markt intern
Installation Sanitär/Heizung
Vereinigt mit handwerk intern
● aktuell ● kritisch ● unabhängig ● anzeigenfrei ● international
Düsseldorf, 28-07-2010 Redaktionsschluß 10 Uhr
29. Juli 2010 Nr. ISH 30/31. Jahrgang

Wärmepumpen – horch, was kommt von draußen rein?

Bislang war der Wärmemarkt in Deutschland eine Angelegenheit, die – von wenigen Ausnahmen abgesehen – von Akteuren aus dem heimischen Markt dominiert wurde. Das galt bis vor gar nicht allzu langer Zeit auch für die Hersteller von Wärmepumpen. Doch nun hat ein Global Player, der in der Hauptsache in der Klimatechnik zu Hause ist, sein Auge auf Deutschland geworfen und bietet hierzulande seine Wärmepumpen an, die in Asien, aber auch in anderen Kontinenten bereits laufen. Die Rede ist von **Mitsubishi Electric**/Ratingen, die mit einer neuen Luft-/Wasser-Wärmepumpe mit Namen 'Ecodan' aufwarten, die mit der Zubadan-Technologie ausgestattet ist. Das sagt Ihnen nichts? Kein Wunder, Japanisch sprechen hierzulande nur die wenigsten. Lassen wir uns deshalb von **Holger Thiesen, Division Manager Bereich Living Environment Systems**, erklären, was uns das sagen soll:

"Bislang war der Wärmepumpenmarkt in Deutschland durch Produkte geprägt, die ihre Energie aus dem Erdreich oder dem Grundwasser beziehen. Doch hier macht sich angesichts der immensen Kosten und eventuellen Spätfolgen derartiger Anlagen Ernüchterung breit. Bis jetzt sind Luft-Wärmepumpen immer an ihrem vergleichsweise schlechten Wirkungsgrad gemessen worden. Künftig wird bei vergleichbaren COPs und Jahresarbeitszahlen die deutlich geringere Investitionssumme und schnellere Erschließung der Wärmequelle entscheiden. Beim COP werden in der Regel oft Äpfel mit Birnen verglichen. Herkömmliche Luft-Wärmepumpen benötigen einen elektrischen Heizstab, der ab einer vergleichsweise hohen Außentemperatur die Wärmeerzeugung übernimmt. Die erhebliche elektrische Energie, die diese Stromheizung verbraucht, fließt aber nicht in die Berechnung des COP ein. Beim 'Ecodan'-System in Kombination mit der Zubadan-Außeneinheit wird keine Elektro-Zusatzheizung benötigt. Deswegen sollte man besser einen Blick auf die Jahresarbeitszahlen werfen, die unter realistischen Bedingungen erzielt worden sind."

MITSUBISHI ELECTRIC
Changes for the Better

Thiesen meint damit, daß sein Produkt 100 % Heizleistung auch bei einer Außentemperatur von -15 °C bringt – ohne elektrischen Heizstab eine klasse Leistung. Ein Stück weit wird damit sicher den Verbraucherzentralen der Wind aus den Segeln genommen, die gerne einmal die 'unseriöse Werbung' der Hersteller kritisieren. Gefragt nach den von Thiesen verfolgten Zielen, erfahren wir, daß der deutsche Top-Manager der Japaner auf dem Teppich zu bleiben gedenkt:

"Wir werden keine aggressive Preisstrategie verfolgen, sondern einzig und allein hocheffiziente Wärmepumpenlösungen. Alle Hersteller am Markt haben von den Endkunden die große Chance bekommen, die Wärmepumpe ein zweites Mal zu vermarkten, und diese bewährte Chance wollen und werden wir nicht durch falsche Versprechungen, schlechte Qualität oder das Vertreiben veralteter Technologie enttäuschen. Unser Ziel ist die Integration und aktive Mitwirkung in allen zur Verfügung stehenden Gremien des Wärmepumpenmarktes. Dabei sind wir mit unseren Zielen im Wärmepumpenmarkt sehr bescheiden. Wir können und wollen nicht den gesamten Markt erobern. Unser Ziel sind hocheffiziente Luft-/Wasser-Wärmepumpen, mit denen wir ein seriöses und profitables Geschäft für alle unsere Marktpartner aufbauen wollen. In diesem Segment sind wir unbestritten technischer Innovationsführer in der Welt."

Das bestätigen einige deutsche Lieferanten indirekt dadurch, daß sie Teile der Technik von Mitsubishi Electric beziehen. Wer jedoch deutsche Fachhandwerker überzeugen will, der muß als Newcomer schon ein bißchen mehr bieten. Denn Produkte verkaufen ist nur die eine Seite der Medaille. Den Service zu bieten, den Sie von den hiesigen Herstellern gewohnt sind, ist eine ganz andere. Denn wer will schon seine Kunden verlieren, weil er eventuell entstehende Probleme mit dem verkauften Produkt nicht lösen kann? Thiesen dazu:

