

Leserbrief

HEIZÖL ZUM DIESELPREIS: KLIMASCHUTZPLAN 2050 – DIE ANSÄTZE SIND GUT



Jürgen Hohnen ist Geschäftsführer der Hohnen GmbH (www.juergenhohnen.de) im niederrheinischen Heinsberg. Für sein professionelles Personalmanagement wurde der Handwerksbetrieb 2005 mit dem Marketingpreis für das Deutsche SHK-Handwerk ausgezeichnet.

Zum Thema „Klimaschutzplan 2050: Zeitenwende am Wärmemarkt“ in der *Si*-Ausgabe 08-2016 (S. 10 ff.) erreichte die Redaktion der folgende Kommentar von Jürgen Hohnen:

Man konnte es fast befürchten. Wieder tritt der Zentralverband Sanitär Heizung Klima als Bremser für Veränderung in der Energiepolitik auf. Statt die aktuelle Bundesregierung mit guten Ideen und Anregungen zu unterstützen, wird wieder zurückgerudert und auf behutsames „Weiter so“ verwiesen. Das ist falsch.

Deutschland leistet sich als Schlüssel- und Wirtschaftstreiber in Europa immer noch keine durchdachte Energiepolitik. Es werden Unsummen an Fördermitteln mit einem riesigen bürokratischen Aufwand verteilt. Die Frage lautet daher: Wollen wir das? Oder: Können wir uns das überhaupt noch leisten? Andere Bereiche wie Bildung und Investitionen in öffentliche Gebäude und Infrastruktur tendieren seit Jahren auf unterstem Niveau. Unser Fachhandwerk ist in vielen Dingen überfordert: Themen rund um die Effizienzsteigerung wie der hydraulische Abgleich, der Einbau von Hocheffizienzpumpen, die Isolation von Rohrleitungen und Smart-Home-Technologien werden seit Jahren trotz Förderprogrammen vernachlässigt. Dass es auch anders geht, zeigt das Beispiel Norwegen. Das Land, das von der Öl- und Gasproduktion lebt, verabschiedet sich im Verkehr von fossilen Energieträgern. Ab 2025 dürfen in Norwegen keine neuen Benzin- und

Dieselautos mehr zugelassen werden. In den USA hat Tesla die Elektromobilität revolutioniert. Der Betrachter fragt sich daher: Wo bleibt die deutsche Antwort?

Wir neigen dazu, komplizierte Prozesse nicht mehr richtig wahrzunehmen. Bürokratie ist uns ein Grauen, da wir täglich damit konfrontiert werden. Daher appelliere ich heute an die Politik und Verbände, alle Förderungen und Förderprogramme einzustampfen. Verteuert stattdessen die viel zu günstige Energie in mehreren Teilschritten über indirekte Steuern und fördert damit sinnvolle Projekte. Das Finanzamt sollte Investitionen mit Steueranreizen belegen, aber keine weitere Bürokratie schaffen.

Kein anderer Aspekt ist dabei so wirksam wie das Thema Kosten. Würde Heizöl aktuell zum Dieselpreis verkauft, hätten es erneuerbare Energien wie Holzpellets, Solarthermie und Photovoltaik wesentlich einfacher im Wettbewerb. Daher liegt Bundeswirtschaftsminister Gabriel mit seiner Idee einer Flexi-Steuer goldrichtig. Selbst der Einsatz von Erdgas wäre mit einem Aufschlag von 50 % immer noch wirtschaftlich, wenn damit gleichzeitig Strom erzeugt wird. Wärmepumpen könnten mit Ökostrom eine umweltfreundliche und wirtschaftliche Alternative darstellen.

Man stelle sich vor, jeder Betreiber einer Brennstoffzelle, Mini-KWK-Anlage oder Photovoltaikanlage verkauft seinen Strom in den kommenden 20 Jahren ohne Bevormundung und Einschränkung an seine Mieter und Nachbarn. Würden dafür keine Steuern und Abgaben erhoben, wäre die Energiewende sofort da und würde Unmengen an CO₂ vermeiden. Stromnetze würden entlastet und der Kunde wäre der Gewinner.

Nichts ist so wichtig wie eine TÜV Abnahme beim Auto – auch wenn es

vorher in der Werkstatt war. Wenn uns Sicherheit und Umweltschutz beim Auto wichtig sind, sollte dies auch für die Heizung gelten.

Daher sollte jede Heizung mindestens einmal jährlich auf Mängel kontrolliert werden. Denn ich erlebe täglich, dass Rohrleitungen unzureichend gedämmt, Regelungen und Volumenströme nicht richtig eingestellt sind und Füllarmaturen in Heizungen nicht den Normen entsprechen. Und das trotz eindeutiger Gesetzeslage. Unser System funktioniert deshalb nicht, weil im Wettbewerb stehende Firmen unzureichende Arbeit abliefern oder der Kunde dies nicht beauftragt. Es wird zu viel geweint und zu wenig in die Zukunft geblickt. Ob Elementar-Badausstellung oder Contracting-Lösungen. In vielem Neuen wird das Unheil gesehen. Unsere Betriebe schrumpfen immer mehr und bieten immer weniger Alleinstellungsmerkmale. Ich sehe eine negative Entwicklung, wenn wir jetzt keine Veränderungen vornehmen.

Wo bleiben die Contractinglösungen aus dem Handwerk, die in Zusammenspiel mit Banken und Bürgschaftsbanken interessante Energielösungen offerieren? Wo bleiben die innovativen Verkäufer im Heizungs- und Wärmemarkt, die unseren Stadtwerken, Gaslieferanten und Abrechnungsdienstleistern Paroli bieten?

Der Zentralverband Sanitär Heizung Klima ist gefordert, neue Ideen zu entwickeln und neue Werbekonzepte mit Herstellern und Großhändlern zu gestalten. Unser Fachhandwerk möchte ich als Innovationstreiber erleben und nicht als Bedenkenträger. Die Dämmstoffindustrie macht es vor. Wir wissen alle, dass sich Dämmen von allen Maßnahmen am wenigsten rechnet. Aber diese Industrie versteht es, einstimmig mit Ulrich Wickert Potenziale zu erschließen.