

Konsequenzen einer einzigartigen Situation

Zukunftsplanung im Umfeld der Energiewende

Vieles ist nach Fukushima infrage gestellt worden, was zuvor noch sicher schien. Deutschland hat abrupt reagiert und findet sich international in einer Vorreiterrolle wieder. Firmenchef Siegfried Weishaupt, Dipl.-Wi.-Ing. Thomas Weishaupt, Vertriebsleiter Ausland, und Geschäftsführer Dr. Karl-Heinz Romer über Energiewende, deren Konsequenzen und zum Ausbau der Unternehmensgruppe.

Herr Weishaupt, vor allem in Deutschland ist seit dem vergangenen Jahr eine radikale Neuorientierung der Energiewirtschaft beschlossene Sache: weg von der Kernkraft – zu einem erheblichen Teil mit sofortiger Wirkung, komplett bis zum Jahr 2022. Was bedeutet diese Energiewende für das Unternehmen Weishaupt?

Das Wort von der Energiewende, das jetzt eine so grosse Rolle in der öffentlichen Diskussion spielt, ist ja kein neuer Begriff. Die Katastrophe von Fukushima im vergangenen Jahr hat das Schlagwort aber neu aufgeladen: Der Ausstieg aus der Atomwirtschaft ist zum zentralen Thema geworden. Vieles ist nach Fukushima infrage gestellt worden. Deutschland hat abrupt reagiert und nimmt beim Verzicht auf die Kernenergie international eine Vorreiterrolle ein.

Praktisch betroffen ist Weishaupt von dieser Kehrtwende, die viele Unsicherheiten und ungelöste Fragen mit sich bringt, zum Beispiel als stromverbrauchender Industriebetrieb. Versorgungssicherheit lautet ein Stichwort, das ich hier zunächst nur kurz anführen möchte. Energiewirtschaft ist aber auch generell unser Themenfeld – als einer der weltweit führenden Hersteller von Heiz- und insbesondere von Feuerungstechnik eine Selbstverständlichkeit. Darauf werden wir im Laufe des Interviews sicher noch detailliert zu sprechen kommen.

Die Weishauptgruppe ist mit ihren Geschäftsfeldern Energie-Technik, Energie-Gewinnung und Energie-Management in den weitreichenden Wandel der Energiewirtschaft eingebunden.

Siegfried Weishaupt, Eigentümer der Heizungsfirma Max Weishaupt aus Schwendi in Oberschwaben, und sein Sohn, Dipl.-Wi.-Ing. Thomas Weishaupt, haben klare Vorstellungen davon, wie sie ihr Geschäft in den kommenden Jahren weiterentwickeln und ausrichten wollen.



Über lange Jahre, in denen die Wellen mal höher schlugen und dann zwischenzeitlich etwas abflachten, war mit dem Begriff Energiewende jedoch zuerst die Hinwendung zu regenerativen Energieträgern gemeint. Die damit eingeleitete Schonung unserer wertvollen fossilen Ressourcen wie Öl und Gas sowie die Entlastung von Klima und Umwelt – das hat längst breiten Zuspruch gefunden.

In diesen weitreichenden Wandel, der Umdenken und Umlenken vom einzelnen Verbraucher bis hin zur Politik erfordert, ist die Weishauptgruppe mit ihren Geschäftsfeldern Energie-Technik, Energie-Gewinnung und Energie-Management unmittelbar eingebunden. Im werkseigenen Forschungs- und Entwicklungsinstitut leisten wir unseren Beitrag in der technischen Entwicklung als Hersteller und Anbieter seit Jahrzehnten, als von Energiewende noch gar nicht die Rede war.

Alles immer hinsichtlich wirtschaftlich vertretbarer Angebote, mit Produkten also, die für den Kunden erschwinglich sind und sich im alltäglichen Gebrauch rechnen. Dabei gilt es jeweils auch, jedem Winkel des Dreiecks, in dem sich alle Energiepolitik bewegt – Umweltverträglichkeit, Wirtschaftlichkeit, Versorgungssicherheit –, gleich viel Aufmerksamkeit zu schenken.

