit Produkten, die von anderen Konzerntöchtern wie Brink und Ned Air kommen. Die Bekanntheit der Marke Wolf, die Kompetenz des Wolf-Vertriebs beim Thema Klima und unser Produktprogramm bilden eine fruchtbare Kombination. Hier haben wir echte Synergien.

Heizungsjournal:

Können Sie näheres zu dem Geschäftsverlauf im vergangenen Jahr sagen?

Huisman:

Für Centrotec war 2007 angesichts des Markteinbruchs in Deutschland äußerst erfolgreich. Wir konnten unsere Position als Systemanbieter für integrierte Energiesparlösungen für Gebäude weiter ausbauen. Vergleichbar betrachtet konnte der Umsatz um 2,6 % auf rund 406 Mio. Euro gesteigert werden. Alle Segmente verzeichneten dabei ein Wachstum. Größter Umsatzträger mit 274 Mio. Euro war „Climate Systems“. Zu diesem Segment gehören neben Wolf auch die Marken Brink, Ned Air, EnEV Air und Innosource. Weitere 96 Mio. Euro entfielen auf das Segment „Gas Flue Systems“ und 36 Mio. Euro auf „Medical Technology & Engineering Plastics“. Insgesamt konnte der Centrotec Konzern sein operatives Ergebnis (EBIT) verdoppeln auf 27,6 Mio. Euro.

Gaffal:

Die Wolf Gruppe hatte ja bereits 2006 ein umfangreiches Ergebnisverbesserungsprogramm mit mehreren Hundert Einzelmaßnahmen aufgesetzt. Dank unseres neuen Produktprogramms und Ausweitung des Exportgeschäfts konnten wir

2007 unseren Umsatz um 1,5 % auf über 228 Mio. Euro steigern – und dies bei einem operativen Ergebnis (EBIT) von 10,7 Mio. Euro.

Heizungsjournal:

Welche Rolle spielt denn der deutsche Markt für den Konzern?

Huisman:

Wir sind in 45 Ländern tätig. Deutschland war 2007 mit einem Umsatzanteil von rund 45 % klar die Nummer Eins für den Konzern, gefolgt von den Niederlanden mit 17 % und Frankreich mit 7 %.

Gaffal:

Wolf konnte sein Exportgeschäft um mehr als 30 % steigern. Besonders in den osteuropäischen Ländern konnte der Absatz von Großkesseln und Klimaanlage ausgebaut werden. Auch in Frankreich und in Spanien konnten wir erfreulich zulegen. Angesichts des gleichzeitig schwachen Inlandgeschäfts sank der Umsatzanteil Deutschlands in 2007 auf 63 %. Dieser wird jedoch in diesem Jahr dank der erstarkten Nachfrage voraussichtlich wieder auf 66 % steigen.

Heizungsjournal:

Wie ist dieses Jahr bislang verlaufen?

Huisman:

Centrotec steht derzeit außerordentlich gut da. Wir konnten im ersten Halbjahr 2008 allein durch organisches Wachstum unseren Konzernumsatz um 17 % auf knapp 214 Mio. Euro

steigern. Der Bereich Climate Systems lag mit einem Umsatzplus von 15 % auf fast 139 Mio. Euro nur knapp darunter. Überall setzt sich der Trend zum Energiesparen durch. Gestützt wird dies durch Regulierungen und eine Vielzahl von Fördermaßnahmen. Wir stehen hier erst am Beginn einer lang andauernden Entwicklung. Wir sind daher sehr optimistisch, verfügen wir doch über alle notwendigen Produkte. Wir sind in allen Technologien gerüstet.

Gaffal:

Bei uns zahlt sich die Produktpolitik der vergangenen Jahre hin zu Energiesparsystemen jetzt voll aus. So liegen die „Wolf Sonnenheizung“, Öl- und Gasbrennwertgeräte, Biomasseheiztechnik und Wärmepumpen, die wir 2007 auf der ISH in Frankfurt präsentierten, absolut im Trend. In diesem Jahr konnten wir die Umsätze mit Solarthermie bereits überproportional um über 100 % steigern. Unser sehr gutes Abschneiden bei Tests der Stiftung Warentest hat uns darüber hinaus bei den Kunden ein neues Image als eine auch technologisch führende, innovative Marke verschafft. Im Hinblick auf ein traditionell stärkeres zweites Halbjahr im Heizungsgeschäft und einer zu erwartenden steigenden Nachfrage nach effizienten Energiesparsystemen wird 2008 ein tolles Jahr für Wolf und für die gesamte Centrotec Gruppe.

