



ALLES AUF GRÜN FÜR DIE WÄRMEWENDE?

Mitten im Bergischen Land, in Remscheid, werden die Wärmepumpen von Vaillant gebaut. Hier, im Zentrum der Wärmewende, haben sich heute Geschäftsführer Tillmann von Schroeter, Produktionsleiter Lutz Forßmann und der junge Heizungsunternehmer Jonas Thometzki Zeit für ein Interview genommen.

Erklärtes Ziel der Politik ist, 6 Millionen Wärmepumpen bis 2030 in Deutschland zu verbauen, also 500.000 Wärmepumpen pro Jahr - eine ziemliche Ansage. Können wir die Wärmewende bis 2030 noch schaffen?

Tillmann von Schroeter: Ja, auf jeden Fall! In den letzten Jahren hat sich gezeigt, wie schnell wir sind, der Absatz von Wärmepumpen insgesamt in Deutschland ist 2022 um 53 Prozent auf 236.000 Geräte gestiegen. Und ja, wir haben noch einiges an Weg zu gehen. Aber wenn wir

mit dieser Geschwindigkeit weitermachen, dann schaffen wir es locker.

Jonas Thometzki: Wir Fachhandwerksbetriebe können hier einen klaren Fokus setzen - bei Enofect tun wir das bereits und konzentrieren uns voll und ganz auf das Thema Wärmepumpen.

Lutz Forßmann: Produktionsseitig sind wir aktuell mitten im Hochlauf der Kapazitäten. Im Klartext heißt das: In den kommenden Jahren werden deutlich mehr Wärmepumpen vom Band laufen als bisher.

„Wenn wir mit dieser Geschwindigkeit weitermachen, schaffen wir es locker!“

Tillmann von Schroeter ist Geschäftsführer von Vaillant Deutschland.



Kurz zur Einordnung: Bei der Wärmewende geht es darum, Klimaziele zu erreichen. Wie groß ist denn der Anteil des Gebäudesektors? Und welche Rolle kann Vaillant spielen?

Tillmann von Schroeter: Der Gebäudesektor verursacht in Deutschland etwa 36 Prozent des Energieverbrauchs und rund 30 Prozent der CO₂-Emissionen. Der größte Hebel, den die Bürgerinnen und Bürger in der Hand haben, setzt bei Heizen und Warmwasserverbrauch an. Wir als Vaillant sind wiederum diejenigen, die die meisten Heizungen in die Häuser Europas bringen. Daher empfinden wir es zum einen als Pflicht, zum anderen aber vor allem als Chance, alte Heizungen durch nachhaltige Systeme, insbesondere Wärmepumpen, zu ersetzen.

Sie haben ein großes Ziel ausgerufen: Vaillant will die Nummer eins der Wärmepumpen werden. Was muss dafür noch passieren?

Tillmann von Schroeter: Die Grundvoraussetzung ist, den Partnern und der Kundschaft Planungssicherheit zu geben. Und dann müssen wir das attraktivste Angebot machen, also die effizienteste und ökonomischste Lösung. Außerdem

müssen unsere Wärmepumpen sehr gut und energieeffizient mit PV-Anlagen zusammenarbeiten. Und wir wollen für das Fachhandwerk ein toller Partner sein, damit es noch einfacher ist, mit uns Anlagen zu planen, zu installieren, in Betrieb zu nehmen, um dann mit unseren Systemen die Endkunden zu begeistern.

Das Fachhandwerk ist für die Transformation der Wärmewende absolut entscheidend. Herr Thometzki, wie kann man Sie und Ihre Kolleginnen und Kollegen dabei sinnvoll unterstützen?

Jonas Thometzki: Schwierige Situationen für uns entstehen dann, wenn wir im Fachhandwerk, aus den unterschiedlichsten Gründen, nicht weiterkommen. Dann von Herstellerseite Unterstützung zu erhalten und aufgefangen zu werden, ist aus meiner Sicht wichtig.

Beispielsweise gibt es von Vaillant sehr gute Basis-Tools und Software für einen leichten Einstieg in die Wärmepumpenthematik generell, und Vaillant unterstützt stark in der Planung, zum Beispiel mit dem Schnellauslegungstool. Das ist wirklich eine große Hilfe.

