

Der vertrauliche Brancheninformations- und Aktionsbrief ■ aktuell ■ kritisch ■ unabhängig ■ anzeigefrei ■ international

Ausgabe Nr. ISH 44/23 | Düsseldorf, 2. November 2023 | 44. Jahrgang | ISSN 1431-3375

Die Fußball-WM im 'winterlichen' Katar haben wir noch in eher unguter Erinnerung. Zack, da kommt FIFA-Chef Infantino mit dieser Idee: 2034 dürfen wir uns auf Spiele in Saudi-Arabien freuen. Wie war das noch mit der FIFA-Menschenrechtsagenda? – Die 'mi'-TOP: ■ Weckruf nach Berlin ■ E-Mobilität für Unternehmen ■ Nachhaltigkeit – Doch zunächst, verehrte Leserin, geehrter Leser, gewinnen Ihre Kunden ohne Umbau:

Consolinno – Energiesparen kann so einfach sein

„Wenn mich meine Kinder fragen, was ich für unsere Erde getan habe, will ich eine gute Antwort haben!“ Mit diesen Worten erklärt **Klaus Nagl**, Gründer und CEO von **Consolinno Energy**/Regensburg, warum er sich im Gebäude-Management engagiert. Doch worin besteht dieses Engagement? Denn Gebäude-Management machen viele, und manche machen



das auch richtig gut. Was ist anders, und wo liegen die Vorteile des **Leaflet HEMS**? Eine

Antwort, die Klaus Nagl in wenigen Sätzen formuliert: „Das Leaflet HEMS verbindet alle Geräte miteinander, steuert intelligent und vorausschauend und maximiert den Eigenverbrauch. Zudem bindet es dynamische Tarife ein und kann dem Netzbetreiber Zugriff auf die Anlage geben. Alles mit nur einem Gerät, das ist einzigartig.“

An der Formulierung merken Sie schon, dass es Voraussetzungen gibt. Am besten eignet sich das Home Energy Management System dort, wo es bereits eine Photovoltaikanlage mitsamt Batterie gibt, oder wo gerade eine solche Anlage geplant wird. Eine Wärmepumpe rundet das Ganze ab, auch die Einbindung von Elektromobilität ist möglich und erhöht die Mehrwerte. Die Berechnung sieht bei einem Vier-Personen-Haushalt so aus, dass bei den soeben genannten Voraussetzungen ohne Leaflet HEMS ein Autarkiegrad von 44 % bei einer Eigenverbrauchsquote von 55 % erreicht wird. **Mit dem Consolinno-System kann der Autarkiegrad auf 59 % und der Eigenverbrauch auf 74 % gesteigert werden.** Nach aktuellen Preisen können Benutzer des Leaflet HEMS in einem Zeitraum von 20 Jahren über 11.000 € sparen – nur durch Erhöhung des Eigenverbrauchs. Auch wichtig für viele Endkunden: Der ökologische Gedanke kommt keineswegs zu kurz. Umgerechnet über 16 Tonnen CO₂ spart jeder Betreiber ein, was fast 1.300 Bäumen entspricht. Kein Wunder, dass das Firmenmotto lautet: „Klimaschutz ist unser Antrieb. Technologie unser Beitrag.“

Wenn jetzt noch die Anbindung an dynamische Strompreise und den Netzbetreiber entsprechend § 14a EnWG (reduzierte Netzentgelte für den Endkunden) von diesem genutzt wird, kommt man laut Consolinno leicht auf den doppelten Betrag, also 20.000 € aufwärts. Und wo wir gerade bei Kosten sind: Im Einkauf kostet das Produkt rund 750 € und ist inklusive Installation für einen VK von 1.100 € ausgelegt.

