

Was ist „Asche“ am Phönix-Programm?

Schon lange schwelt der Konflikt zwischen den Heizungsbauern auf der einen und den Vertretern des Phönix-Programms auf der anderen Seite. Deshalb führte die Sektion München / Oberbayern am 23. 01. 96 eine Podiumsdiskussion zu diesem Thema durch.

Das Phönix-Programm wurde dabei von seinem Freisinger Bundeskoordinator Hillebrand und vom Bundeskoordinator für Technik, Theo Graff, vertreten. Für die Heizungsbauer sprachen Herr Kröplin, Angestellter des Fachverbandes Heizungstechnik und Herr Achatz, Inhaber der Achatz Wärmetechnik GmbH. Den Fachverband Solarenergie vertrat Herr Löwentraut, Geschäftsführer der Christeva GmbH. Ergänzt wurde die Diskussionsrunde durch Herrn Kaltenhauser-Barth vom Solarservice der Stadtwerke München und dem Moderator des Abends, Herrn Müller, von der Redaktion Mittagsmagazin des Bayerischen Rundfunks.

Neue Ansätze mit Verstärkerwirkung

Heiß her ging es in der Diskussion, in die auch die Zuhörer mit ihren Fragen eingreifen konnten. Dabei war man sich in einem Punkt fast einig: der Solarmarkt ist seit dem Beginn des Phönix-Programms transparenter geworden. Es zeichnet sich weiterhin ein Wachstum von 15 bis 30 % pro Jahr im Bau solarer Kollektoranlagen ab. Das aber ist in erster Linie ein Ergebnis der verbesserten Förderbedingungen, die z.Z. vorliegen und weniger ein Erfolg des Phönix-Programms. Dabei soll nicht bestritten werden, daß mit diesem Programm neue Impulse für den Solarmarkt ausgelöst wurden. Teilweise kann man sogar von einem gewissen Multiplikatoreffekt sprechen. Gibt es doch Heizungsbauer, die als Phönix-Berater zwar nur zwischen 0 und drei Phönix-Anlagen vermittelten, aber dem Kundenkreis, der über das Phönix-Programm zu ihnen kam, bis zu zwanzig Anlagen aus dem eigenen Angebot verkauften.

Unterschiedliche Systemauffassungen

Für viele Interessierte wurde zum erstenmal deutlich, welche Unterschiede es bereits im Auslegungskonzept zwischen beiden Parteien gibt. Die von Phönix empfohlenen drei Standard-Solaranlagen sind für ihren jeweiligen Einsatzbereich sehr knapp bemessen. Das führt zwar zu einem steigenden solaren Wirkungsgrad und ist eventuell in der Übergangszeit etwas günstiger. Doch gibt

es keinen Monat des Jahres, in dem Phönix-Anlagen eine solare Volldeckung ermöglichen. Im Gegenteil, auch im Sommer muß häufig ein Nachheizen in Kauf genommen werden. Der Heizungsbauer orientiert dagegen bewußt auf eine solare Volldeckung im Sommer. Hier besteht das Ziel darin, oberhalb einer solaren Energieeinstrahlung von 4 kWh/m² d – also in der Zeit von Mai bis August – ohne den Öl- oder Gasbrenner auszukommen. Es spricht vieles dafür, daß der Kunde mit dieser Prämisse zufriedener lebt.

Billigprodukt als Marktergänzung?

Der Vorteil der Phönix-Anlagen beruht dagegen auf dem tatsächlich etwas niedrigeren Preis. Das hängt mit der knappen Auslegung, der Verwendung billiger Auslandskollektoren, einer vorgegebenen (wenn auch von manchen Solarfachfirmen deutlich unterschrittenen) Begrenzung beim Installationspreis und des bewußt mit eingebundenen Selbstaufbaus von Anlagen zusammen, welcher immerhin von 2/3 der über Phönix vermittelten Kunden wahrgenommen wird. Diese Art Billigprodukt ist auch nach übereinstimmender Auffassung aus den Kreisen der Heizungsbauer nicht abzulehnen, wenn im Beratungsgespräch einerseits ihre Grenzen genannt und andererseits bei den teureren Anlagen auch deren Vorteile erwähnt werden. Diese Herangehensweise ermöglicht manchem Bürger mit begrenzten finanziellen Mitteln den Erwerb einer Kollektoranlage, die er sich sonst nicht leisten könnte.

Ganz im Zusammenhang mit dem bewußt angepeilten „Niedrigpreis“ steht die Frage der Qualitätssicherung. Billiganlagen führen häufig zu einer geringeren Qualität bei Material und Ausführung. Hier wird Phönix, wie sich in der Diskussion zeigte, in Zukunft mit der Information seiner Kunden sorgsamer umgehen müssen.

Nicht akzeptable Praktiken

Kritisch zu bewerten ist eine gegenüber dem Kunden unfaire Preiswerbung der Phönix GmbH, bei der über sogenannte Bausatzpreise von ca. 5.000 DM viele der sonstigen Kosten verschleiert werden. Eine solche Verfahrensweise ist grundsätzlich

vom Ringen um die Billiganlage für weniger zahlungskräftige Bevölkerungsschichten zu unterscheiden.

In diesem Zusammenhang wird von den Phönix-Gegnern auch die Wettbewerbsverzerrung angemahnt, die durch die teilweise kostenlose Werbung des als gemeinnützig anerkannten Bundes der Energieverbraucher hervorgerufen wird. Umgekehrt beklagen sich die Phönix-Vertreter zurecht über das oftmals mangelhafte Interesse der Heizungsbauer an der thermischen Solarenergie. Denn immer wieder treffen sie bei ihrer Beratertätigkeit auf Interessenten, denen Heizungsbauer vorher von einer Solaranlage abgeraten hatten.

Das muß man aufzeigen

Problematisch ist im Phönix-Programm die Frage der Gewährleistung. Hier liegt häufig eine völlig andere Situation vor, als wenn eine Heizungsbaufirma die Anlage liefert und vollständig installiert. Im Rahmen des Phönix-Programms schrumpft die Gewährleistungspflicht zunächst einmal auf das Drittel der Anlagen, das von einer Firma installiert und nicht nur nach erfolgtem Selbstaufbau abgeschlossen wurde. Aber, selbst wenn die rechtlichen Voraussetzungen dafür vorhanden sind, ist in allen Fällen eine sichere Gewährleistung nur durch solche Firmen gegeben, die langfristig am Markt sind.

Suche nach dem Gemeinsamen

Im Phönix-Programm werden ausschließlich Standardanlagen vermittelt. Das scheint einer der Gründe zu sein, der vielen Fachfirmen eine Mitarbeit in diesem Programm unmöglich erscheinen läßt. Engt es doch oftmals ihre Möglichkeiten zur Installation anderer Anlagenformen ein.

Die verstärkte Beratertätigkeit von Phönix bei der Anlagenvermittlung von Standard- und Nichtstandardanlagen dürfte hier beiden Seiten weiterhelfen. Denn in der Diskussion wurde deutlich, wie groß beiderseitig das Interesse ist, das gemeinsame Anliegen „Solarenergie“ voranzubringen. Dabei könnte das deutschlandweite Beraternetz von Phönix deutliche Vorteile für den Solarmarkt bringen. Umgekehrt wären die überwiegend gut ausgebildeten Handwerker der Firmen aus dem Heizungsbau ein wesentlicher Gewinn für einen organisch wachsenden Markt. Auf jeden Fall verließen die Veranstaltungsteilnehmer den Saal mit dem Gefühl, bereits das Licht am Ende des Tunnels zu sehen. *lg*