Dennoch füllt das Thema Energiewende die Zeitungen mit neuen Nachrichten und Kommentaren wie kaum zuvor.

Alles schaut – wie schon eingangs erwähnt – auf Deutschland, um zu sehen, ob und wie ein radikaler Verzicht auf Kernenergie wohl zu bewerkstelligen ist. Dabei haben wir das zwar so entschieden, die notwendigen Konsequenzen aber keineswegs zu Ende gedacht. Grundsätzlich kreisen die einschlägigen Meldungen und Hintergrundberichte um zwei Themen: Netzausbau und Netzanschluss auf der einen Seite, Speicherung von Solarstrom- und Windenergie als Kapazitätsreserve auf der anderen für die Zeit, wenn keine Sonne scheint und kein Wind bläst.

Im März 2012 erschien in der «Frankfurter Allgemeinen Zeitung» (FAZ) ein beachtenswerter Beitrag von Matthias Kurth, der elf Jahre lang Präsident der Bundesnetzagentur war. Unter dem Titel «Energiewende zwischen Mythos und Wirklichkeit» weist der über Parteigrenzen hinweg angesehene Fachmann ebenso sachlich wie deutlich auf die Gefahren nach Abschaltung der Kernkraftwerke hin, wenn nicht schnellstens für Kompensation in der Stromwirtschaft gesorgt wird.

Wo sehen Sie den Kern und die Hauptherausforderung der aktuellen Debatte?

Matthias Kurth beschäftigt sich in seinem FAZ-Artikel neben Fragen des Netzausbaus, die er für schwierig, aber mittelfristig für lösbar hält, vor allem mit der Speicherung

von Energie aus den geplanten Solar- und Windkraftwerken. Es sind immerhin noch 15 % der Stromerzeugung aus Kernenergie, die verlässlich ersetzt und bereitgestellt werden müssen. Es gilt, darauf hinzuweisen, dass Wind und Sonne nicht immer Strom erzeugen, wetterbedingt, abhängig von der Region.

Speichern ist die Antwort –, aber wie, ist die offene Frage. Grosse Stromspeicher sollen entstehen, in denen überschüssiger Windstrom für die Zeiten des Windmangels als Reserve vorgehalten wird. «Hier liegt in der Tat gewaltiges Potenzial für vielfältige Innovationen und eine Quelle für Forschung und Entwicklung», notiert der Fachmann von der Netzagentur. Um dann aber die Dimension dieser Aufgabe drastisch klarzumachen: «Wenn wir aber heute die vorhandene Speicherkapazität mit der eines Wasserglases vergleichen würden, benötigen wir Mengen, die eher denen des Bodensees entsprechen, um die Vollversorgung mit Erneuerbaren zu erreichen». Und das sei in der zur Verfügung stehenden Zeit kaum zu erreichen.

Viele Berichte zur stromerzeugenden Solarwirtschaft drehen sich auch um die Firmen selbst, um ihre Lage am Markt und die Perspektiven. Wie beurteilen Sie hier die Entwicklungen?

In der Tat wird seit Monaten in den Medien ausgeführt, dass die wirtschaftlich-unternehmerische Situation in der photovoltaischen Solarindustrie düster aussieht, die Branche liegt in Deutschland quasi am Boden. Die staatlich geförderten Investitionen in die Solarfabriken sind als klare Fehlinvestitionen zu werten. Dazu muss man auch sehen, dass die Einspeisevergütungen für die heute installierten Solarzellen weit über 100 Milliarden Euro ausmachen, aufzubringen von den industriellen wie privaten Verbrauchern.

Tatsache ist auch, dass von den 25 genehmigten Windparks auf hoher See bisher lediglich drei errichtet worden sind.

