

„Hätte die Politik die Klappe gehalten, wären wir schon weiter“

Heizungsbauer Michael Weber: schon mehr als 2000 Wärmepumpen in Betrieb genommen

Über Wärmepumpen wird viel nachgedacht – in der Politik, in der Bevölkerung, in der Baubranche. Unmittelbar mit dem Thema zu tun haben die Heizungsbauer – einer davon ist Michael Weber aus Willstätt bei Offenburg. Er ist von der Technologie überzeugt und will auch andere Handwerker dafür gewinnen, sich intensiver dem alternativen und „grünen“ Heizsystem anzunehmen.

Zwar führt Michael Weber einen klassischen SHK-Betrieb, am liebsten macht er aber erneuerbare Energie: „Meine Philosophie: Ich versuche das Beste und das Machbare für meinen Kunden herauszusuchen, langfristig gesehen und auch finanziell.“ Er gehörte zu den ersten Handwerkern in Deutschland, die Anfang der 1990er-Jahre thermische Solaranlagen bauten, auch groß dimensioniert. „Wenn etwas Neues kommt, schaue ich mir das sofort an. Für Brennwerttechnik habe ich mich von Anfang an interessiert. Moderne Sachen einbauen, das ist mein Steckenpferd – damit die Leute an günstige Energie kommen und Geld sparen!“

Im Urlaub stellte er 2006 in Spanien fest, dass in heißen Ländern kaum Solaranlagen verbaut werden – und ging dem nach. Er erinnert sich: „Dort gibt es fast in jedem Haus Klimaanlage, zum Heizen und Kühlen. Dadurch kam ich verstärkt in Kontakt mit Luft-Wasser-Wärmepumpen, zumal dort schon viele Hersteller auf den Markt drängten – mit leistungsstärkeren Modellen und effizienterer Arbeitsweise.“ Daraus wurde ein Geschäftsmodell: Weber wanderte 2007 nach Spanien aus, um dort 15 Jahre tätig zu sein. Er übernahm Serviceaufträge und half Kollegen bei Planungen, Inbetriebnahmen und Störfällen.

Nach der Rückkehr nach Deutschland gründete er 2023 „Weber Haustechnik“ mit Sitz in Willstätt bei Offenburg. Mit dem Knowhow zur Wärmepumpe, das er sich über Jahrzehnte angeeignet hat, will er nun Kollegen schnell und preiswert helfen, sein Wissen und die Erfahrung weitergeben. Weit über 2000 Anlagen hat er schon in Betrieb genommen, darunter Geräte verschiedener Hersteller. „Ich finde jeden Fehler, lasse nicht locker, löse im Prinzip alles selbst. Das hat auch LG mitbekommen, für die ich jetzt offiziell Service und Inbetriebnahmen mache.“

Erwartungen an den Großhandel

Den Kontakt zu zuverlässigen Herstellern hat Weber immer wieder gesucht: „Ich brauche keine Sprücheklopfer, denn ich suche nach Qualität. Das ist gerade in Sachen Solar und Ölbrennwerttechnik relevant. Mit einigen Herstellern habe ich schon so einiges zusammen entwickelt.“ Und was erwartet Weber vom Großhandel? „Vernünftige Preise, schnelle Lieferbarkeit und einen, der nicht ständig Vertreter schickt.“

Kontakt:

REISSER AG
Natalie Teufel / PR-Managerin
Hanns-Klemm-Str. 21
71034 Böblingen
Telefon 07031 6665-322
natalie.teufel@reisser.de
www.reisser.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Telefon 0170 9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de

Zu REISSER pflegt er langjährige Treue, sieht die Niederlassung in Offenburg als starken Partner: „Da gibt es nichts auszusetzen, ich bin absolut zufrieden. Denn REISSER stellt sich auf das ein, was wir Monteure brauchen, was wir uns wünschen. Die besorgen mir sogar Teile, die sie nicht im Programm haben – das muss man einfach artikulieren.“

