



pro Troisdorf-Fact Sheet: Viessmann-Gruppe und Niederlassung Troisdorf:

Unternehmen: Globales Familienunternehmen in vierter Generation – 1917 gegründet

Gesamtumsatz: 3,4 Milliarden Euro

Zentralstandort: F+E sowie Produktion in Allendorf (Eder)

Chairman: Professor Dr. Martin Viessmann

CEO: Dipl.-Wirtschaftsingenieur Maximilian Viessmann

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter: weltweit mehr als 13 000

Verkaufsniederlassungen: 120 weltweit, davon über 30 in Deutschland

Verkaufsniederlassung Troisdorf: 20 Mitarbeitende

Vertriebsgebiet Niederlassung Troisdorf: Bonn, Rhein-Sieg-Kreis über Wermelskirchen und Leverkusen bis zur holländischen und belgischen Grenze sowie die gesamte nordrhein-westfälische Eifel.



Energie-Krise – welche Heizungs-lösungen sind zukunftssicher?

Dr. Thomas Beck ist Leiter der Niederlassung Köln-Bonn des Familienunternehmens Viessmann in der Josef-Kitz-Straße. Die Viessmann-Gruppe beschäftigt sich mit „Heiz-, Kühl- und Lüftungstechnik, die Lebensräume gestaltet und das Klima schont“. Mit Dr. Beck sprachen Christian Seigerschmidt, Vorstandsvorsitzender des Unternehmer-Clubs pro Troisdorf, und Carsten Seim über aktuelle Trends auf diesen Feldern – auch vor dem Hintergrund steigender Energiepreise und Versorgungsunsicherheiten infolge des Ukrainekrieges. Das Gespräch fand statt aus Anlass eines Unternehmer-Frühstücks am 18. August 2022.



Herr Dr. Beck, wie kamen Sie zur Position des Niederlassungsleiters bei Viessmann?

Beck: Ich habe quasi ein duales Betriebswirtschaftslehre-Studium zum Diplomkaufmann mit anschließender Promotion absolviert. Mit meinem heutigen Metier bin ich schon während meines Studiums in Berührung gekommen, denn ich habe parallel eine Lehre zum Zentralheizungs- und Lüftungsbauer gemacht und mit Gesellenbrief abgeschlossen. Wenn andere in den Semesterferien am Badeseen lagen, habe ich in meinem Ausbildungsbetrieb gearbeitet. Heute heißt mein Ausbildungsberuf „Anlagenmechaniker für Sanitär-, Heizungs- und Klimatechnik“.

Welchen Aktionsradius haben Sie mit Ihrer Niederlassung in Troisdorf?

Beck: Als die umsatzstärkste von insgesamt rund 30 Viessmann-Niederlassungen in Deutschland sind wir zuständig für Bonn, den Rhein-Sieg-Kreis und darüber hinaus

über Wermelskirchen und Leverkusen bis zur holländischen und belgischen Grenze sowie für die gesamte nordrhein-westfälische Eifel.

Wieviel Personal beschäftigen Sie in Ihrer Niederlassung?

Beck: Wir haben ein 20-köpfiges Team, je 50 Prozent im Innendienst und im Außendienst. Unter unseren Verkaufsberatern sind erfahrene Meister, Techniker und Ingenieure, aber auch zwei Vertriebs- und Projekttechniker im Fach Energie- und Gebäudetechnik. Diese unterstützen Planer im Vorfeld eines Projektes und draußen auf Baustellen mit ihrem Know-how, aber auch hausintern. Ein Juniorberater kümmert sich speziell um Photovoltaik und Elektroprodukte. Heizung und Elektro wachsen ja immer weiter zusammen, wenn es beispielsweise um Photovoltaik – kurz PV –, Stromspeicher und Wärmepumpen geht.

Wer zählt zu Ihrem Kunden-Portfolio?



