

RHEINPFALZ Zeitung, Ausgabe 9.10.2022

**DIE RHEINPFALZ**

BAD DÜRKHEIM/GRÜNSTADT

## **R Plus** Das lange Warten auf die Wärmepumpe



Heizungsinstallateur Martin Ross aus Grünstadt baut aktuell sehr viele Wärmepumpen ein.

Foto: Benndorf



Kathrin Thomas-Buchen

09. Oktober 2022 – 13:20 Uhr | Lesezeit: 4 Minuten

**Gas ist teuer, der Winter naht, und viele Immobilienbesitzer sind entschlossen: Eine andere Heizung muss her. Für Kunden kann die Suche nach einem Installateur aktuell frustrierend sein. Die Auftragslage für Heizungsbauer ist hervorragend. Warum das aber nicht unbedingt für deren Stimmung gilt.**

Mal klingelt es durch, mal geht das Band ran oder eine freundliche Stimme am anderen Ende muss auf einen anderen Termin vertrösten. Wer derzeit versucht, einen Heizungsinstallateur zu erreichen, braucht meist vor allem eines: Geduld. Das Geschäft brummt. „Momentan hat keiner Zeit“, weiß etwa Rouven Gairing, Geschäftsführer der Bad Dürkheimer Leonhard Gairing GmbH. „Die Kunden haben alle mitbekommen, was die Uhr geschlagen hat.“ Auch in Gairings Betrieb steht das Telefon nicht still. Schon seit Jahresbeginn wachse die Nachfrage nach Wärmepumpen.

Doch was aus Betriebssicht zunächst positiv klingt, hat auch einen Haken. Denn nicht jede Anfrage kann bearbeitet werden – es fehle, so Gairing, an Personal und Material. Neukunden müsse er vertrösten. Seine Firma gebe nur für

Bestandskunden Angebote ab. Und die sollten mit der Auftragserteilung nicht zu lange zögern. „Preisgültigkeit gibt es bei uns für 48 Stunden. Alles andere wäre wirtschaftliches Harakiri“, erklärt Gairing. Schließlich seien die Einkaufspreise in den vergangenen Monaten deutlich gestiegen. Zum Teil erhalte er gar E-Mails, in denen die Gerätepreise „von jetzt auf heute“ erhöht würden.

Nicht nur für Kunden ist das ein Problem, weiß Thomas Kalbfuß von der Dürkheimer Kalbfuß GmbH. „Wir können zurzeit keine Preisbindung aussprechen. Die Lieferzeiten werden nicht eingehalten. Wir hängen da in den Seilen“, sagt der Geschäftsführer. Klar ist: Wer eine Wärmepumpe ordern will, braucht Geduld. „Die Nachfrage ist schon seit Jahresbeginn, insbesondere seit März, hoch“, erzählt Kalbfuß. Auch der Informationsbedarf sei groß. „Mittlerweile sind wir da bei sechs bis acht Wochen Vorlauf für eine Beratung“, sagt er. Und wer sich tatsächlich für eine Wärmepumpe entscheide, müsse mit Lieferterminen „im zweiten oder dritten Quartal nächsten Jahres“ rechnen. Ganz ohne Gas, glaubt Kalbfuß, werde es in den nächsten Jahren nicht gehen. Doch die Entwicklung zeichne sich klar ab: Gasthermen würden bei ihm fast nur noch im Austausch bei kurzfristigen Störungen alter Anlagen angefragt. Vielmehr kämen Kunden zu ihm, die ein Haus sanieren und sich nach einer Luft-Wasser-Wärmepumpe erkundigen. „Im vergangenen Jahr waren von zehn Anfragen etwa fünf bis sechs für Gas und drei bis vier für Wärmepumpen. Jetzt sind wir eher bei 80 Prozent Wärmepumpen und 20 Prozent oder weniger fossile Energieträger.“