Apropos Installation: Die ist mit einer Schritt-für-Schritt-Inbetriebnahme per Assistent über eine praktische Installations-App problemlos möglich. Das Schöne: Mit dem Leaflet können auch bestehende Anlagen einfach nachgerüstet werden. Den Hauptvorteil nennt Klaus Nagl: „Das Leaflet HEMS ist kompatibel zu verschiedenen Herstellern von Wechselrichtern, Wärmepumpen, Ladeeinrichtungen und Batteriespeichern. EIN zentrales Device mit ALLEN relevanten Funktionen und Schnittstellen wird bereitgestellt. Damit



Klaus Nagl
© Consolinno

kann man nicht nur die Energieeffizienz steigern und Kosten senken, sondern auch das gesamte Management, das Monitoring und die Steuerung sowie das Lademanagement visualisieren. Für das Fachhandwerk ist der Aufwand denkbar gering, beinahe schon plug and play. Die entsprechende App ist überall erhältlich, das Leaflet HEMS allerdings nur im dreistufigen Vertriebsweg. Doch nicht nur am Eigenverbrauch wird gefeilt, auch die Strompreis-Dynamik soll künftig genutzt werden.“ Klaus Nagl zu dem ab

Verbesserung der Energieversorgung durch Einsatz des Leaflet HEMS

	Ohne HEMS	Mit HEMS
Autarkiegrad	44 %	59 %
Eigenverbrauchsquote	55 %	74 %
Eigenverbrauch / a	5.544 kWh	7.434 kWh
Netzbezug / a	7.056 kWh	5.166 kWh
Einspeisung / a	4.456 kWh	2.566 kWh

2024 erhältlichen Modul: „Mit der Anbindung an den Strommarkt berücksichtigt das Leaflet HEMS die schwankenden Strompreise. Falls mal nicht genügend Strom vom Dach kommt und Strom aus dem Netz gebraucht wird. Bei teuren

Ihr direkter Draht zur Redaktion Installation Sanitär/Heizung: +49 (0) 211 6698-119

■ Fax: +49 (0) 211 6698-350 ■ E-Mail: ish@markt-intern.de ■ www.markt-intern.de/ish



Börsenpreisen regelt es die Verbraucher runter, bei günstigen Preisen hoch. Zudem macht Leaflet HEMS das Haus fit für die Kommunikation im Stromnetz. Es ist bereit für den zukünftig flächendeckenden SMGW-Rollout und realisiert so die Netzdienlichkeit. § 14a EnWG netzorienteerte Steuerung wird möglich sein.“

Finden wir noch weitere Vorteile? Wie wäre es hiermit? **Fernwartung für alle Produkte ist künftig auf einem Portal möglich.** Für Mehrfamilienhäuser kann eine Heiz- und Nebenkostenabrechnung automatisiert werden und ist somit interessant für die Immobilienbranche. Die Daten sind auf dem Gerät vor Ort gesichert und gehören dem Kunden, können aber auf seinen Wunsch ebenfalls in einer Cloud gesichert werden, um die Optimierung im laufenden Betrieb kontinuierlich zu verbessern. Nicht nur das Elektro-Management kann visualisiert werden, sondern auch die komplette Hydraulik mit Pumpen und Mischergruppen. **Künstliche Intelligenz sagt den Wärmebedarf voraus und hilft so, Wärmepumpen so zu steuern, dass sie möglichst effektiv laufen.** Unwillkürlich fragt man sich, warum war Klaus

Nagl mit seinem Projekt nicht schon beim Bundeswirtschaftsminister und hat ihm gezeigt, wie Energiesparen in der Praxis funktioniert? Kurze Antwort: Hat er schon, hat nicht geholfen. Zumindest ist uns aktuell noch nichts darüber bekannt.

Halten wir fest: ■ Consolinno ist ein Zukunftsprojekt, das den Energieverbrauch in bereits gut ausgerüsteten Häusern ohne zusätzliche Dämmung oder andere Maßnahmen senken kann ■ Und die Zahl der nachgerüsteten Häuser wird künftig deutlich steigen ■ Vorteil für Sie, wenn Sie Leaflet HEMS anbieten wollen: Für die Funktionsfähigkeit ist der Hersteller der bereits verbauten Produkte nicht wichtig – das Produkt funktioniert herstellerunabhängig ■ Unsere Empfehlung: Schauen Sie sich das Ganze auf der Seite der Regensburger einmal an und prüfen Sie, ob dieser Baustein nicht auch eine interessante Ergänzung für Ihr Angebot sein kann. Alles Weitere finden Sie unter www.consolinno.de im Netz, dort gibt es auch Kontaktmöglichkeiten für Nachfragen ■ Offizieller Vertriebspartner für das Leaflet HEMS ist **eleven distribution/Abensberg** (www.elevendistribution.com).

