



Hans-Arno Kloep,
Geschäftsführer der
Querschieser Unter-
nehmensberatung
GmbH u. Co. KG.

Si INTERVIEW | Ist das GEG an allem schuld?

» DIE FOSSILE ENERGIE KEHRT ZURÜCK «

Ausgebucht war der Saal in einem Berliner Hotel, als Ende Oktober 2023 der 20. Querschieser Trendkongress stattfand. Einen Tag lang verkündete Trendforscher Arno Kloep Zahlen, Fakten und Folgerungen aus aktuellen Befragungen der SHK-Branche. Im Gespräch mit der *Si*-Redaktion erläutert er im Nachgang Zahlen und Analysen, die die Hintergründe zu einem bewegten Geschäftsjahr erklären und zeigen, wo und wie es 2024 besser laufen könnte.

Si: Herr Kloep, trotz der von politischer Seite unterstrichenen Bedeutung der SHK-Branche war 2023 für die Gebäudetechnik kein einfaches Jahr. Die Geschäfte im Handwerk liefen gut, wie Sie sagen. Doch für die Industrie sah es in manchen Segmenten gar nicht so rosig aus. Das größte Sorgenkind war die Sanitärbranche, oder?

Hans-Arno Kloep: Stimmt! Die Diskussion um das GEG und wer wann wie viel investieren muss, hat das ganze SHK-Geschäft auf die Heizungsseite gezogen.

» Die Betriebe haben ihre Montagekapazitäten von Sanitär auf Heizung umgeschichtet, um den Kundenwünschen gerecht zu werden. «

Da waren dann am Ende keine schraubenden Hände übrig für ein ordentliches Sanitärgeschäft.

Si: Ihre Prognosen für 2023 sind also voll eingetroffen?

Kloep: Ja, Volltreffer!

Si: Inwieweit lässt sich diese Entwicklung auf die Politik der Bundesregierung zurückzuführen?

Kloep: Der Zusammenhang zwischen dem volatilen SHK-Geschäft und der etwas unsteten Politik ist offensichtlich. Die Erstfassung des GEG hat die Endkunden zu Panikrenovierungen („schnell noch den Ölkessel erneuern, bevor es eine teure Wärmepumpe werden muss“) veranlasst. Als dann der Wär-

meplan ins Spiel kam und technisch weitere Kombinationen zugelassen wurden, war ruck-zuck die Luft raus und alle wollten ihre Aufträge verschieben oder stornieren.

Si: Gerade der Neubau zeigt sich als schwierig ab. Vom Ziel, der von Bundesbauministerin Klara Geywitz angekündigten 400.000 neuen Wohnungen im Jahr sind wir weit entfernt. Wird der Sanierungsmarkt noch mehr als bisher beherrschend für den Markt? Oder kann mit einer Wiederbelebung des Wohnungsbaus in absehbarer Zeit gerechnet werden?

Kloep: Nein, das wird nichts mit dem Wohnungsbau! Wer heute baut, muss mindestens 16 Euro pro Quadratmeter an Miete aufrufen, damit sich sein Bauvorhaben rentiert. Das ist weit weg vom Preis einer normalen Wohnung und extrem weit weg vom Preis einer Sozialwohnung. Die Schätzung gehen auf noch einmal 70.000 Wohnungen weniger in 2024.

Si: Kann die Branche trotz der beiden eingangs genannten Kritikpunkte dennoch zufrieden mit dem Verlauf des zurückliegenden Jahres sein?

Kloep: Ja, das Handwerk hatte bis zur GEG-Verabschiedung ein sehr gutes 2023. Im Moment kommt leider nur wenig nach, ab Februar 2024 wird es eng.

Si: Blicken wir auf den Wärmepumpenmarkt. Klappt es mit den 500.000 Wärmepumpen in diesem Jahr, wie es als politisches Ziel für 2024 formuliert wurde und gefördert wird?