Heizungsjournal:

Wie schätzen Sie den deutschen Heizungsmarkt derzeit ein?

Gaffal:

Der Markt zeigt sich sehr differenziert. Klassische Niedertemperatur-Heizkessel und -Wandthermen befinden sich weiter auf dem Rückzug. Gefragt sind effiziente Energiesparsysteme, z.B. auf Basis von Brennwerttechnik. Ein Phänomen ist der aktuelle Boom bei Solartechnik. Dieser Boom ist nicht allein durch die hohen Energiepreise hervorgerufen, sondern auch durch die aktuell günstigen Förderbedingungen.

Huisman:

Besonders die Kombiförderung von Brennwerttechnik und Solarthermie zeigt ihre Wirkung. Ich denke auch, dass der Nachfrage-Effekt durch die hohen Energiepreise erst noch kommen wird. Dafür erkennen wir aktuell aber schon Auswirkungen durch den immensen Nachholbedarf bei der Modernisierung. So sind allein in Deutschland 17 Mio. Wärmeerzeuger im Bestand, die etwa 37 Mio. Wohnungen mit Heizungswärme und Warmwasser versorgen. Davon nutzen z.B. nur etwa 2 Mio. die effiziente Brennwerttechnik. Das heißt, weit über 80 % der Wärmeerzeuger sind nicht auf dem heutigen Stand der Technik. Mehr als 20 % der Heizungsanlagen sind gar schon 24 Jahre oder älter. Hier gibt es Bewegung. Dies ist auch einer verbesserten Kommunikation zwischen Heizungsbauern und Verbrauchern zu verdanken. Dank umfassender Schulung haben wir sehr viele Heizungsbauer darin trainiert, wie sie potentiellen Kunden die Vorteile einer Heizungsmoder-

nisierung deutlich machen können. Mit den jetzt noch gestiegenen Preisen für Heizöl und Erdgas lässt sich in Zukunft so noch deutlich Nachfrage generieren.

Heizungsjournal:

Schulung also auch zum Thema Verkauf?

Gaffal:

Wir schulen hierzulande in der Wolf-Akademie jährlich weit über 10.000 Heizungsbauer. Hier lernen sie nicht nur die Vorteile unserer Energiesparsysteme kennen, sondern auch, wie sie diese Vorteile ihren Kunden vermitteln können. Die Kaufzurückhaltung in 2007 war ja besonders durch die Verunsicherung der Verbraucher hervorgerufen, welche Technik und welchen Energieträger sie denn einsetzen sollen. Hier gibt es jetzt mit den Kombinationsvarianten von Brennwert, Biomasse und Wärmepumpen jeweils mit Solar eine klare Aussage, mit einem Energieeinsparpotenzial von bis zu 50 %. Diese Erkenntnis kommt bei den Verbrauchern zunehmend an.

Heizungsjournal:

Sie sehen die Förderpolitik für den aktuellen Solarboom verantwortlich?

Gaffal:

Neben den hohen Energiepreisen ist sie in besonderem Maße mitverantwortlich. Wir bewegen uns hier in einer Zukunftsbranche. Erst 5 % der Heizungsanlagen sind mit einer Solaranlage kombiniert. Hier schlummert also noch erhebliches Potenzial.



Fertigung von Brennwertheizkesseln bei Wolf.



Fertigung von Solarkollektoren bei Wolf. (Fotos (2): Wolf)

Wichtig ist nun, dass die Förderpolitik kalkulierbar bleibt. Hier müssen Verbände und Politik Vorkehrungen treffen. Es darf nicht wieder passieren, dass Ende 2009 alle Förderprogramme auslaufen – mit einer riesigen Nachfrage und Lieferschwierigkeiten zum Jahresende und dann einem Markteinbruch in 2010. Solche Sprünge können besonders für kleine Unternehmen und Nischenanbieter existenzgefährdend sein. Damit ist niemandem gedient.