Industriekapitän startet 'Weckruf nach Berlin'

Angesichts dessen, was den Bundesbürgern, vor allem aber Ihnen im handwerklichen Mittelstand, von der Berliner Ampelkoalition kredenzt wird, darf man sich schon mal fragen, ob der Fachkräftemangel tatsächlich nur in der Wirtschaft ein Problem ist. Das Hickhack um das Gebäudeenergiegesetz (GEG) ist für Sie nur die Spitze des Eisbergs. Kein Wunder, dass Ihre Landesvertreter in der Bundeshauptstadt regelmäßig bei den Politikern vorstellig werden. **In letzter Zeit geschah dies häufiger, um Schlimmeres zu verhüten, als dass sie tatsächlich Positives bewirken konnten.** Leider finden diese Fachleute eher selten Gehör.

Wenn keiner zuhört, muss man ihn halt wecken, scheint sich **Oliver Hermes**, Vorstandsvorsitzender und CEO der **Wilo**



Gruppe und, neben vielen anderen Tätigkeiten, Mitglied des **Kuratoriums der Stiftung Familienunternehmen**, gesagt zu haben. Ausgedruckt liegen fünf Seiten vor uns, die wir Ihnen an dieser Stelle nur auszugsweise wiedergeben können. Und natürlich ist Oliver Hermes ein Vertreter der Industrie, weswegen sein 'Weckruf nach Berlin: Wir brauchen eine industriepolitische Wende!!!' aber für das Fachhandwerk nicht weniger bedeutsam ist. Hermes moniert, dass in Deutschland eine „Generalüberholung der Rahmenbedingungen für die deutsche Wirtschaft“ notwendig ist. Schließlich liegen wir von allen Industriestaaten aktuell regelmäßig auf einem der hinteren Plätze, was die Entwicklung angeht. Klar, dass er als Chef eines energieintensiven Unternehmens das Energiekosten-Dilemma anspricht, das wir alle aus den Nachrichten bestens kennen. Auch das mangelhafte Angebot an Fachkräften sieht

der Wilo-Chef als großes Problem für die Wettbewerbsfähigkeit. An dieser Stelle lautet sein Fazit:

„Es ist also ein Maßnahmenpaket seitens der Politik zu schnüren, um die Ausbildungsberufe stärker zu fördern und die gezielte Zuwanderung von Fachkräften zu erleichtern. Zudem müssen ältere Menschen, wenn sie es eigentlich wollen, vereinfacht und entbürokratisiert länger arbeiten können. Unternehmen können hier aber nicht auf die Maßnahmenpakete der Politik warten. Sie müssen selbst auf optimierte Aus- und Weiterbildungsprogramme, bessere Vergütungsmodelle und flexiblere Arbeitszeiten setzen.“



Oliver Hermes
© Wilo

Einer der wichtigsten Stichpunkte ist bereits gefallen – Entbürokratisierung. **Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe können vielleicht noch ihren Sitz ins Ausland verlegen, das Handwerk kann das nicht.** Sie selbst wissen schließlich am besten, wie viel Zeit Sie aufwenden müssen, um Formulare auszufüllen, Anträge zu stellen oder auch nur Dokumentationen vorzuhalten. Oliver Hermes dazu:

„Das undurchsichtige Dickicht an regulatorischen Vorschriften in Deutschland muss also nicht nur gestutzt, sondern mit dem Rasenmäher radikal beseitigt werden. Während andere Regionen und Staaten riesige Subventionsprogramme in dreistelliger USD-Milliardenhöhe wie den US-amerikanischen Inflation Reduction

Act (IRA) auflegen, ist es hierzulande Aufgabe Nr. 1, Bürokratie abzubauen. Wirtschaftlich betrachtet und im Vergleich zu Subventionen kostet Bürokratieabbau fast nichts und ist damit äußerst effizient, um die Standortattraktivität deutlich zu erhöhen.“

Wie gesagt: Der Wilo-CEO spricht hauptsächlich für die Industrie – seine Anmerkungen haben jedoch in weiten Teilen der Wirtschaft Gültigkeit. Das liegt daran, dass die meisten der dort vorherrschenden Probleme auch auf die anderen Bereiche durchschlagen. Vor Wohlstandsverlust haben am Ende alle Angst, und wir können es uns nicht erlauben, das Land wegen der Unfähigkeiten der Politiker in die Arme derer zu treiben, die nicht einmal ein Konzept haben.