Photovoltaik & Wärmepumpe: Nummer sicher!

wird aber nicht zu einem Rückgang der Nachfrage, verbunden mit einer Entlastung des Handwerks führen. Denn ein möglicher Rückgang im Neubaugeschäft wird überkompensiert durch die Modernisierungsbedarfe im Bestand. Das entlastet unser Handwerk nicht! Für uns als Komplettanbieter mit innovativen Produkten bezogen auf regenerative Energien ist das natürlich positiv.

Wenn ich heute eine neue Heizung kaufe, in welchen Intervallen muss ich rechnen?

Beck: Gerechnet wird in Perioden von rund zwei Jahrzehnten, bis eine Erneuerung fällig ist. Bei Wärmepumpen kalkulieren wir mit Erneuerungsintervallen zwischen 15 und 20 Jahren. Dies lässt sich ausweiten, indem ein neuer Verdichter einbaut wird. Hierbei handelt es sich um ein Verschleißteil, das ersetzt werden kann.

Hat sich die Nachfrage aktuell verändert?

Beck: Wir haben derzeit eine leicht erhöhte Nachfrage nach Ölkesseln. Aber ich rate davon ab, die aktuellen Entwicklungen bei den Gaslieferungen zum alleinigen Entscheidungsgrund zu machen. Noch vor einem halben Jahr waren Klimaschutz und CO₂-Einsparung das alleinige Argument für Neuanschaffungen. Dieses Thema wird und muss bleiben. Es gibt aber auch größere

Unternehmen, die sich aktuell neben ihrer Gasheizung einen Ölkessel als Redundanz einbauen lassen. Die Versorgungssicherheit überwiegt hier Umweltaspekte.

Und was ist in dieser Lage zukunftssicher?

Beck: Zum Beispiel Wärmepumpen, wo es die Gebäudedämmung erlaubt und Hybridanlagen, wo Wärmepumpen allein nicht ausreichen. Das können auch Kombinationen mit Pellet- oder Scheitholzkesseln sein, die wir ebenfalls anbieten. Biomasse ist in dieser Lage eine Option. Wir führen auch Pellet- und Hackschnitzelkessel für größere Objekte. Hier ist die Nachfrage bereits in den vergangenen Jahren angestiegen. Allerdings muss darauf hingewiesen werden, dass das Heizen mit Biomasse wartungsintensiver ist als beispielsweise mit Gas. So muss hier beispielsweise auch von Zeit zur Zeit ein Aschekasten geleert werden. Pellets oder Hackschnitzel können sich in der Ansaugung oder Schnecke auch einmal verklemmen.

Kann ich mich als Unternehmen direkt an Ihren B2B-Vertrieb wenden?

Beck: Wir helfen gern bei der Konzeption und Auslegung einer Heizanlage für den gewerblichen Bereich. Aber Ansprechpartner für Angebote und Aufträge bleiben auch in diesem Fall Heizungsfachbetriebe. Wir würden im Fall eines mittelständischen Un-

ternehmens gern einen unserer Ingenieure vorbeischicken, der sich die Situation vor Ort anschaut. Denn je größer eine Heizungsanlage ist, umso größer ist der Beratungsbedarf. Wir schlagen dann gemeinsam mit dem Fachbetrieb eine Lösung vor – idealerweise auch in Kombination mit Wärmepumpen. Leichter ist die Konzeption neuer Anlagen beispielsweise bei einem Altenheim. Dafür haben wir Paketlösungen, die sich nach der Anzahl der Pflegeplätze richten. KMU mit Gebäuden unterschiedlicher Baujahre sind jedoch schwieriger zu handhaben. Hilfe leisten wir dabei gern. Wir unterstützen auch bei Inbetriebnahmen.

Die Stadtwerke Troisdorf bieten auch Energieberatung sowie Heizanlagen zum Mieten „as-a-service“ an ...