Warum manche Kollegen aus dem Öl- und Gasbereich bislang die Wärmepumpe scheuen, darauf hat Weber eine Antwort: „Bei der Gastherme steckt der Handwerker den Stecker ein, mehr ist nicht zu machen. Die Wärmepumpe verlangt viele Einstellungen, man muss sich elektrisch gut auskennen. Wenn ich um ein Grad Celsius erhöhe, bedeutet das bis zu 2,5 Prozent mehr Stromverbrauch. Aber als Heizungsbauer ist man 60 Grad Vorlauftemperatur gewohnt, nun ist es ein anderes Arbeiten.“ Ob die ausführenden Firmen das überhaupt leisten können, hat die Politik nicht berücksichtigt, da ist sich Weber sicher: „Der Weg von Robert Habeck war falsch. Wenn wir erneuerbare Energien wollen, muss man erst die Spezialisten und Hersteller zusammenholen, Industrie und Handwerker befragen, bis wann sie in der Lage sind, Wärmepumpen realistisch zu realisieren.“

Intensives Thema für Installateure

Damit das gelingt, müssen die Vorbereitungen durch Schulungen gewährleistet sein. Zumal Handwerker eine größere Investition vor sich haben, wenn sie für den Einbau von Split-Anlagen einen Schein für Kältemittel machen müssen. Dazu kommen Spezialwerkzeuge und Geräte, die ausschließlich für Wärmepumpen und Klimaanlage einsetzbar sind. Auch mit den Förderangelegenheit (Anträge, Anfragen an Stromversorger, bei Erdwärme Klärung mit der Wasserbehörde und eventuell dem Bergbauamt) muss sich ein Installateur heute intensiv befassen. Weber: „Es gibt genug, das Zeit und Nerven kostet. Da sollte die Regierung mehr unterstützen und vieles erleichtern. Stattdessen wurde täglich etwas anderes beschlossen und der Endverbraucher verunsichert. Auch als Handwerker wusste man nicht mehr genau, was im Moment oder zukünftig aktuell ist. Hätte die Politik die Klappe gehalten und erst mal vernünftig alles durchdacht, wären wir schon weiter.“

Dass bei vielen Handwerkern nicht einmal das Grundwissen zur Wärmepumpe vorhanden ist, sieht Weber als Kern des Problems. Ob Stromverbrauch, Geräusentwicklung, Invest oder Einsparungen: Auch viele Halbwahrheiten und Vorurteile haben sich verbreitet, beispielsweise dass in manchen Häusern eine Wärmepumpe nicht funktioniert. „Das Argument ist falsch, es ist in jedem Objekt machbar – manche brauchen dann eben zwei Wärmepumpen, um so die benötigte Prozesswärme zur Verfügung zu stellen.“

Endverbraucher benötigen mehr Aufklärung und Information. Weber berichtet, wie er bei einem potenziellen Neukunden die Kosten eines neuen, 2000 Liter verbrauchenden Ölkessels einer Wärmepumpe gegenübergestellt und transparent gemacht hat. „Innerhalb einer Stunde war die Wärmepumpe beauftragt. Die Zahlen sind das eine. Vor allem aber merken die Menschen, dass ich von dem Produkt überzeugt bin.“

Kontakt:

REISSER AG
Natalie Teufel / PR-Managerin
Hanns-Klemm-Str. 21
71034 Böblingen
Telefon 07031 6665-322
natalie.teufel@reisser.de
www.reisser.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Telefon 0170 9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de

Kein Fiasko für Kunden

Dass es in den nächsten 30 bis 50 Jahren keine Alternative zur Wärmepumpe gibt, davon ist er überzeugt: „Das System lässt sich fein per Computer einstellen, die Fernwartung spart mir den Weg und den Kunden viel Geld.“ Doch dafür muss er sich mit Software und IT befassen, Berechnungen vornehmen, in Details vertiefen. „Viele Kollegen wollen da nicht ran, denn man muss anfangs viel Zeit investieren – doch langfristig erleichtert das unseren Job.“