Huisman:

Das wichtigste in der Förderpolitik – dies gilt für alle Länder – ist Kontinuität. Sie muss stetig und berechenbar sein. Es geht nicht darum, Märkte zu beeinflussen. Aber wenn man sich für eine Förderform entschieden hat, sollte diese dann auch langfristig durchgezogen werden, damit der Markt sich darauf einstellen kann und Unternehmen auch Investitionssicherheit bekommen.

Wenn sich die Politik der Ernsthaftigkeit des Energie- und Klimaproblems bewusst ist, sollte sie sich überlegen, wo können wir kurzfristig und zu wirtschaftlich akzeptablen Kosten die größte Wirkung erzielen. Und dann muss sie zwangsläufig auf den Wärmesektor kommen. Dies ist nicht nur der größte Energieverbraucher, auch die Einsparmöglichkeiten sind hier am höchsten. Und dies zu vertretbaren Amortisationszeiten. Man muss die Verbraucher quasi nur zu ihrem Glück zwingen.

Heizungsjournal:

Nach der Verunsicherung der Verbraucher setzen Sie jetzt auf die Botschaft „Brennwert und Solar“?

Gaffal:

Wir setzen auf die Botschaft „Energiesparsysteme“: Ob Brennwerttechnik, Biomasse oder Wärmepumpe in Kombination mit solarer Warmwasserbereitung oder Heizungsunterstützung. Wir müssen dem Kunden die für ihn bezahlbare Technik verkaufen. Nur so können wir das Marktpotenzial von 15 Mio. Heizungen erschließen. Biete ich ihm nur eine Wärmepumpenanlage für 25.000 Euro an,



Huisman:
„...Wir haben wieder die Kraft für weitere Akquisitionen.“



Gaffal:
„... Wir müssen dem Kunden die für ihn bezahlbare Technik verkaufen.“

die er sich nicht leisten kann, dann macht er nichts. Aber ich kann ihn vielleicht überzeugen, wenn ich ihm ein Biomasseheizgerät oder eine Brennwerttherme für 7.000 Euro anbiete, mit der er schon bis zu 25 % Energie einspart. Und zu einem späteren Zeitpunkt kann er das System dann noch um Solarkollektoren erweitern und weiter sparen.

Heizungsjournal:

Erlebt die Wärmepumpe dieses Jahr einen Rückschlag?

Gaffal:

Die Wärmepumpe hatte in 2006 ja einen immensen Zuspruch, mit einem Absatz von 53.000 Geräten. Der zusätzliche Überhang bei den Aufträgen sorgte dann, nach einem spürbaren Einbruch zur Jahresmitte, für 2007 insgesamt für ausgeglichene Marktzahlen. Zwar

gab es auch im ersten Halbjahr 2008 einen Rückgang, doch dieser Markt wird sich stabilisieren. Langfristig hat die Wärmepumpe eine Zukunft, davon bin ich überzeugt.

Heizungsjournal:

Besteht die Gefahr, dass die Wärmepumpe einen zweiten Einbruch erlebt, wie Anfang der 80er Jahre, als nach einem immensen Boom der Absatz in Deutschland aufgrund von teilweisen Mängeln bei Geräten sowie bei Planung und Installation einbrach?

Gaffal:

Ich glaube nicht. Die Qualität und Energieeffizienz der Wärmepumpe hat sich in den vergangenen Jahren erheblich verbessert. Auch das effektive Zusammenspiel mit einer Solaranlage hat man heutzutage voll im Griff.

Fehler, die vielleicht zu Beginn des neuen Nachfrageschubs bei Planung und Installation gemacht wurden, sollten nach intensiven Schulungen durch die Hersteller nicht mehr auftreten.