Beck: Mit Stadtwerken – so auch mit den Stadtwerken Troisdorf – arbeiten wir eng zusammen. Eine attraktive Option für Endverbraucher ist deren Contracting-Angebot. Früher kostete eine Heizanlage rund 10 000 Euro. Heute können leicht 30 000 Euro zusammenkommen. Da kann eine Mietlösung durchaus eine attraktive Option sein. Es gibt darüber hinaus ein Förderprogramm der BAFA. Viessmann hat den sogenannten FörderProfi, der als Dienstleister engagiert werden kann. Die Preise für diese Beratung bewegen sich in Bereichen von



Wärmepumpe an der Viessmann-Niederlassung in Troisdorf

Stichwort Wärmepumpe

Eine Wärmepumpe ist eine Maschine, die unter Aufwendung von technischer Arbeit thermische Energie aus einem Reservoir mit niedrigerer Temperatur (in der Regel ist das die Umgebung) aufnimmt und – zusammen mit der Antriebsenergie – als Nutzwärme auf ein zu beheizendes System mit höherer Temperatur (Raumheizung) überträgt. ... Je nach Auslegung des Systems kann der Heizenergieaufwand um zirka 30 bis 50 Prozent reduziert werden. (Quelle: Wikipedia)



„Genutzt werden können für den Betrieb einer Wärmepumpe Erdwärme, Wärme im Grundwasser, Wärme aus Erdkollektoren und die Umgebungsluft. Wärmepumpen arbeiten wie ein umgekehrter Kühlschrank mit Kompression. Die Wärme wird über Wärmetauscher in die Heizung abgegeben. Heute sind bis zu 70 Grad Vorlauftemperatur erzielbar.“

Dr. Thomas Beck, Leiter der Viessmann-Niederlassung Köln-Bonn

Beck: Wir sind ein sogenannter Zweistufiger. Das heißt: Wir arbeiten als Lieferant direkt mit dem Handwerk zusammen. Das sind überwiegend Haustechnik-Unternehmen aus den Branchen Heizung, Sanitär, Lüftung und Klimatechnik. Wir arbeiten nicht mit dem Handel zusammen, sind damit kein Dreistufiger – Lieferant – Zwischenhändler – Endkunde im Handwerk. Zu uns kommen Unternehmer und deren Mitarbeitende. Daher unterhalten wir vor Ort auch ein großes Ersatzteillager.

Bedienen Sie auch Privatkunden?

Beck: Nein! Wir schützen damit unser Partnernetzwerk im Handwerk. Bei entsprechenden Anfragen verweisen wir darauf und sprechen gegebenenfalls auch Empfehlungen für Betriebe aus. Wir führen aber Endkudentage durch, bei denen wir über Neuerungen in der Technik informieren – zum Beispiel jetzt rund um den Termin des Unternehmerfrühstücks. Wir präsentieren hier unsere Systemlösungen – etwa energiesparende Wärmepumpen in Kombination mit Photovoltaik auf dem Dach.

Zurzeit ist es nicht so leicht, überhaupt ein Haustechnik-Unternehmen zu bekommen.

Beck: Wir wissen aus dem Kreis unserer Partner im Handwerk, dass derzeit viele schon voll damit ausgelastet sind, ihre Bestandskunden zu bedienen. Sie sind zusätzlich vom zunehmenden Fachkräftemangel betroffen. Aktuell ist aufgrund der Debatte um Gaslieferungen und steigende Energiepreise noch einmal eine starke zusätzliche Dynamik in der Nachfrage entstanden. Die Menschen sind verunsichert. Auch wir werden mit Endkunden-Anfragen geflutet. Unsere Heizungsbauer würden mit ihren Anliegen kaum noch durchkommen, wenn wir uns jeder Consumer-Einzelanfrage widmen würden. Deshalb haben wir die bereits angesprochenen Endkudentage eingeführt, um das verständliche Interesse kanalisiert zu bedienen. Das bewerben wir auch in den regionalen Publikationen.

Welche Systemgruppen bieten Sie an?

Beck: Viessmann ist Komplettanbieter – vom Ölkessel, Gaskessel über Wärmepumpen bis hin zu Hybridgeräten, zum Beispiel Gasbrennwertgeräte in Kombination mit

Wärmepumpen. Wir liefern Anlagen für Einfamilienhäuser ebenso wie für Mehrfamilienhäuser, soziale Einrichtungen wie Krankenhäuser und Pflegeheime, aber auch für mittelständische Betriebe bis hin zur Industrie.