Gibt es eine Konsequenz aus dieser schwierigen Situation in der Energiewirtschaft – und welche Meinung vertreten Sie?

Die Schlussfolgerung von Matthias Kurth ist so pragmatisch wie plausibel: Wir kommen ohne neue konventionelle Kraftwerke auf unübersehbare Zeit nicht aus. Da die Planungs- und Bauzeit eines Gaskraftwerks zum Beispiel sechs bis sieben Jahre beträgt, sei bis zur Abschaltung weiterer Kernkraftwerke allerhöchste Eile geboten, um die Stromversorgung sicherzustellen. Dies seien genau die Frist und die Nagelprobe für die vielbeschworene Energiewende.

Ohne Masterplan droht die Krise: Ein solch übergreifender Plan, der unbeeinträchtigt von Wahlen, Parteiinteressen und ideologischen Fixierungen zustande kommt, ist leider noch nicht in Sicht.

«Im werkseigenen Forschungs- und Entwicklungsinstitut leisten wir unseren Energieeffizienz-Beitrag in der technischen Entwicklung als Hersteller und Anbieter seit Jahrzehnten – als von Energiewende noch keine Rede war.»



Siegfried Weishaupt

Wie präsentiert sich dazu die Stellung der Unternehmensgruppe Weishaupt?

Kurz geantwortet: Wir haben als Industriebetrieb ein starkes Interesse an einer sicheren Stromversorgung und nicht zuletzt an einer verlässlichen Energiepolitik, damit wir unseren Kunden nachhaltige Produktangebote machen können.

Dazu gehört eine nachvollziehbare Förderungspolitik, damit unsere Beratungsleistungen Bestand haben und die überfällige Modernisierung veralteter Heizungsanlagen endlich auf breiter Basis in Gang kommt. Es müssen wirkungsvolle Anreize geschaffen werden, um den Markt in Bewegung zu bringen. 40 % der Primärenergie werden in Deutschland immer noch durch Hausheizungen verbraucht. Und nach wie vor gilt, dass die grösste Energiereserve in der Energieeinsparung liegt. Um dieses Ziel zu erreichen, bedarf es modernster Technik, die Weishaupt vielfältig im Angebot hat – zum sofortigen Abruf.

Herr Thomas Weishaupt, welche Schlussfolgerungen ergeben sich aus den Entwicklungen in der Energiewirtschaft für den Ausbau der Unternehmensgruppe?

Die Anforderung der Effizienzsteigerung umfasst alle drei Unternehmensfelder, mit denen die neu formierte Weishauptgruppe im Markt auftritt: Die Segmente Energie-Technik, Energie-Gewinnung und Energie-Management, sind für sich und in ihrem Verbund auf Effizienzsteigerung ausgerichtet. Die schon 1995 einbezogene Firma Neuberger, die das Feld Energie-Management bestreitet, zielt mit ihrer hochmodernen Gebäudeautomation nicht zuletzt auf die

Einsparung von Energie durch punktgenaue und bedarfsgerechte Steuerungen. Seit drei Jahren gehört das Geothermie-Unternehmen BauGrund Süd zur Gruppe, das für den Bereich Energie-Gewinnung steht.

Die Firma bietet ihre Dienstleistungen, zum Beispiel Erdsondenbohrungen, vor allem in Verbindung mit den ebenso hocheffizient wie regenerativ ausgelegten Wärmepumpen an. Das spricht für sich. Die seit 2001 einbezogene Solarthermie wird im Systemangebot häufig zusammen mit der hocheffizienten Brennwerttechnik eingesetzt – die Beispiele liessen sich fortführen. In dieser Firmenkonstellation mit dem umfassenden Angebot an eigenen Produkten und Dienstleistungen haben wir eine Alleinstellung im Wettbewerb erreicht.

Was bedeutet dies konkret für die Ausrichtung der Vertriebsorganisation des Unternehmens?