Huisman:

Natürlich werden die Systeme immer komplexer. Z.B. sind die Anforderungen an Planung, Auslegung und Installation bei einem System aus Erdwärmepumpe und kontrollierter Wohnraumlüftung gegenüber einer einfachen Heizungsanlage früher Jahre deutlich gestiegen. Doch die Qualität sowohl unserer Produkte als auch des Heizungshandwerks sind heute auf einem hohen Niveau. Wir als Hersteller setzen hohe Standards, geben Installationsvorschriften und unterstützen wie gesagt die Weiterbildung des Handwerks mit unserer Wolf-Akademie. Man darf in der Tat die Komplexität effizienter Energiesparsysteme nicht unterschätzen. Doch ich sehe hier keine Probleme für ein nachhaltiges Wachstum dieser Technologie.

Wichtig ist die Abstimmung der Systembausteine. Zudem sollte das Gesamtsystem von nur einer Regelung gesteuert und am besten auch nur von einem Unternehmen installiert werden. Auch die Bauphysik spielt für den erfolgreichen Einsatz einer Wärmepumpe eine wichtige Rolle. So braucht man eine gute Dämmung des Hauses. Wärmepumpen sind für einen gleichmäßigen Wärmebedarf ausgelegt, nicht für große Temperatursprünge.

Heizungsjournal:

Sie propagieren die Integration der Plattformen Wärme, Kälte und Lüftung. Wieweit ist das Thema der kontrollierten Wohnraumlüftung mit Wärmerückgewinnung denn bereits im Markt angekommen?

Huisman:

Wir stehen hier immer noch am Anfang. Aber das Bewusstsein setzt sich immer mehr durch. Ein modernes Haus hat einen so geringen Heiz- und Kühlbedarf, dass ich dies bequem über die ohnehin notwendige Lüftung regeln kann. Im Passivhaus ist diese Kombination schon zum Standard geworden. Und es

Wie Dr. Gert-Jan Huisman und Alfred Gaffal (hier vor der Konzernzentrale der Centrotec Sustainable AG in Brilon) bekräftigen, ist die Integration der Wolf Gruppe in Centrotec erfolgreich abgeschlossen. (Fotos (4): Robert Donnerbauer)



setzt sich in Europa, z. B. in den Niederlanden, immer mehr durch.

Heizungsjournal:

Muss man bei der Marktentwicklung der kontrollierten Wohnraumlüftung unterscheiden zwischen Neubau und Modernisierung?

Huisman:

Die echte Integration von kontrollierter Wohnraumlüftung, Heizung und Kühlung wird man mehr im Neubau sehen. Vielleicht noch bei umfassenden Modernisierungsmaßnahmen. Aber wir arbeiten derzeit auch an dezentralen Lösungen, die dann sehr gut für Modernisierungen im Wohnungsbestand geeignet sind.

Heizungsjournal:

Wann ist hier mit ersten Produkten zu rechnen?

Huisman:

Wir haben mit „Brink Advance“ bereits in diesem Jahr ein dezentrales Wärmerückgewinnungssystem in den Niederlanden auf den Markt gebracht. Dies ist ein sehr kompaktes Gerät mit einem Wirkungsgrad von 90% in der Wärmerückgewinnung. Es eignet sich hervorragend für einzelne Wohnräume oder Geschosse. Auch hier sind Konzepte denkbar, dies mit zentralen Systemen, wie einer Wärmepumpe, zu kombinieren. Hier dürfen Sie noch einiges von uns erwarten.

Gaffal:

Für Gewerbe- und Industriebau gibt es bereits ausreichend Produkte, die ein Energiesparpotenzial von bis zu 90% erzielen.

Dies wird jedoch vom Markt noch zu wenig erkannt. Wir entwickeln auch diesen Bereich konsequent weiter. Systemtechnik, Hygienetechnik, Kälte-technik und solare Kühlung sind hier die Trendthemen. Ein wichtiger Meilenstein war die Markteinführung unserer neuen Klimagerätegeneration KG-Top im vergangenen Jahr. Mit dessen großen technischen Möglichkeiten können die Lebenszeitbetriebskosten für die Betreiber extrem gesenkt werden.