Energiekrise: Sind energieeffiziente Wärmepumpen hier eine Lösung?

Beck: Nicht generell. Das hängt beispielsweise davon ab, wie gut das zu beheizende Gebäude gedämmt ist. In unsanierten Bauten reicht die Leistung von Wärmepumpen unter Umständen nicht aus. Sie brauchen dafür einen gewissen Gebäudestandard. Allerdings ist die Leistung von Wärmepumpen in den letzten Jahren deutlich gesteigert worden. Sie erreichen nun Vorlauftemperaturen von 70 Grad statt früher nur 50 bis 55 Grad. Sie lassen sich heute auch mit Heizkörpern kombinieren, während früher nur die Kombination mit Fußbodenheizungen möglich war. Jenseits von Hybridgeräten kann hier auch eine Gas- oder Ölheizung zusätzlich installiert werden, die einspringt, wenn die Wärmepumpe überfordert ist.

Die Politik hat Gasheizungen in der Vergangenheit stark forciert. Das fällt uns mit dem Haupt-Gaslieferanten Russland gerade auf die Füße. Wie wirkt sich das bei Ihnen aus?

Beck: Zunächst einmal: Auch eine Modernisierung mithilfe einer Gasbrennwert-Heizung aus unserem Haus lohnt sich in dieser Lage. Denn Sie sparen damit bis zu 20 Prozent Gas ein. Ein Weg kann es hier sein, eine hybride Lösung mit Ergänzung durch eine Wärmepumpe zu installieren. Die Gasheizung läuft dann nur noch nachrangig. Ob das allerdings schon für den kommenden Winter möglich sein wird, ist fraglich. Denn unsere Wärmepumpen haben wegen der hohen Nachfrage derzeit je nach Typ mehrere Monate Lieferzeit. Wir spüren aktuell aber auch eine Zurückhaltung der Kunden bei Gaskesseln.

Die Baukonjunktur hat der Neubau wegen Zinserhöhungen einen Dämpfer erhalten. Wie wirkt sich das bei Ihnen aus?

Beck: Wir spüren erste Anzeichen. Ich erwarte bei Neubauten wegen der steigenden Zinsen, aber auch wegen stark gestiegener Baukosten eine Abschwächung. Das

Impressum – Unternehmer-Club pro Troisdorf

Lechfeld 1 | 53844 Troisdorf | Telefon 02241 407055
Mail: info@unternehmerclub-pro-troisdorf.de

Vorstand

Christian Seigerschmidt, (Vorstandsvorsitzender),
Bereichsleiter Geschäftsstellen,
VR Bank Rhein-Sieg eG

Claudia Eich, [Denken LENKEN] – Coaching
zur Stressbewältigung

Wolfgang Högemann, früherer PR-Leiter
Reifenhäuser GmbH & Co. KG Maschinenfabrik

Heinz Nagel, Geschäftsführender Gesellschafter
NagelTeam GmbH

Dr.-Ing. Hildegard Sung-Spitzl, Geschäftsführerin
iplas – innovative plasma systems gmbh
www.unternehmer-troisdorf.de

Redaktion: Carsten Seim;

Realisation: Carsten Seim, Joachim Kliesen,
Absolut-Avaris GBR,
Spicher Straße 6 | 53844 Troisdorf | 0179 2043542
www.avaris-konzept.de
www.absolutdesignhaus.de

wenigen 100 Euro. Voraussetzung dafür ist das Angebot eines Heizungsfachunternehmens. Wir rechnen Projekte innerhalb weniger Tage durch und stehen hinterher auch für den ermittelten Förderbetrag gerade. Bei uns gibt es anders als bei Wettbewerbern eine Fördergarantie. Wir kümmern uns auch um die Beantragung bei der BAFA.

Zurück zu Ihrer Frage, was ich für die kommenden zwei Jahrzehnte empfehle: Ich rate dazu, Wärmepumpen, die auf Strom angewiesen sind, mit einer Photovoltaik-Anlage und einem Stromspeicher zu kombinieren. Damit erreicht der Anlagenbetreiber weitgehende Autarkie. Hier bewegen wir uns aber bereits in Dimensionen von 50 000 bis 60 000 Euro für ein Einfamilienhaus. Deshalb sind Finanzierungsangebote wie das Contracting eines Stadtwerks so attraktiv.

