

[Seite drucken](#)

ener|gate
messenger⁺

Gastkommentar

Drobnik/Beer: "Erfüllungsstruktur ist die neue Währung im Wärmemarkt"

gas & wärme

07.03.2018 - 15:00



Für Immo Klaus Drobnik (r.) und Hannes Beer (l.) zeichnet sich die Erfüllungsstruktur schon jetzt als teures Gut ab. (Foto: nymoen strategieberatung gmbh)

Berlin (energate) - Die Klimaziele im Gebäudebereich sind in Effizianzorderungen und Produkten angekommen. Die aktuellen Erfüllungsstrukturen im Wärmemarkt bilden sie aber nicht ab. Ein Kommentar von Immo Klaus Drobnik und Hannes Beer von der Nymoer Strategieberatung.

"Stagnierende Sanierungsraten, nicht abgerufene Fördermittel, explodierende Baukosten, ausgelastete Handwerker. Die Wärmewende ist kompliziert und das Jahr 2050 weit weg. Die Defizite sind bekannt, die Politik versucht gegenzusteuern, zuletzt mit der Etablierung von Sanierungsfahrplänen und der Erweiterung der Energieberater und, wenn es dann mal eine neue Bundesregierung gibt, vielleicht auch mit der Möglichkeit der steuerlichen Abschreibung.

Problem ist die Umsetzung

Reicht das aus? Die Kunden sind jedenfalls ob der Vielzahl an Anforderungen und Möglichkeiten größtenteils völlig überfordert. Um die ehrgeizigen Klimaziele im Gebäudebereich zu erreichen, bedarf es eines sauber ausbalancierten Dreiklangs von Gebäudeeffizienz, Effizienz im Heizungskeller und neuen Brennstoffen für jedes einzelne Gebäude. Nichts anderes ist der individuelle Sanierungsfahrplan. Das Ganze muss dann intelligent umgesetzt, gesteuert, abgerechnet und in Quartieren organisiert werden, damit der Kunde vom der ganzen Komplexität möglichst wenig mitbekommt. Und genau hier liegt das größte Problem der Wärmewende: Effizianzorderungen an Neubauten oder umfängliche Bestandssanierungen spiegeln die Klimaziele 2050 wider, die aktuellen Erfüllungsstrukturen des Wärmemarktes aber nicht. Heraus kommt dann genau das, was momentan im Wärmemarkt zu sehen ist: ein 'muddling through' oder auf Deutsch: 'Durchgewurstel'.

Damit serviceorientierte Effizienzprodukte erfolgreich im Markt platziert werden können, reicht es nicht, ein super Produkt zu designen und auch mal mit einem Energieberater und einem Vertreter des Handwerks gesprochen zu haben. Was am Ende den Erfolg von wärmemarktrelevanten Produkten bestimmt, ist deren Erfüllungsstruktur und die daraus resultierenden Kundenerlebnisse. Die

Schlüsselrolle hierbei nimmt das Handwerk ein. Das befindet sich in der komfortablen Situation, mit Aufträgen hoch ausgelastet zu sein. Das Geschäft läuft auch ohne erhöhte Sanierungs- oder Kesseltauschraten, die zur Erreichung der Klimaziele notwendig wären, blendend. Die angespannte Ausbildungssituation lässt den Nachwuchs auch nur langsam nachrücken - die notwendige Verdoppelung der Sanierungsrate rückt so in weite Ferne.

Kooperationen werden wichtiger

Die enge Zusammenarbeit oder der Aufbau von Kooperationsmodellen mit den lokalen Handwerkern wird so immer wichtiger für Stadtwerke und Versorger, um Zugriff auf wenigstens ein Minimum an Umsetzungskapazitäten zu erhalten. Doch was kann der Energieversorger dem Handwerker bieten? Hier könnte sich perspektivisch das reine Auftragnehmer und -geber-Verhältnis in ein Partnermodell wandeln, indem sich das Handwerk auf seine Kernkompetenz konzentriert und in Gegenleistung die Versorger den Handwerker bei schwierigeren Themen wie der Digitalisierung oder administrativen Prozessen unterstützen.

Ein anderer Weg ist der Aufbau eigener Fachhandwerkskapazitäten. Organisches Wachstum fällt da als schnelle Umsetzungsoption aus. Bleibt den engagierten Energieversorgern von Morgen also nur das Aufkaufen von Handwerksbetrieben, um moderne Produkte erfolgreich im Markt zu platzieren? Der Wärmemarkt wird sich in Zukunft jedenfalls neu sortieren und Erfüllungsstruktur zeichnet sich dabei schon jetzt als teures Gut ab." **/Immo Klaus Drobnik/Hannes Beer**

- [Gefällt mir](#) 0
-

Copyright: energate-messenger.de

Kontakt: energate gmbh
redaktion@energate.de

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an info@energate.de.