Jeder zweite Flottenmanager setzt auf E-Mobilität

Die Elektrifizierung von Fuhrparks im SHK-Handwerk ist zurzeit mit großen Herausforderungen verbunden. Nicht nur, dass die enorm langen Lieferzeiten Elektrofahrzeuge momentan ausbremsen. Darüber hinaus sind die Stromkosten seit der Energiekrise massiv gestiegen, und die Förderung gewerblicher Fahrzeuge ist zum 1.9.2023 ausgelaufen. Obwohl sich vor diesem Hintergrund die Frage nach der Wirtschaftlichkeit stellt, wollen rund zwei Drittel der Flottenmanager den Anteil von Elektro- und Hybridfahrzeugen (66 %, 71 %) in ihren Fuhrparks bis zum Jahr 2030 verdoppeln. Dies ist ein zentrales Ergebnis der aktuellen Studie 'Alternative Antriebe und Transformation in Fuhrparks', für die UTA Edenred/Kleinstheim im März dieses Jahres 300 Flottenmanager befragten ließ.



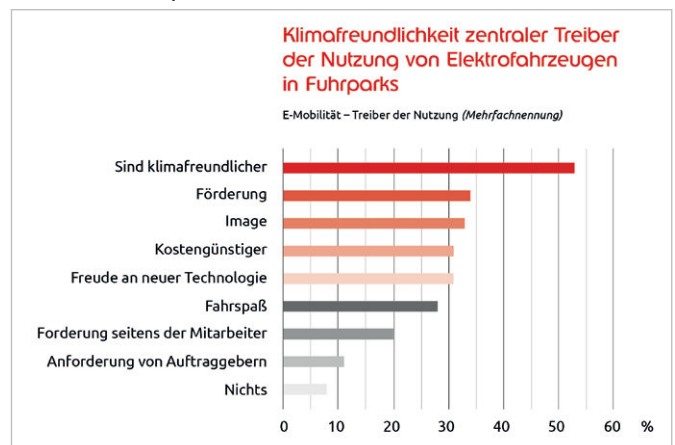
Demnach haben bislang knapp zwei Drittel (63 %) ihren Fuhrpark bis zu 30 % vollelektrisch motorisiert, während mehr als die Hälfte (57 %) einen gleich großen Anteil der Flotte zumindest auf Hybridfahrzeuge umgestellt hat. **Wesentlicher Treiber für den Umstieg auf Elektrofahrzeuge ist für mehr als die Hälfte (53 %) der Flottenmanager deren Klimafreundlichkeit.** Allerdings spielten für jeweils ein Drittel der Befragten auch die kürzlich ausgelaufene Förderung (34 %) und der Image-Gewinn (33 %) eine entscheidende Rolle bei der Anschaffung (siehe Grafik). Obwohl die Elektrifizierung des Fuhrparks langfristig das Potenzial zur Kostenreduktion hat, ist dieser Grund als Triebfeder mit 31 % nur auf Platz vier gelandet. 8 % der befragten Fuhrparkmanager gaben dagegen an, dass sie nichts dazu motiviert, Elektrofahrzeuge in ihre Flotte zu integrieren.

Obwohl der Bund, Autohersteller und die Wirtschaft Milliarden in die Ladenetze für Elektroautos investieren, geht der Ausbau bisher nur schleppend voran. **Dabei hängt die Attraktivität von E-Fahrzeugen vor allem vom einfachen Zugang zur Ladeinfrastruktur ab.** Das sehen auch die befragten Flotten- und Fuhrparkmanager so: **Für mehr als die Hälfte (56 %) ist sie der entscheidende Faktor, um die Elektrifizierung von Fuhrparks voranzutreiben.** Immerhin stuft ein knappes Drittel (31 %) der Befragten die öffent-