Zufriedene Kunden und echte Erfolgserlebnisse – das bringt handwerkliche Arbeit mit sich. Daher will Weber motivieren und mobilisieren: „Wir brauchen mehr fitte Leute. Die Kunden wollen kein Fiasko erleben, schon gar nicht finanziell. Es geht um einen Vertrauensvorschuss – um den zu bekommen, muss man sich auskennen. Schönreden bringt gar nichts, ich muss das Heiz- und Duschverhalten des Kunden genau kennen und dann planen, kalkulieren, beraten.“

Weber plädiert für mehr Schulungen – von Handwerkern für Handwerker. „Wer selbst die Probleme vor Ort kennt und gelöst hat, kann das besser vermitteln. Dieses Engagement darf der Großhandel jetzt nicht schleifen lassen. Daher bin ich froh, dass REISSER in Schulungsräume investiert.“

Zur Person

Michael Weber (Jahrgang 1961) stammt aus Stromberg im Hunsrück. Er erlernte den Beruf des Kfz-Mechanikers besuchte dann die Technikerschule für Maschinenbau, bereitete sich in der Abendschule auf den Meister vor. Dass er mit dem Heizungsbau startete, entstand aus einer Wette heraus: Ein befreundeter Heizungsbaumeister erzählte Weber, wie schwer es sei, einen Ölbrenner einzustellen. Weber entgegnete, dass es mit Sicherheit viel schwerer ist, einen Ferrari mit zwölf Zylindern einzustellen, als einen einfachen Ölbrenner. Um den Beweis zu liefern, stellte sich Weber der Herausforderung und befasste sich fortan mit Heizsystemen.

1991 gründete Michael Weber seinen ersten Betrieb, mehrere Unternehmen kamen dazu. Weber war und ist gerne ein technischer Vorreiter, geht nicht nur bei Solaranlagen und Wärmepumpen als Vorbild im Handwerk voran. Er gehörte zu jenen Installateuren, die den Prototyp der Puffer mit Trinkwasser-Edelstahlschleifen testeten – unter der Fragestellung, ob ein Puffer bei Öl- und Gasheizung zum Energiesparen Sinn macht.

Abdruck honorarfrei, Belegexemplar erbeten

Kontakt:

REISSER AG
Natalie Teufel / PR-Managerin
Hanns-Klemm-Str. 21
71034 Böblingen
Telefon 07031 6665-322
natalie.teufel@reisser.de
www.reisser.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Telefon 0170 9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de

Informationen zum Unternehmen

REISSER wurde 1871 in Stuttgart-Untertürkheim gegründet. Fünf Tochtergesellschaften formen heute zusammen die REISSER Gruppe. Das Unternehmen mit heutigem Stammsitz in Böblingen ist spezialisiert auf Bad- und Sanitärausstattung, Installations- und Heizungstechnik. REISSER deckt somit das gesamte Leistungsspektrum der Haustechnik ab. Die REISSER AG ist ein klassisches Familienunternehmen und arbeitet in enger, partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit mehr als 10.000 Fachhandwerkern. Der Großhändler beschäftigt rund 1.800 Mitarbeitende an mehr als 50 Standorten hauptsächlich im Südwesten Deutschlands. Seit 150 Jahren ist REISSER als zuverlässiger und starker Partner der Industrie und des Fachhandwerks etabliert und zählt zu den führenden Fachhandelsunternehmen der Sanitär- und Heizungsbranche im deutschen Raum.

www.reisser.de

Kontakt:

REISSER AG
Natalie Teufel / PR-Managerin
Hanns-Klemm-Str. 21
71034 Böblingen
Telefon 07031 6665-322
natalie.teufel@reisser.de
www.reisser.de

Pressekontakt:

Titania Kommunikation
Dr. Simone Richter
Postwiesenstraße 5A
70327 Stuttgart
Telefon 0170 9031182
richter@titania-pr.de
www.titania-pr.de