Heizungsjournal:

Wieweit müssen Sie beim Thema Klima differenzieren zwischen Gewerbe-, Industrie- und Verwaltungsbauten und dem Einfamilienhausbereich?

Gaffal:

Man hat unterschiedliche Ansprechpartner. Bei Gewerbe-, Industrie- und Verwaltungsbauten sind dies in der Regel professionelle Planungsbüros. Beim Einfamilienhaus ist dies der Architekt im Zusammenspiel mit dem Heizungsbauer. Hier könnte das Thema Kühlung noch etwas mehr Professionalität gebrauchen. Wir sind – wie erwähnt – dabei, die Heizungsbauer entsprechend zu schulen, dass sie dem Verbraucher die für ihn optimale und bezahlbare Systemlösung vorstellen und erklären können, die auch Aspekte des Wohlfühlklimas berücksichtigen.

Huisman:

Die Themen Lüftung und Klima kommen – auch im Wohnhaus. Es gibt keinen anderen Weg zum Energiesparen, als dass wir

die Häuser „dicht“ machen. Damit muss ich den Themen Frischluft und Wohlfühlklima besondere Aufmerksamkeit schenken. Außerdem sind die Menschen zunehmend sensibilisiert für Themen der Luftqualität, wie Feinstaub oder Pollen. Weltweit steigt mit zunehmendem Wohlstand auch der Bedarf für Kühlung. Deshalb sind energieeffiziente Lösungen wie die kontrollierte Wohnraumlüftung mit Kälte-/Wärmerückgewinnung gefragt.

Heizungsjournal:

Wie beurteilen Sie die Rolle des Warmwasserkomforts?

Huisman:

Hier steigen die Ansprüche. Und dafür werden Speichertechnologien immer wichtiger. Speicher nehmen überhaupt mit wachsender Bedeutung von erneuerbaren Energien eine Schlüsselrolle ein. Denn auch in modernen Häusern muss ich noch aktiv Heizen und Kühlen. Doch ob mit Wärmepumpen oder Solarkollektoren – dies wird nicht mehr mit kurzfristigen, hohen Leistungen erfolgen, sondern verteilt über längere Zeit. Dafür brauche ich größere, zwischengeschaltete Pufferspeicher. Und damit kann ich dann auch höchsten Ansprüchen an Warmwasserkomfort gerecht werden.

Heizungsjournal:

Und wie sieht die Entwicklung bei Heizkesseln aus?

Gaffal:

Heizkessel mit Öl- oder Gasbrennwerttechnik für Einfamilienhäuser und Etagenwohnun-

gen werden kompakter, ihre Leistungen werden sinken. Es wird zudem Bedarf für größere Brennwertheizkessel für beispielsweise Mehrfamilienhäuser oder Verwaltungsgebäude geben. Hier ist großes Austauschpotenzial erkennbar. Wolf investiert jedenfalls sowohl in kleine als auch größere Systeme.

Heizungsjournal:

Das heißt, Sie gehen optimistisch in die Zukunft?

Gaffal:

Ja. Nach Jahren der Unsicherheit herrscht seit 2002 bei Wolf eine Aufbruchstimmung. Wir haben ein zukunftsträchtiges Produktprogramm aufgebaut, das wir natürlich konsequent weiter entwickeln und ausbauen. Und jetzt ernten wir die Früchte unserer Arbeit, wie die Stiftung-Warentest-Sieger CGS in 2006 und COB in 2008 sowie der Podestplatz unseres Solarpaketes ebenfalls in 2008 zeigen. Unsere Produkte kommen im In- und Ausland hervorragend an. Auf diesem Fundament können wir aufbauen.

Heizungsjournal:

Sind auch neue Akquisitionen denkbar?

Huisman:

Akquisitionen sind auch weiterhin Teil der Strategie von Centrotec. Das Wichtigste ist ein organisches Wachstum in den Kernsegmenten. Nachdem die Integration von Wolf erfolgreich abgeschlossen ist, haben wir aber auch wieder die Kraft für weitere Akquisitionen. Wir schauen uns jedenfalls wieder um. ■ [Robert Donnerbauer]