Fazit für heute: ■ Wenn schon einem so besonnenen Unternehmenslenker wie Oliver Hermes der Kragen platzt, dann mag man sich lieber gar nicht vorstellen, wie es bei seinen Kollegen aussieht, die – mit welcher Begründung auch immer – aufgehört haben, sich zu Wort zu melden ■ Ein Weckruf von seiner Seite ist möglicherweise ein geeignetes Mittel, um Wirtschaftspolitiker aus dem Dornröschenschlaf zu wecken ■ Merke: Gut gemeint ist die kleine Schwester von schlecht gemacht ■ Dabei rühmt sich seit vielen Jahren jede Regierung damit, besonders wirtschafts- oder mittlungsstandsfreundlich zu sein ■ Höchste Zeit, dass diese Leute nicht über Mittelstand und Fachhandwerk reden, sondern mit ihnen.

liche Ladeinfrastruktur als wichtig ein, während etwas mehr als ein Zehntel der Ansicht ist, dass sie weniger bzw. überhaupt nicht wichtig ist (11 %, 2 %). Dies könnte damit zusammenhängen, dass mehr als ein Drittel (37 %) der Fuhrparkmanager davon ausgeht, dass Firmenwagen aus dem Pkw-Segment künftig vor allem am Arbeitsplatz geladen werden.

„Das Laden von Elektrofahrzeugen am Arbeitsplatz hat gleich mehrere Vorteile“, erklärt **Richard Röhr**, Director Commercial Road Transportation bei UTA Edenred. „Zum einen motiviert der Arbeitgeber seine Mitarbeiter zum Umstieg auf alternative Antriebe und hat eventuell sogar die Möglichkeit, selbstproduzierten Strom aus einer eigenen Photovoltaikanlage an sie zu verkaufen. Darüber hinaus könnten auch Geschäftskunden die Ladesäulen nutzen – das ist nicht nur ein guter Service, sondern trägt auch zur Imagebildung bei. Zum anderen bleiben Firmenwagen, Liefer- oder Servicefahrzeuge dank einer eigenen Ladeinfrastruktur stets aufgeladen und einsatzbereit, wodurch die Suche nach freien Ladesäulen entfällt.“



Aus der Studie von UTA Edenred

Multi-Energy-Lösungen sind gefragt: „Da es momentan eine besondere Herausforderung ist, Verbrenner, vollelektrische Fahrzeuge und Hybridmodelle gemeinsam in einem Fuhrpark zu betreiben, hat UTA Edenred auch eine Multi-Energy-Lösung im Angebot“, sagt Richard Röhr. „Mit dieser Tank- und Ladekarte können Firmenfahrzeuge geladen und

getankt sowie weitere Fahrzeugservices genutzt werden.“
Derartige Angebote finden mehr als drei Viertel der Befragten (81 %) „sehr interessant“ bzw. „interessant“.
 Lediglich ein knappes Fünftel (17 %) hat dagegen kein Inte-

resse und gab „weniger interessant“ bzw. „überhaupt nicht interessant“ an. **Die kompletten Studienergebnisse können Interessenten unter folgendem Link downloaden: <https://t1p.de/UTA-Studie>.**

Löten – Schrauben – Pressen: News aus allen Rohren

Kaldewei setzt Zeichen „Die Inbetriebnahme unserer neuen PV-Freiflächenanlage markiert nicht nur einen wichtigen Beitrag zur nachhaltigen Ausrichtung von Kaldewei, sondern auch zur langfristigen Absicherung der Energieversorgung“, freut sich **Franz Kaldewei**, Geschäftsführer **Kaldewei/Ahlen**, bei der Inbetriebnahme der neuen Stromerzeugungsanlage. **Mit den 16.000 neuen Modulen wurde die vorhandene Anlage auf mehr als 19.000 aufgestockt, die Anlage erstreckt sich auf 45.000 m².** Damit lassen sich auch in Spitzenzeiten „bis zu 100 % des Strombedarfs von Kaldewei durch Sonnenenergie abdecken“, was sich auch im Storytelling für die Endkunden gut macht. Schließlich gehören stahlverarbeitende Unternehmen zu den energieintensivsten in Deutschland. Hinzu kommt, dass die Stahl-Emaillier-Produkte von Kaldewei sowieso schon auf Nachhaltigkeit gemünzt sind. **Nach einer ohnehin schon langen Lebensdauer können sie zu 100 % in den Materialkreislauf zurückgeführt werden.** Noch ein kleiner Vergleich: Mit der Anlage könnte man ungefähr 1.700 Vier-Personen-Haushalte

vollständig mit grünem Strom versorgen. Kaldewei-Partner unter Ihnen sollten diese Argumente im Beratungsgespräch immer mit anführen. Nachhaltigkeit als Verkaufsargument wird weiter zulegen.