Wichtig zu erwähnen: Photovoltaik kostet heute deutlich weniger als noch zu Beginn des ersten Jahrzehnts des 21. Jahrhunderts. Photovoltaik ist genau wie die Windenergie ein schlafender Riese. Wir können hier noch viel mehr Energie gewinnen und als Land autarker werden.

Warum „schlafender Riese“?

Beck: Photovoltaik ist sehr gut geeignet, um schnell zu regenerativer Energie zu gelangen: Sie verbauen diese auf dem Dach, verstricken die Kollektoren und führen die Energie nach unten in den Technikraum. Hier steht eigentlich nur die Entscheidung an, ob der gewonnene Strom einspeist oder im Haus behalten beziehungsweise gespeichert wird. Ich plädiere für letztere Lösung.

Was wäre eine autarke Komplett-Heizlösung für Unternehmen ohne Gas oder Öl?

Beck: Wir haben viele Anfragen in dieser Richtung. Aber es gibt nicht die eine Lösung! So könnte mehr PV inklusive einer großen Wärmepumpe installiert werden. Das hängt von der Dämmung der Hallen ab. Eine mögliche Alternative kann auch ein großer Hackschnitzelkessel sein, der möglicherweise kombiniert mit Wärmepumpen und Solarstrom läuft. Wir führen ferner Container-Lösungen für Hackschnitzelheizungen, die auch für Gewerbebetriebe geeignet sind. Diese funktionieren automatisch und sind erprobt.

Damit lassen sich auch große Hallenflächen beheizen.

Bei Viessmann am Firmensitz im nordhessischen Allendorf (Eder) heizen wir im hohen Maße regenerativ. Dafür wurde in der Vergangenheit viel investiert – zum Beispiel in Hackschnitzel-Heizsysteme mit Biomasse aus eigenem Anbau. Seit 2012 erfüllen wir am Standort Allendorf die energiepolitischen Ziele der Bundesregierung für 2050.

Wir haben etwas ähnliches schon für ein großes Möbelhaus realisiert. Verheizt werden hier Pellets aus Bohrungen und Fräsungen aus der eigenen Möbelproduktion. Aktuell diskutieren wir Biomasse-Lösungen für Bürokomplexe oder Verkaufshallen. Solche Lösungen sind übrigens CO₂-neutral.

Gegebenenfalls sind die zuvor aufgezeigten Lösungen auch für Unternehmen aus Ihrem Netzwerk von Interesse.

Ist Flüssiggas eine Alternative?

Beck: Durchaus! Wir kennen Flüssiggas-Tanks vor allem in ländlichen Gebieten schon lange als Alternative zur Ölheizung. Flüssiggas war aber immer teurer, sodass es in Gebieten mit Erdgas nur wenig nachgefragt wurde. Das ändert sich gerade durch die steigenden Erdgaspreise. Es ist allein nicht geeignet, unsere Energieprobleme zu lösen. Gleichwohl laufen unsere Gas-Brennwertanlagen auch mit Flüssiggas. Bei größeren Anlagen, wo neben Kesseln auch Blockheizkraftwerke verbaut sind, ist die Umstellung auf Flüssiggas jedoch nicht so unproblematisch.

Sind Sie von Liefer-Engpässen betroffen?

Beck: Wir haben zurzeit immer mal wieder Lieferverzögerungen, weil uns die Zulieferung von Vorprodukten abgekündigt werden. Asiatische Lieferanten von Elektronikkomponenten spielen hier eine wichtige Rolle. So hat uns wie auch vielen andere Industrieunternehmen in der jüngeren Vergangenheit der erneute mehrwöchige Lockdown in Shanghai betroffen. Wir müssen sicher schnell darüber nachdenken, wie wir zu resilienteren Lieferketten kommen.

**Interview: Christian Seigerschmidt,
Carsten Seim**

Vernetzt mehr erreichen.