Umgesetzt wird die Wärmewende in den Immobilien. Da kommen viele Faktoren zum Tragen, wie Machbarkeit, aber auch Finanzierbarkeit. Wie kann man die Wärmewende für Verbraucherinnen und Verbraucher bezahlbar machen?

Tillmann von Schroeter: Wir als Technologie-Hersteller arbeiten stetig an besseren Lösungen in der Anlagenkonstruktion und bemühen uns kontinuierlich um Innovation. Das ist unser größter Hebel, um

auf lange Sicht günstigere Wärmepumpen anzubieten. Vielleicht kann man die Entwicklung in diesem Feld mit der des Automobils vergleichen – das konnten sich zu Beginn auch nur wenige leisten. Mit der steten Weiterentwicklung wurde es irgendwann aber ein Massenphänomen.

Herr Thometzki, wie erleben Sie das denn von Kundenseite? Wie oft scheitert ein Wollen am finanziellen Können?

Jonas Thometzki: Am finanziellen Können scheitert es tatsächlich sehr selten, da es viele Möglichkeiten zur Finanzierung oder Förderung gibt. Wenn es scheitert, dann am Wollen und der generellen Frage, die jeder stellt: Lohnt sich das? Aber was bedeutet „Lohnen“ denn überhaupt? Soll sich die Anlage finanziell amortisieren, geht es ums Klima und was heißt das Ganze für den Wert des Gebäudes? Die Antwort darauf ist sehr individuell und fällt immer unterschiedlich aus.

Wie schätzen Sie das Thema Machbarkeit im Mehrfamilienhaus ein?

Lutz Forßmann: In diesen Fällen müssen ganz unterschiedliche Parteien an einen Tisch, zum Beispiel Mietparteien, verschiedene Eigentümerinnen, Investoren...



Zu den organisatorischen Aspekten kommen dann noch technische Fragen: Wie sieht ein passende, umsetzbare Lösung aus? Diese Frage lässt sich nicht pauschal beantworten.

Jonas Thometzki: Da gebe ich Ihnen recht, eine pauschale Antwort gibt es da nicht. Aber wir realisieren durchaus auch Wärmepumpen-Anlagen mit einem zentralen System im Zwei- oder Drei-Familienhaus – das bedarf einiger Abstimmung im Vorfeld, aber es ist möglich. Eine gute Planung ist sehr wichtig.

Rund 10 Millionen Immobilien in Deutschland gelten als untauglich für Wärmepumpen. Wie bekommt man die „wärmepumpenfit“?

Jonas Thometzki: Wer hat denn entschieden, dass sie untauglich sind? Per se gibt es kein untaugliches Gebäude, mindestens kombinierte Systeme sind überall realisierbar.

Was sind die größten Hürden der Wärmewende? Stichwörter wie Rohstoffmängel oder politische Hürden kommen mir in den Sinn.

Lutz Forßmann: Sicher spielt die Politik eine Rolle: Was gibt sie vor – und in welchem Zeitrahmen? Wie viel Freiheit haben Investoren? Und dann geht es auch um Rahmenbedingungen: Wie gut können

„Am Ende liegt es auch bei den Menschen: Wollen sie sich verändern?“

Lutz Forßmann ist Produktionsleiter der Vaillant Wärmepumpenfertigung in Remscheid.

wir liefern? Da müssen wir uns anstrengen, ganz klar. Aber dann liegt es am Ende auch bei den Menschen: Wollen sie sich verändern? Will ich mein Heizsystem ändern und will ich mich anpassen? Investiere ich das Geld in die Heizanlage oder kaufe ich mir lieber ein neues Auto?

Tillmann von Schroeter: Auf lange Sicht muss sich die Wärmepumpe für Leute lohnen, die umweltfreundlich denken, aber auch sparsam sein müssen. Wer teilweise 30.000 bis 40.000 Euro investiert, möchte am Ende niedrigere Betriebskosten haben.

Jonas Thometzki: Die Digitalisierung bietet dabei auch eine Riesenchance, denn inzwischen können wir den Verbrauch in Echtzeit im Blick behalten: Man kann jederzeit sicherstellen, dass das System so läuft wie geplant und wenn nötig, sofort reagieren. So können wir den Leuten auch Sicherheit geben, dass sie nicht irgendwas kaufen, und am Ende explodieren die Stromkosten.

