

FWS-Vereinsversammlung und -Fachtagung vom 16. April 2014 in Bern

# Erste WP-Systemmodul-Zertifikate vergeben

Anlässlich der Vereinsversammlung der Fachvereinigung Wärmepumpen Schweiz FWS im Naturhistorischen Museum in Bern wurden die ersten Wärmepumpen (WP)-Systemmodul-Zertifikate an vier Wärmepumpen-Hersteller vergeben. Die WP-Spezialisten erfuhren an der FWS-Fachtagung am Nachmittag zudem Genaueres zur ErP-Richtlinie, zum Labelling von Wärmeerzeugungsanlagen sowie zum Thema «Graue Energie».

Manuel Fischer

Zum Auftakt der Versammlung in Bern gab der tagungsleitende Vizepräsident Peter Betz einen Überblick über den schweizerischen Wärmeerzeugungsmarkt. Dieser ist abhängig von der allgemeinen Bautätigkeit. Er legte dar, dass der Bau von Wohngebäuden bereits im Januar 2013 im Vergleich zum Vorjahresmonat um 12 Prozent rückläufig war. Die Situation ist aber je nach Landesregion sehr unterschiedlich. Die dynamischen Regionen im Baumarkt sind die Nordwestschweiz und die Genfersee-Region, welche im vergangenen Jahr ein Plus von 19 beziehungsweise 6 Prozent aufwiesen. Rückläufig waren die Baubewilligungen in den Regionen Espace Mittelland (-22%), Ostschweiz (-34%) und Zentralschweiz (-26%). Die Zahl an installierten Wärmepumpen für das Jahr 2013 betrug 19350 Neuanlagen. Im Vorjahr waren es 19443 Anlagen.

Das Auf und Ab im Wärmepumpenmarkt ist auch abhängig von Anreizen, Finanzierungshilfen und vom Gesetz eingebauten Hürden für den einen oder andern Energieträger. Leider ist es bis heute nicht gelungen, die Sanierungsrate von heute 0,9 Prozent zu erhöhen. Die Ausgangslage ist von Kanton zu Kanton durchaus unterschiedlich.

So verlangte die Verfassungsinitiative «Bern erneuerbar», dass in Zukunft der gesamte Strombedarf und der Energiebedarf für Heizung und Warmwasser grundsätzlich durch erneuerbare Energien gedeckt würden. Dies wäre faktisch einem Verbot von Neuinstallationen von Öl- und Gaskesselanlagen gleichgekommen und hätte dem Bau und Vertrieb von Wärmepumpen einen enormen Schub verliehen.

Der Grosse Rat des Kantons Bern erarbeitete einen Gegenvorschlag. An der Volksabstimmung vom 3. März 2013 erzielte die Volksinitiative mit 34,7 Prozent einen Achtungserfolg. Der Gegenvorschlag scheiterte knapp mit 51,4 Prozent Nein.

**Die vier ersten Firmen erhalten das Zertifikat**  
Zentrales Ereignis am Vormittag war die erstmalige Vergabe von WP-Systemmodul-Zertifikaten. CTA AG, ait Schweiz AG, Heim AG Heizsysteme und Stiebel-Eltron AG heissen die ersten vier Zertifikatsinhaber, welche die Auszeichnung von Peter Egli, dem Projektleiter WP-Systemmodul, in Empfang nehmen durften.

Das WP-Systemmodul integriert die Komponenten Wärmequelle, Wärmepumpe, Umwälzpumpe, Speicher, Hy-

draulik, Wärmeabgabesystem, Wassererwärmung und Steuerung/Regelung in ein aufeinander abgestimmtes Gesamtsystem der Wärmeproduktion. Das WP-Systemmodul regelt auch die Inbetriebnahme. Dies ermöglicht eine markante Effizienzsteigerung gegenüber herkömmlich erstellten WP-Systemen. Das Wärmepumpen-Systemmodul ist so aufgebaut, dass weniger Schnittstellenfragen in der Planungs- und Installationsphase auftreten. Dank der fachlich korrekten und umfassenden Inbetriebnahme und der nachfolgenden Betriebskontrolle erhält der Kunde eine Anlage, die den Ansprüchen nach optimaler Energieeffizienz und Betriebssicherheit gerecht wird.