### **„Im Moment können wir fast nichts einbauen“**

Den Trend zur Wärmepumpe spürt ebenfalls Hoan Nguyen – auch wenn diese, wie er betont, nicht für jedes Gebäude geeignet sei. Im Vergleich zu den Vorjahren sei das Interesse „viel größer, doppelt so groß vielleicht“. Doch „im Moment können wir fast gar nichts einbauen“, klagt der Dürkheimer Heizungsbauer. Geräte würden kaum ausgeliefert, weil oft auch Komponenten wie Chips nicht verfügbar seien. Damit einher gehe die schwer vorhersagbare Preisentwicklung. „Ich kann den Kunden nur grob sagen, wie viel es kostet“, sagt Nguyen. Die hätten grundsätzlich Verständnis für dieses Vorgehen, am Ende könne es aber auch passieren, dass das Vorhaben zu teuer werde. Von einer „viel zu hohen“ Nachfrage nach Wärmepumpen berichtet auch Sanitär- und Heizungstechniker Martin Ross aus Asselheim. „Wir müssen 50 Prozent der Anfragen von vornherein absagen“, berichtet er. Momentan bediene er daher nur noch Bestandskunden. „Doch selbst bei denen beträgt die Vorlaufzeit sechs Monate bis ein Dreivierteljahr.“ Schon allein, alles Nötige zusammenzubekommen, dauere ungefähr ein halbes Jahr. „Stand jetzt. Das kann sich stündlich ändern“, beschreibt Installateur Ross die Lage.

### **Wärmepumpen sind nicht immer richtig**

Dabei sei der Einbau einer solchen Anlage nicht immer sinnvoll, nicht zuletzt aus wirtschaftlicher Sicht. Eigentlich müsse das von Gebäude zu Gebäude analysiert und bewertet werden. Doch gegenwärtig werde grundsätzlich immer eine Wärmepumpe installiert. „Und das ist ja auch so gewollt“, erinnert der Experte an die politische Zielvorgabe.



Dennoch müssen Hauseigentümer erst mal das erforderliche Geld haben: Der Einbau einer Wärmepumpe in ein Einfamilienhaus schlage durchschnittlich mit 30.000 bis 35.000 Euro zu Buche. „Dazu kommt dann meist noch eine Photovoltaikanlage, da sind Sie schnell bei 50.000 bis 60.000 Euro an Investition“, erklärt Ross. Bei seinen Kunden handelt es sich zu 80 Prozent um Privatleute. Der Rest sind Hotels und andere Gewerbebetriebe.

## Kunden werden zunehmend unzufriedener

Axel Volkmer, Obermeister der Innung Sanitär-Heizung-Klempnertechnik Vorderpfalz, empfindet Firmen, eine Preisgleitklausel in ihr Angebot aufzunehmen. Damit kann das Unternehmen bei Erhöhung der Selbstkosten den Preis nach vier Wochen anpassen. Am Ende müsse man in einem solchen Fall mit dem Kunden sprechen: Entweder komme dieser dem Betrieb preislich entgegen oder der Auftrag müsse storniert werden. „Heute kann man sich als Handwerker die Kunden aussuchen“, sagt Volkmer, findet aber: „Man muss es ja auch vom menschlichen Standpunkt sehen.“ Zumal die Kunden angesichts steigender Preise – nicht nur für Gas, sondern ebenso für Strom und Holz – zunehmend verunsichert seien. „Sie wissen nicht mehr, was sie einbauen lassen sollen“, sagt Volkmer, der hier von politischer Seite mehr Aufklärung fordert.

Geht man rein nach der Auftragslage, sind es goldene Zeiten für Heizungsbauer. „Bei den Installateuren geht's rund“, sagt Jan Leyser von der Betriebsberatungsstelle der Handwerkskammer (HWK) Pfalz, in deren Bereich 861 Installateur- und Heizungsbauerbetriebe gelistet sind. Doch weil Betriebe immer wieder Anfragen abweisen müssten, wachse auf Kundenseite die Unzufriedenheit. „Manche Betriebe haben deswegen schon ihre Homepage vom Netz genommen“, sagt Leyser. Davon rät er aber dringend ab: „Für die Suche nach Fachkräften ist es schlecht, wenn online nichts über den Betrieb zu finden ist.“ Schließlich trage der Fachkräftemangel zur aktuellen Situation bei.

So ist die Stimmung trotz überquellender Auftragsbücher durchwachsen. Innungsobermeister Volkmer beschreibt es so: Kunden permanent vertrösten zu müssen, „macht einen kaputt, weil man sie nicht zufriedenstellen kann. Das ist eine Dauerbelastung.“



Luftwärmepumpen sind derzeit besonders gefragt.

Foto: dpa