Uponor in den Medien Beim **Axel Springer Award** in Berlin kommen alljährlich Top-Manager vieler Branchen zusammen, um sich über aktuelle Ideen und Innovationen auszutauschen und um auch den eingangs genannten Preis entgegenzunehmen. Dieser ging in diesem Jahr an **Satya Nadella** von **Microsoft**. Bei einem Roundtable mit dem Preisträger machte auch **Michael Rauterkus**, Präsident und CEO der **Uponor-Gruppe/Hassfurt**, mit und versuchte die Brücke zu schlagen zwischen Künstlicher Intelligenz und der Bauindustrie, die für fast 40 % der weltweiten Emissionen verantwortlich ist. Rauterkus dazu: „*Allerdings hinkt die Bauindustrie bei der Digitalisierung weit hinterher. Wir müssen deshalb jede Gelegenheit nutzen, um von anderen Branchen zu lernen. Es gibt ein enormes Potenzial, Gebäude mit digitalen Technologien noch nachhaltiger zu machen und den Energieverbrauch sowie die CO₂-Emissionen zu senken.*“ Wie das gehen kann, zeigte Uponor auf einem komplett neugestalteten Stand, auf dem das Engagement für Trinkwasser präsentiert wurde. Viele der Produkte des aus Finnland stammenden Unternehmens werden in der Wand verbaut, weshalb man sie nicht sieht. Dennoch sind sie unverzichtbar für die Versorgung mit sauberem Wasser und für intelligentes Heizen und Kühlen. Wer mag, kann das komplette Gespräch abrufen unter <https://www.youtube.com/watch?v=TS6rDKF4Kw>.



Selbstversorger mit PV-Strom – Kaldewei
 © Kaldewei

Glückauf,
 Ihr



Ass. jur. Hans Georg Pauli
 – Chefredakteur –

„Ich liebe sportliche Frauen“, sagt ein Scheich. „Deshalb habe ich letzte Woche eine Damenfußballmannschaft geheiratet ...“

markt intern und **iii**DIREKT – volle Leistung für Abonnenten!

Europas größte Brancheninformationsbrief-Verlagsgruppe kämpft für den Erhalt und die Stärkung des deutschen Mittelstandes. Nutzen Sie deshalb unsere umfangreichen Zusatzangebote durch den Bezug eines unserer klassischen Print-Briefe inkl. Digitalversion und Online-Zugang oder der rein digitalen Variante. Sie sind noch kein Abonnent? Informationen zu den Möglichkeiten (bei jährlicher Berechnung mit 15 % Nachlass, beim Bezug mehrerer Briefe mit weiteren 40 % Nachlass) und Urheberrechten finden Sie unter www.markt-intern.de. – Im **markt intern** Verlag erscheinen zumeist wöchentlich:

Steuern & Mittelstand:

- arbeitgeber intern
- GmbH intern
- immobilien intern
- steuerberater intern
- steuertip
- umsatzsteuer intern

Gesundheit & Freizeit:

- Apotheke/Pharmazie
- Augenoptik/Optomietrie
- Hörgeräteakustik
- in motion – Sport- plus Schuh-Handel
- Parfümerie/Kosmetik
- Spielwaren/Modellbau/Kreativ

Technik & Lifestyle:

- Automarkt & Tankstelle
- Büro-Fachhandel
- Consumer Electronics
- Elektro-Fachhandel
- Foto-Fachhandel & -Studio
- Uhren & Schmuck

Bauen & Wohnen:

- Eisenwaren/Werkzeuge/Garten
- Elektro-Installation
- Installation Sanitär/Heizung
- Möbel-Fachhandel

International:

- EXCLUSIV (Schweiz)

Im **kapital-markt intern** Verlag

erscheinen wöchentlich:

- Bank intern
- finanztip
- kapital-markt intern
- versicherungstip

