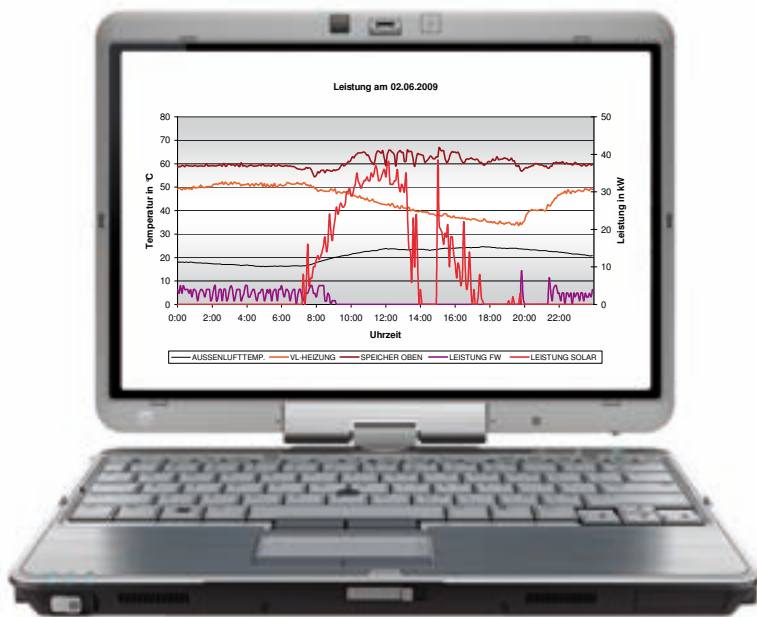


PERFORMANCE MUSS MESSBAR SEIN

IN SOLARWÄRMEANLAGEN WIRD MONITORING NUR SELTEN ANGEBOTEN



Auf der Messe ISH, die im März in Frankfurt stattfand, wurde deutlich, wie sich die Heizungsbranche auf Solarwärme einzustellen beginnt. Kaum ein Messestand ohne Solaranlagen, die vollmundig – oder sollte man „voll sonnigem Gemüt“ sagen – beworben wurden. „Alles so schön sonnig hier“ ließe sich dazu leicht abgewandelt eine Zeile aus einem Song von Nina Hagen zitieren. Inzwischen fahren nicht nur die spezialisierten Hersteller, die sich lieber auf der Intersolartummeln, sondern auch die traditionellen Heizungsanbieter voll auf solar ab. Sie entwickeln sich zu Systemanbietern. Doch woran soll man bei all den sonnigen Informationen eine Kaufentscheidung festmachen? Wie sieht es mit der Performance der Anlagen und Systeme aus? Sind bivalente Heizungsanlagen, also die Kombination von fossilem Kessel (oder Fernwärme) mit Solar wirklich besser als die herkömmliche Monovalenz? Wo steckt die vielbeschworene Energieeffizienz drin, die einem aus jedem Prospekt anspringt und die neuerdings sogar zum Lieblingsbegriff aller Politiker avanciert

ist? Eine Antwort ist, mit Ausnahmen, nicht zu finden.

Monitoring: Fehlanzeige

Ein Monitoring, das diese Frage beantworten würde, wird auch da, wo mit feinsten Regelungs- und Energiemanagement geworben wird, als Anlagenfeature in der Regel nicht angeboten. Der Wunsch nach einem Leistungsnachweis und nach Transparenz wird stattdessen unter einem Schwall von Worten und Bildern begraben, ein Teil der Glaubwürdigkeit geht verloren. Denn wer Energieeffizienz verspricht, sollte sie auch beweisen. Stattdessen wird suggeriert, dass sich Solarwärme per se rechnet. Wir wissen, dass dies in der Vergangenheit nicht immer der Fall war.

Statt das Problem offensiv anzugehen, wird in Marketing und Werbung trickreich Funktionalität mit Effizienz gleichgesetzt. Doch das, was technisch gut funktioniert, ist noch lange nicht sparsam und energieeffizient – die jahrzehntelange Debatte um das Drei-Liter-Auto lässt grüßen. Wir selbst hatten (in der letzten Ausgabe der SONNENENERGIE)

die These vertreten, dass die notwendige Energieeffizienz nur durch intelligente Systeme zu erreichen sein würde. Doch darf nicht unterschlagen werden, dass es sehr wohl technisch-konzeptionelle Unterschiede zwischen den Anbietern gibt, und dass dies differenzierte wirtschaftliche Ergebnisse nach sich zieht.

Dauerhafte Energieeinsparung und ihr Nachweis per Monitoring sind bislang weder ein ausgewiesenes Ziel der Hersteller, noch sind sie etwa Bestandteil eines Vertrages mit einem Installationsbetrieb oder einem Contractor. Auch die Investoren haben in der Regel keine Vorstellungen davon, was sie mit einer neuen Anlage einsparen wollen, geschweige denn, dass sie dies einfordern. Nebenbei bemerkt, den Begriff der Energieeffizienz gibt es auch in den Regelwerken noch nicht, bislang kennen sie, als Beispiel sei VOB genannt, nur die reine Funktionalität. Dabei sind Energieeffizienz und Monitoring zwei Seiten einer Medaille, die ohne einander nicht wirken können.