„Per se gibt es kein untaugliches Gebäude, mindestens kombinierte Systeme sind überall realisierbar.“

Jonas Thometzki hat sich 2021 selbstständig gemacht mit dem Heizungsinstallationsbetrieb Enofect GmbH, VEP Partner seit 2022. Angefangen hat er mit einem Kompagnon, inzwischen hat das Unternehmen insgesamt 17 Mitarbeitende.

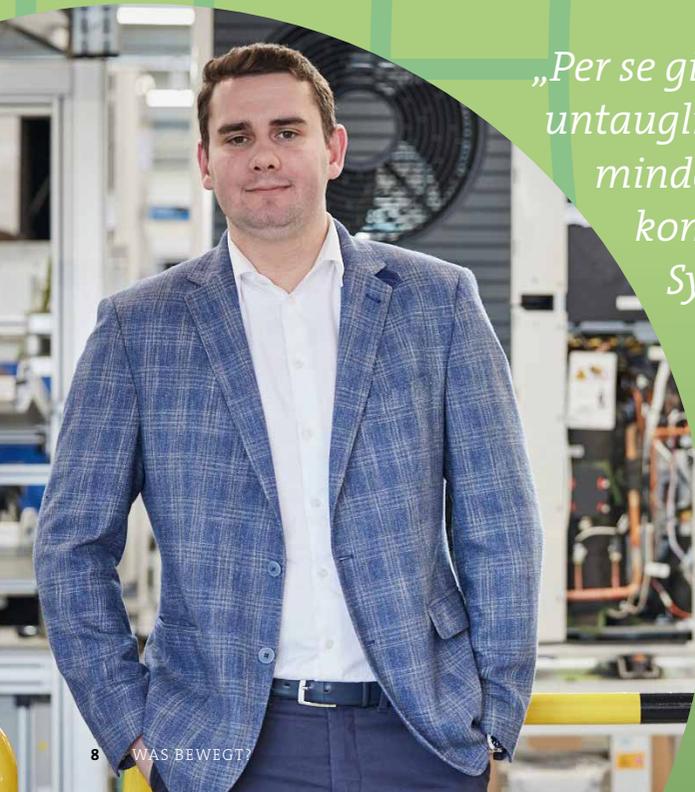


Herr Thometzki, wer Ihnen zuhört, merkt, dass Sie ein großer Verfechter der Wärmepumpe sind. Ihr Betrieb ist innerhalb sehr kurzer Zeit sehr erfolgreich geworden. Was ist das Geheimnis Ihres Erfolges?

Jonas Thometzki: Ein Geheimrezept gibt es nicht – es ist ganz einfach: Wir holen die Menschen erst einmal ab. Wir fahren zu Beginn nicht zum Kunden raus, sondern der Kunde kommt zunächst zu uns zum Beratungsgespräch, das dauert anderthalb bis zwei Stunden. Anschließend gibt es noch kein Angebot bei uns, sondern wir machen eine Gebäudeanalyse. Danach präsentieren wir die Ergebnisse und erstellen dann später das Angebot. Wir kümmern uns um unsere Kundschaft und ihre Bedürfnisse. Und das funktioniert.

Auch für Vaillant stellt die Wärmewende eine erhebliche Transformation dar. Wie gelingt Ihnen das hier in Remscheid? Was sind die größten Herausforderungen und wo stehen Sie gerade?

Lutz Forßmann: Seit 2020 haben wir den Output hier jedes Jahr deutlich erhöht. Hinter mir sieht man die große Halle, da wurden früher ausschließlich Gasheizungen produziert. Jetzt arbeiten 200 Menschen auf über 4.000 Quadratmetern in der Wärmepumpenfertigung. Wir haben vier Linien mit einem Output von fast 500 Einheiten pro Tag. Auch die Zahl der Mitarbeitenden hat sich seit 2020 um 100 Prozent gesteigert, neue Technologien sind ebenfalls eingezogen. Das alles bedeutet große Herausforderungen, aber auch eine sehr spannende Zeit.





Aktuell kommuniziert Vaillant Vorlaufzeiten von 3 bis 9 Monaten. Was wird hier im Werk getan, um diese sicherzustellen?