Wer Produktangebote und Dienstleistungen aus der Gruppe in Anspruch nimmt, der hat es mit einer Firma zu tun, die unter einem Dach verschiedene Spezialisten vereint. Beispiele hierfür sind Kooperation der Geschäftsfelder wie sie an den Standorten der neuen Niederlassungsbauten Dortmund und Hamburg praktiziert werden.

Auch an bestehenden Standorten wurde das Angebot entsprechend erweitert, in München etwa mit zwei Diplom-Geologen von BauGrund Süd vor Ort. In der Schweiz haben wir alle drei Tochtergesellschaften in Geroldswil unter einem Dach. In Frankreich ist eine Tochtergesellschaft von BauGrund Süd tätig, direkt angebunden an die Weishaupt-Organisation.



«*Schulung, Beratung und Service in der Vertriebsorganisation, machte einen ganz erheblichen Posten im Investitionsvolumen aus.*»

Geschäftsführer
Dr. Karl-Heinz Romer

Was steht ausserhalb Europas für die Vertriebsorganisation an?

Die Kundenanforderungen nach Topqualität samt Brennstoffeinsparung wachsen vor allem in riesigen Expansionsregionen wie China oder dynamischen Modernisierungsmärkten wie Russland – das ist unsere Chance, da sind wir als technologischer Weltmarktführer mit einem vielfältigen Produktangebot schlechthin die Spezialisten. Service ist zudem eine tragende Säule für den Welterfolg des Unternehmens, eng verzahnt mit der ganzen Produktpalette. Der Dienst am Kunden gilt als

eines der wichtigsten Unterscheidungsmerkmale von Weishaupt gegenüber vielen Wettbewerbern.

Herr Dr. Romer, so ein weitreichender Unternehmensausbau kostet viel Geld?

In den vergangenen fünf Jahren von 2007 bis 2011 ist ein Investitionsschub bei Weishaupt zu verzeichnen, den es trotz grosser Kontinuität über alle sechs Jahrzehnte in dieser Höhe noch nicht gegeben hat: 110 Millionen Euro sind in den Ausbau der Firmengruppe investiert worden.

Und die Höhe der Investitionen wird in den kommenden fünf Jahren noch einmal deutlich gesteigert: 135 Millionen Euro sind von 2012 bis 2016 eingeplant.

In der erstgenannten Fünfjahresperiode standen die Produktbereiche regenerative Energien und der Aufbau des umfassenden Geschäftsfelds der oberflächennahen Geothermie im Vordergrund.

Wohin fließen die eingesetzten Mittel im Detail?

Schulung, Beratung und Service in der Vertriebsorganisation machte einen ganz erheblichen Posten im Investitionsvolumen aus. Die kommenden fünf Jahre stehen zunächst im Zeichen eines neu zu bauenden Entwicklungszentrums am Standort der Firmenzentrale Schwendi. Das grossflächig erweiterte Forschungs- und Entwicklungsinstitut soll die ausserordentliche technologische Kompetenz des Unternehmens im Wettbewerb stärken, insbesondere mit einer Ausweitung der Kapazitäten für Heizsysteme, regenerative Energien und Regelungstechnik. Neue Vertriebs- und Servicezentren sind bei den Niederlassungen in Frankfurt, Berlin, Neuss, Leipzig und Regensburg sowie in Frankreich, Italien und Nordamerika projektiert. Der Neubau eines Entwicklungs- und Vertriebszentrums am Standort von Neuberger Gebäudeautomation in Rothenburg ob der Tauber ist ein weiteres wichtiges Projekt. Erhebliche Ausgaben wird es in den nächsten Jahren weiterhin für den Ausbau der Marktführerschaft von BauGrund Süd im Bereich der oberflächennahen Geothermie geben.

Das alles sind Investitionen, die das Unternehmen gut schultern kann. ■

Auszug aus Beitrag

«Energiewende/Zukunftsplanung», erschienen in «Weishaupt report.12», Seiten 4–9, September 2012.