Kloep: Niemals! Wir verlieren wegen der fehlenden Infrastruktur beim BEG das erste Quartal für das Wärmepumpengeschäft. Selbst der Bundesverband Wärmepumpe erwartet



Voll besetzt war der Saal eines Berliner Hotels, in dem der 20. Querschiesser Kongress stattfand.

für 2024 einen Rückgang auf 260.000 Wärmepumpen im deutschen Markt.

Si: Wo liegen die weiteren Herausforderungen für das Jahr 2024?

Kloep: Wir brauchen wieder mehr Planbarkeit. Im Moment tanzt die Branche wie ein Pingpongball auf hoher See und jeder, vor allem das Handwerk, muss sich rumschubsen lassen. Die Kollegen müssen Eis im Bauch haben und Ruhe bewahren. Die erste Unternehmensregel in 2024 ist: Kopf runter, durchrudern!

Si: Welche Rolle spielen der Geldmarkt und die Zinsentwicklung?

Kloep: Es ist meine Erwartung, dass die, die Geld haben, in 2024 erst einmal abwarten, ob die Zinsen sinken und die Börsen steigen. Ich vermute, dass Projekte auf dem Immobilienmarkt und im Heizungskeller um ein Jahr verschoben werden, weil die Leute auf sinkende Preise und sinkende Finanzierungskosten spekulieren.

Si: Und wie geht es mit der Wärmewende weiter?

Kloep: Langsamer als gedacht! Wir schaffen die Wärmewende nicht im versprochenen Tempo, wenn weiter alle im „SHK-Topf rumrühren“. Wir sind jetzt im zweiten Habeck-Jahr und bis jetzt haben wir immer nur die Hälfte der erforderlichen Wärmepumpenmengen montiert.

» Das Ziel im Jahr 2030 sechs Millionen Wärmepumpen bullern zu haben, werden wir nicht erreichen. «

Si: Auf was sollten sich SHK-Unternehmer einstellen?

Kloep: Der Erwartungsdruck seitens Politik und Wärmepumpenhersteller wird steigen. Gleichzeitig werden die Sanitärhersteller auch meckern, weil sie nicht mehr richtig zum Zuge kommen. Es wird ruppiger werden in der Fachschiene. Das Handwerk sollte sich auf mehr bilaterale Beziehungen zu den Herstellern einstellen, in denen man aber nicht mehr Rosinen picken kann.

BRINGT ZUSAMMEN.
UND PERSÖNLICH WEITER.

DAS NETZWERK DER EXPERTEN

23. – 26. APRIL 2024

MESSEZENTRUM NÜRNBERG



**JETZT TICKET
SICHERN!**

Mehr Informationen:
[ifh-intherm.de/
highlights](https://ifh-intherm.de/highlights)

DIE FACHMESSE FÜR SANITÄR,
HAUS- UND GEBÄUDETECHNIK





Hans-Arno Kloep informierte über die aktuellen Wirtschaftszahlen der SHK-Branche und gab einen Ausblick auf den Verlauf des Jahres 2024.

Si: Auffallend an Ihren Zahlen ist, dass das SHK-Handwerk vor allem im Bereich Elektro große Potenziale sieht. Was bedeutet das konkret?

Kloep: Das ist leicht erklärt. Die Wärmewende läuft perfekt, wenn wir energieautarke Häuser bekommen, die mit ihrer Stromversorgung nicht die Netze belasten. Das wird die Politik forcieren. Heißt: PV plus Batterien plus Wärmepumpe plus Infrarotheizkörper plus Elektrotapete werden die Kassenschlager bis 2030.

Si: Die Messelandschaft stellt sich inzwischen auch auf die engere Verzahnung mit der Elektrotechnik ein. Die Messe in Essen wird zur SHK+E. Wie zielführend ist dies?

Kloep: Aus technischer Sicht ist das Verschmelzen absolut ok. bzw. notwendig. Ob die Messen als Kommunikationsform überleben, ist eine andere Frage.

Si: Wo wird sich das Fachhandwerk künftig dann informieren, so weit dies nicht die Fachmedien übernehmen?