Lutz Forßmann: Wir haben die Effizienz pro Linie in den letzten Jahren deutlich gesteigert, von anfänglich etwa 25 Stück pro Schicht und Linie auf fast 50. Wir planen außerdem noch weitere Linien in den nächsten Jahren, denn wir gehen davon aus, dass die Kapazitäten, die das Werk in Senica bringt, mittelfristig nicht ausreichen werden, so dass wir weiterhin auch die westeuropäischen Standorte ausbauen.

Also auf Vorlaufzeiten von unter drei Monaten?

Lutz Forßmann: Ja, das ist ein erklärtes Ziel. *[An Jonas Thometzki gewandt:]* Was wäre denn eine Wunschlieferzeit?

Jonas Thometzki: Wir versuchen, eine Anlage im Schnitt ab dem Erstgespräch in vier bis fünf Monaten zu realisieren. Generell sichern wir allerdings für unser Unternehmen die Lieferkette strategisch, indem wir uns jeweils für das Jahr ein klares Ziel setzen, wie viele Wärmepumpen wir verbauen wollen. Entsprechend bestellen wir diese Anlagen dann auch schon ein Jahr im Voraus.

Was ist entscheidend für eine gute Lieferfähigkeit? Wie weit hat man das vielleicht manchmal auch gar nicht in der Hand, weil einfach bestimmte Ressourcen fehlen?

Tillmann von Schroeter: Das letzte Jahr war mit Blick auf die Materialmärkte durchaus besonders. Inzwischen ist die Situation wieder stabiler, sodass wir kürzere Lieferzeiten haben und auch wieder verlässlicher geworden sind. Das große Problem letztes Jahr war, dass wir nicht immer wussten, wann wir liefern können. Durch die aktuelle Produktionssicherheit ist es uns jetzt möglich, viel konkretere Aussagen zu Lieferterminen zu treffen. Das ist ein Riesenfortschritt, um Planungssicherheit zu gewährleisten.

Der Fachkräftemangel in der SHK-Branche ist ein Thema Herr Thometzki, wie gehen Sie in Ihrem Betrieb damit um?

Jonas Thometzki: Zum einen setzen wir auf Ausbildung: Wir haben gerade zwei Auszubildende im Betrieb, der dritte startet im August. Auch Mitarbeiterbindung ist wichtig, man muss sich abheben. Flexible Arbeitszeiten sind ein Thema, aber auch das Bedürfnis, im Betrieb mitzugestalten. Was noch? Tatsächlich haben wir unseren Betrieb über das VEP-Punkte-Programm komplett digitalisiert, sodass alle Mitarbeitenden iPads nutzen können für die digitale Zeiterfassung, Notizen und Projektplanung. Das kommt gut an.

Vielen Dank für das Gespräch!

Remscheid ist für Vaillant technologisch und innovativ das Zentrum. Wenn hier Knowhow entwickelt und verbessert wird, wie wird es übertragen auf die anderen Werke in Europa?

Lutz Forßmann: Wir sind in der gesamten Produktion sehr gut über alle Standorte vernetzt. In den Werken tauschen wir uns stetig aus, und auch im operativen Bereich haben wir sehr viele Entsendungen, d. h. wir tauschen Mitarbeitende zwischen den Standorten aus und lernen voneinander. Aktuell kommen aus dem Werk in Senica *[Vaillants jüngster Wärmepumpen-Produktionsstandort in der Slowakei, Anm. d. Red.]* über 170 Leute zu uns nach Remscheid, die hier über mehrere Monate die Prozesse erlernen und trainieren, damit sie ihrerseits in die Produktion starten können.

Wenn das Werk in Senica komplett angelaufen ist, sollen dort rund 300.000 Einheiten pro Jahr produziert werden. Wie viele Wärmepumpen werden 2023 bei Vaillant insgesamt vom Band laufen?

Lutz Forßmann: In Remscheid werden es so um die 130.000 Stück sein, insgesamt wollen wir dieses Jahr knapp 300.000 Wärmepumpen bauen. Mit dem Werk in Senica verdoppelt sich die Kapazität – man muss den Kolleginnen und Kollegen noch ein bisschen Zeit geben, aber dann wird es nächstes Jahr deutlich mehr werden. Grundsätzlich haben wir die Kapazität, die Produktion nochmals zu erhöhen, auf insgesamt mehr als 500.000 Stück.