## Wahlen in den Vorstand

Die Mitglieder wählten zudem Werner Stettler (Stettler Haustechnik), Thierry Lafosse (Cofely SA), Ralph Weber (Energie 360° Erdwärme AG) in den FWS-Vorstand und bestätigten die Walter Brönnimann Treuhand AG als Revisionsstelle.

An der anschliessenden Fachtagung am Nachmittag informierte Stephan Peterhans, FWS-Geschäftsführer, über die Bestrebungen der Europäischen Union (EU), auf die Energieeffizienz von Ge-



Paul Stalder (CEO der Stiebel-Eltron AG), Peter Egli (FWS-Gütesiegelkommission), Dieter Gerber (CTA AG), Markus Giger (Geschäftsführer der ait Schweiz AG), Michael Fry und Stefan Reisp (Heim AG Heizsysteme), Peter Betz (FWS-Vizepräsident).

bäuden und Elektrogeräten einzuwirken. Bezüglich der Energieeffizienz bei Gebäuden und zahlreicher «energieverbrauchsrelevanter Geräte» sind die Richtlinien 2010/31/EU (EPBD) und 2009/125/EG (ErP - Energy-related Products) relevant. Vor allem die ErP verpflichtet die Hersteller von Wärmeerzeugungsanlagen, die Mindesteffizienzanforderungen zu erfüllen, um ihre Geräte auf dem europäischen Markt in Verkehr zu bringen. Darüber hinaus ist es erlaubt, ab dem 26. September 2015 besonders energieeffiziente Geräte mit einer Label-Etikette auszuzeichnen. Dies hat auch Konsequenzen für Schweizer Anbieter von Geräten. Zum genannten Zeitpunkt werden Importeure von Wärmeerzeugungsanlagen mit dem Label ausgezeichnete Produkte auf dem Schweizer Markt anbieten dürfen.

#### Eco-Label als Wegweiser für No-Interest-Produkte

Die europäische Kommission hatte in einer ersten Phase für 13 Produktgruppen Vorbereitungsstudien in Auftrag gegeben, um anschliessend Durchführungsmaßnahmen zu erlassen. Die Wärmeerzeugungsanlagen sind in die Lots 1 und 2 eingeteilt. Hier gelten Anforderungen hinsichtlich Energieeffizienz, Geräuschemissionen und Stickstoffoxide-Ausstoss. Zu nennen sind Öl- und Gaskessel (Effizienz, NOx), Wärme-Kraft-Koppelungsanlagen (Effizienz, NOx), Wärmepumpen (alle Typen) (Effizienz, Geräuschpegel) und Elektrokessel (Effizienz).

Peterhans wollte den anwesenden Fachleuten den Sinn von Labels ein wenig schmackhaft machen: «Überlegen Sie während der nächsten 30 Sekunden, welche Labels und Gütesiegel Sie im Alltag bereits kennen.» Keine

Überraschung, dass den meisten die im Lebensmittelmarkt sehr gut eingeführten «Bio Suisse» oder «Fairtrade Max Havelaar» bekannt sind. Im Tourismus und in der Gastronomie sind ebenfalls Qualitätsbezeichnungen geläufig. Auch Produkte und Dienstleistungen im Bereich Haushalt, Garten, Unterhaltungselektronik und Autos werden vermehrt mit Gütesiegeln ausgezeichnet, sofern diese umweltethische Standards erfüllen. Die Labelwelt erreicht nun auch die Produkte der Heizungs-, Sanitär- und Lüftungsbranche. «Für das breite Publikum handelt es sich hier um prestigelose No-Interest-Produkte, die nicht sexy sind», so Peterhans. «Im Gegensatz zu Autos und Uhren wecken diese kaum Emotionen. Gerade deswegen sind Labels wichtige Wegmarken für den Kaufentscheid», erläuterte Stephan Peterhans. «Allerdings entfaltet ein Label seine volle Wirkung nur dann, wenn dieses auch in die Unternehmensstrategie eingebunden wird. Die Label-Versprechen müssen glaubwürdig sein, die Mitarbeiter müssen die Anforderungen kennen und die Kommunikationsabteilung muss die Botschaften dazu verbreiten.»