Angst vor der fehlenden Energieeffizienz

Die Forderung nach einem Monitoring scheint bei manchen Anlagenbauern reflexhaft die Angst auszulösen, dass bekannt werden könnte, wie schlecht ihre verkauften Anlagen sind und wie viel Geld sie den Anwender kosten – anstatt zu sparen – und dass sie dem Klima mehr schaden als nützen. Thematisiert würde vor allem das systemische Zusammenspiel von solarer und fossiler Komponente, von dem die Gesamteffizienz des solaren Heizungs-systems abhängt. Aber natürlich auch die Frage nach der Auslegung. Der alte Leitsatz des „Viel hilft viel“, der übrigens auch vielen Regelwerken zugrunde liegt, würde schnell entlarvt als das, was er ist: das Gegenteil von Energieeffizienz und Wirtschaftlichkeit. Das ist nicht hämisch gemeint, denn sicher ist zugleich, dass noch viel Forschungs- und Entwicklungsarbeit in die Verbesserung aller Bestandteile einer Hybridheizung, auch der Kessel und der Systemregelung, investiert werden müssen.

Noch am Anfang der Lernkurve?

Um eine vergleichbare Lernkurve wie in der Photovoltaik zu erreichen, sind aber Entwicklungsarbeit und Wettbewerb erforderlich. Nur über eine Vergleichbarkeit lässt sich eine Wettbewerbssituation herstellen, in der Kunden und Verbraucher zwischen unterschiedlichen Systemen und Herstellern wählen können. Nur so können energieeffiziente Heizungssysteme in großer Stückzahl verkauft werden. Lassen wir uns vom Kühlschrank oder der Spülmaschine inspirieren: wer kauft heute schlechter als Effizienzklasse A, oder gar A+? Da muss das solare Heizungssystem auch hinkommen. Davon profitieren auch die Hersteller.

Monitoring als Chance

Die Transparenz eines Monitorings brächte eine Reihe von Veränderungen mit sich, die geeignet sind, Bewegung in den Markt der Wärmesysteme zu bringen und den erforderlichen Modernisierungsschub auszulösen. Nur mit einem Monitoring lässt sich beweisen, dass solare Hybridsysteme besser als fossile Kesselanlagen sind. Neue Marktsegmente können erschlossen werden. Vor allem im Geschosswohnungsbau, der wegen der Modernisierungsumlage auf die Transparenz eines Monitorings angewiesen ist, werden bereits heute solare Hybridsysteme angeboten, die nicht nur wärmietenneutral sind, sondern den Umstieg auf eine Kombination mit Erneuerbaren Energien für den Investor zu einer rentablen Geldanlage machen. Solche Win-Win-Lösungen müssen aber nachgewiesen und kommuniziert werden, sonst „glaubt“ sie keiner. Die gläserne Heizung hat also eine zentrale Bedeutung bei der Durchsetzung von Energieeffizienz und Markterschließung.

Was macht meine Heizung gerade?

Werfen wir schließlich einen Blick auf die Auswirkungen des Monitorings auf das Verbrauchsverhalten. Wenige EFH-Besitzer oder Mieter haben eine wirkliche Vorstellung davon, ob sie richtig heizen, ob sie etwas besser machen könnten oder nicht. Die meisten Haushalte verfügen zwar über einen PC, aber für eine Visualisierung oder Kontrolle des Wärmeverbrauchs wird er nicht genutzt. Wieso eigentlich nicht? Wir buchen unsere Reise am PC, machen Online-Banking, Online-Monitoring bleibt jedoch ein Fremdwort. Seit Aufkommen der Verbrauchsmessanzeigen im Kfz hat sich der Fahrstil vieler Kraftfahrer übrigens erkennbar verändert, warum soll sich das nicht in unseren Häusern fortsetzen?

Die Zukunft hat doch schon begonnen

So scheiden sich die Geister an der Frage des Monitorings. Ob aus der solarthermischen Branche oder dem traditionellen Heizungsbau sowie dem Handwerk: die Haltung zu einer transparenten Verbrauchsmessung offenbart, wie sich die Akteure aufstellen und wie sie sich dem Klimaschutz verpflichtet fühlen. Oder anders ausgedrückt. Wer nach wie vor technisch veraltete Kesselanlagen an den Mann/die Frau bringen will, wird die Bedeutung des Monitorings herunter spielen. Zu einem modernen Heizungssystem muss zukünftig nicht nur eine Fernparametrierung, sondern auch die transparente Verbrauchsmessung gehören, angeschlossen an den privaten PC oder den des Wartungsbetriebes. Es könnte allenfalls noch das Smartphone sein.

ZUM AUTOR:

► Klaus Oberzig

ist Wissenschaftsjournalist in Berlin

oberzig@scienzz.com

3 gute Gründe, warum Sie und Ihre Kunden von Erdgas + Solar profitieren:

Modern

Effizient

Umweltschonend



Gut für die Kunden, gut fürs Geschäft.

ERDGAS + Solar spart bis zu 40 % Heizenergie*, verfügt über eine gute Umweltbilanz und ist der sauberste fossile Energieträger in Bezug auf CO₂-Einsparung. Auch die Heizkosten werden gesenkt: bis zu 700 Euro jährlich**. Mehr Informationen und zahlreiche Tipps für ein erfolgreiches Verkaufsgespräch finden Sie unter: 0180 2 00 06 01*** oder unter

www.ieu.de

* 40 % Ersparnis durch moderne Erdgas-Brennwert- und Solartechnik gegenüber einem alten Heizkessel mit einem durchschnittlichen Wirkungsgrad von 65 % entsprechen bei Gas 12.000 kWh x 6 Cent = 720 € und bei Heizöl 1.200 Liter Öl x 66 Cent = 792 €.

** Modellrechnung: Sie sparen bei einem unsanierten frei stehenden Einfamilienhaus (150 m² Wohnfläche, 3 Personen) bis zu 700 € Heizkosten jährlich. Berechnungsgrundlage: Jahresverbrauch von 30.000 kWh Gas oder 3.000 Liter Heizöl für Heizung und Warmwasser. *** 6 Cent/Anruf aus dem Netz der Deutschen Telekom, max. 42 Cent/Min. aus den deutschen Mobilfunknetzen.