Der vertrauliche, aktuelle, unabhängige, kritische Informations- und Aktions-

"Wir wollen unsere Vorstellungen von hochqualitativer Planung und Installation einer Wärmepumpenanlage mit einem bundesweit flächendeckenden Netzwerk von SHK-Fachhandwerksunternehmen umsetzen. Dazu haben wir analog zu unserem langjährigen Kundenklub in der Kältetechnik ein Pendant für das SHK-Fachhandwerk und unser Wärmepumpenangebot ins Leben gerufen. Darüber hinaus haben wir einen Kooperationsvertrag mit einer bundesweit agierenden 500 Mann und Frau starken Service-Organisation abgeschlossen. Durch die Größe dieser komplett geschulten Service-Mannschaft können wir garantieren, daß innerhalb kürzester Zeit bundesweit immer ein hochqualifizierter Ansprechpartner zur Verfügung steht. Für die Inbetriebnahme eines 'Ecodan'-Wärmepumpensystems durch die Service-Gesellschaft wurde darüber hinaus ein geringer Pauschalpreis festgesetzt. Dadurch können auch SHK-Unternehmen, die bislang zwar Erfahrungen mit der Wärmepumpentechnik gesammelt haben, aber über keinen Sachkundenachweis für den Umgang mit Kältemitteln verfügen, unsere Systeme selber planen, weitgehend installieren und dann mit einem Rundum-sorglos-Paket in Betrieb nehmen, einmessen und protokollieren lassen. Darüber hinaus bieten wir ein DVD-basiertes Full-Service-Paket zur Planungsunterstützung mit Unterlagen von reinem Basiswissen über Hinweise zur Beratung und Verkauf bis hin zu Planungshandbüchern, Software zur Rohrnetzberechnung, Hydraulikbeispielen, Formularen zur Beantragung von Fördergeldern, etc. Außerdem bieten wir eine Mitsubishi-Electric-Hotline, die zu den Systemprofis aus Ratingen und zu den zertifizierten Mitarbeitern des Service-Partners verbindet."

Mit anderen Worten: Mitsubishi baut erst das Back Office auf, um danach mit dem Vertrieb so richtig in die Vollen zu gehen. Grundsätzlich eine sympathische Entscheidung, denn schon die ehemalige Gesundheitsministerin **Ulla Schmidt** sagte, *"anders wäre nämlich schlecht"*. Damit handelt man sich höchstens schlaflose Nächte ein, denn Endverbraucher, die für eine Wärmepumpenanlage einen fünfstelligen Betrag in die Hand nehmen, wollen auch nach dem Kauf gut 'weiterbehandelt werden'. Klappt das bei Mitsubishi Electric? Hier einige Stimmen von Kollegen:

● *"Die Wärmepumpen sind vom Verbrauch und von der Technik her spitze. Allenfalls kleine Kritikpunkte sind aus unserer Sicht die Abdeckung und die Optik. Aber soweit ich weiß, ist Mitsubishi Electric da schon zugange. Für Neubauten eignet sich die Technologie hervorragend, bei Altbauten gibt es die gleichen Probleme wie mit allen anderen Wärmepumpen auch. Da wir von der Auslegung an aber alles selber machen, wissen wir vorher, ob wir eine Wärmepumpe empfehlen können. Die Zusammenarbeit mit ME läuft klasse, die Ansprechpartner sind kompetent und auch erreichbar. Selbst unsere erste Inbetriebnahme haben wir selbst machen können – mit der Unterstützung am Telefon. Anfänglich gab es Schwierigkeiten mit der Regelung, die nicht aus der Heiztechnik kam. Aber die Ecodan-Regelung hat das gelöst. Ich habe selbst auch eine ME-Wärmepumpe. Wollen Sie noch mehr wissen?"*, **Christian Kühn**/Weseke ● *"Wir sind vom Produkt total überzeugt, denn wir haben alle Werte einmal selbst nachgemessen und waren überwältigt. Die volle Heizleistung bis -15 °C, und das ohne Heizstab. Im Sommer kann man mit dem Gerät auch kühlen. Wir haben bislang 30 Geräte, zum Teil auch komplexe Anlagen in Kaskade eingebaut und kein Problem gefunden. Die Invertertechnologie ist sehr interessant, auch unter Kostengesichtspunkten für den Endverbraucher. Auch was den Kundendienst angeht, hat Mitsubishi bislang jedes Versprechen gehalten und unterstützt uns gut. Selbst unsere Ideen fließen mit ein"*, **Friedrich Wildeis**/Brandenburg a. d. Havel.

Das hört sich überraschend gut an. Nicht nur, daß die Technologie der Japaner unumstritten Spitze ist, es werden auch das Schulungsprogramm und das Servicenetz mit Hochdruck ausgebaut. Probleme sollte es deshalb höchstens in homöopathischen Dosen geben. Und auch diese – so wurde uns zugesagt – werden bei Bekanntwerden abgestellt. Für Sie kann das bedeuten:

●● Es ist nicht nur ein neuer Spieler im Wärmepumpenmarkt, sondern ein durchaus interessanter ●● Der Verzicht auf marktschreierische Werbung und der bekannte Name könnte bei Endverbrauchern bewirken, daß die Ratinger ruckzuck als seriöser Partner anerkannt werden ●● Wenn Ihr bevorzugter Heiztechnik-Lieferant bei den Luft-/Wärmepumpen eine offene Baustelle hat, sollten Sie sich über Mitsubishi Electric informieren ●● Das Geschäft mit Luft-/Wärmepumpen sollten Sie sich jedenfalls nicht entgehen lassen, denn in diesem Jahr werden vermutlich erstmals mehr Luft- als Erdwärmepumpen verkauft.