Der aufgeklärte Käufer wird auf dem Produkt-Eco-Label so verschiedene Angaben wie die Gerätebezeichnung, die Klassen der Jahresenergieeffizienz von A bis G, Angaben zum Schalleistungspegel oder Heizleistungen bei bestimmten Vorlauftemperaturen finden.

Zusätzlich zu den Produktetiquetten werden auch Label für Verbundanlagen auf den Markt kommen. In allen Fällen muss der Lieferant oder Hersteller die auf dem Label ausgelobten Leistungswerte auf einem Produktdatenblatt nachweisen können (www.fws.ch). ■

#### BKW sucht Kooperationspartner



**Reto Sturani, Mitglied der BKW-Geschäftsleitung, sucht nach Partnern für die neue Unternehmensstrategie: «Wir wollen neue Kooperationsmodelle aufbauen.»**

Als einer der Gastreferenten an der FWS-Fachtagung legte Reto Sturani, Mitglied der Geschäftsleitung der BKW-Gruppe, die Strategie 2030 des Unternehmens dar. Die BKW sei in der breiten Öffentlichkeit immer noch als eine der bedeutenden Versorgerinnen von elektrischem Strom und als Netzbetreiberin bekannt. Doch alleine mit der Basisversorgung von Haushalten und Gewerbe mit Strom ist die unternehmerische Zukunft kaum zu gestalten. Die Gründe sind vielfältig und den Fachleuten nicht unbekannt. Zum einen schleppt die europäische Konjunktur, zum anderen wird es noch auf Jahre hinaus Überkapazitäten im Strommarkt geben. Das Unternehmen hat die Vision, national als eines der führenden Energiedienstleistungsunternehmen aktiv zu sein. «Wir wollen mittelfristig neue Kooperationsmodelle aufbauen», sagte Reto Sturani. Als neue Geschäftsfelder will die BKW nebst der Optimierung von dezentralen Stromerzeugungsanlagen und der Gebäudeautomation ihren Kunden auch Contracting-Lösungen (inkl. Strom sparen, Einbezug erneuerbarer Energien) anbieten. Wie bei den meisten Elektrizitätsversorgungsunternehmen braucht es hierzu einen Mentalitätswandel. «Kundenbedürfnisse aufzunehmen, ist eine Haltung, die wir uns noch aneignen müssen», so Sturani. Bis zum skizzierten Ziel eines Anbieters von «Rundum-sorglos-Paketen» in den Bereichen Installation, Energieversorgung, Energieeffizienz, Fernüberwachung und Contracting ist es allerdings noch ein weiter Weg. Der Referent streckte den anwesenden Wärmepumpen-Fachleuten seine Hand aus: «Wir brauchen Euch in Zukunft als Kooperationspartner.» Einige der Zuhörer aus dem Saal konfrontierten den Referenten mit kritischen Einwänden. Um der Forderung nach Strategiewechsel Taten folgen zu lassen, müsse die BKW die Wärmepumpentechnik in ihre Marketingstrategie einbeziehen. Die Wärmepumpenhersteller seien für eine Gegenoffensive gegenüber den massiven Werbekampagnen der Öl- und Gaswirtschaft eben auch auf Partner angewiesen.

[www.bkw.ch](http://www.bkw.ch)



**Werner Stettler, Geschäftsführer der Stettler Haustechnik AG von Studen BE, wurde von den FWS-Mitgliedern in den Vorstand gewählt. (Fotos: Manuel Fischer)**



**Thierry Lafosse vertritt neu die Firma Cofely SA im Vorstand.**