Kloep: Ich nehme an, dass die Hersteller im Rahmen ihrer Partnerprogramme Information als „Bindemittel“ einsetzen und die kooperierenden Handwerker in Form von Newslettern, Hauszeitungen und so fort informiert werden. Aber auch der Großhandel hat meines Erachtens eine Chance. Ich kann mir vorstellen, dass Produktinformationen, Baustellenreports etcetera in den Datenbanken des Großhandels direkt an die Produkte angehängt werden. Gibt es was Neues, wird das Produkt im Onlineshop mit einem Fähnchen markiert und der Handwerker kann auf die Nachricht klicken.

Si: Könnte zudem mehr Engagement in der Wohnungslüftung und bei Klimaanlage für das Fachhandwerk ein Geschäftsfeld mit Zukunft sein?

Kloep: Klares JA! Ich sage seit Jahren, dass der SHK-Handwerker über das Thema Wasser Hüter der Gesundheit wird, über das Thema Energiepreise Hüter des Portemonnaies und über das Thema Klima/Lüftung Hüter der Behaglichkeit und des kleinen Wohnluxus.

Si: Wie sieht es mit Service-Dienstleistungen als Geschäft aus?

Kloep: Das ist eine Riesenchance für das Handwerk! Wir stehen vor einem Wandel, wie Leute Heizungen kaufen. Jetzt kaufen sie Wärme als Geräte, morgen kaufen sie Wärme als Dienstleistung. Das verlangt Service.

Si: Dienstleistung und Service anzubieten, bedeutet aber sicher auch, dass sich das Fachhandwerk dementsprechend noch breiter aufstellen muss. Wie kann das gelingen?

Kloep: Der These, dass sich Handwerker breiter aufstellen müssen, möchte ich deutlich widersprechen. Service ist Spezialisierung! Das Handwerk wird meiner Meinung nach nicht Doktor-Allwissend in Latzhose, sondern Schmalband-Fachmann. Er wird damit leben können, dass er bestimmte Dinge nicht beherrscht, weil er bei anderen Dingen ein unschlagbar guter Spezialist sein wird.

Si: Das bedeutet dann wohl auch mehr Digitalisierung, und wie geht es mit dieser Digitalisierung der Geschäftsprozesse aktuell voran?

Kloep: Langsam! Ein Drittel der Betriebe hat sich ausgeklinkt, weil der Chef zu alt ist und sich den Stress nicht mehr antun will.

» Wer seinen Betrieb noch ein paar Jahren erfolgreich fortführen will oder in ein paar Jahren gegen gutes Geld übergeben will, muss sich mit Digitalisierung befassen. «

Die zukünftige Wettbewerbsdimension im Handwerk ist nicht mehr so sehr das Wissen über Kunden und Produkte, sondern das Beherrschen einer schlanken Prozesskette. Das geht ohne Digitalisierung nicht.

Si: Schauen wir zuletzt doch noch einmal auf das Messegeschehen und die Regionalmessen. Mit der SHK+E Essen und der IFH/Intherm in Nürnberg stehen in diesem Jahr wieder zwei Frühjahrmessen vor der Tür. Können diese heute noch wichtige Impulse bringen? Oder müssen sich Veranstaltungsformate mit Präsenz komplett neu erfinden, um weiter erfolgreich sein zu können?

Kloep: Das wird schwer für die klassischen Messen in der SHK-Branche. Meines Erachtens sind Messen für die besuchenden Handwerker und die ausstellenden Hersteller mit zu viel Streuverlusten versehen. Das geht zum Beispiel über Roadshows der Hersteller alles viel preiswerter und kundenspezifischer. Trotzdem könnten die beiden Messen in 2024 gegen den langfristigen Trend gute Besuchszahlen haben, weil die Handwerker wegen fehlender Aufträge mehr Zeit und mehr Druck haben, sich um Innovationen zu kümmern.

Si: Herr Kloep, vielen Dank für die vielen Informationen. Das Interview macht bereits heute Vorfreude darauf, beim nächsten Querschiesser-Kongress Ende des Jahres erneut mit Ihnen über die nächsten Branchenzahlen zu diskutieren. ■ (ml)