

SONDERDRUCK Ausgabe 9 – September 2020

# heizungsjournal

Fachmagazin für technologieoffene Energiesysteme  
und Erneuerbare Energien



## PRAKTISCHE LÖSUNGEN FÜR DEN „FUEL SWITCH“

Interview mit Jens Kater, Geschäftsführer der Enertech GmbH (Giersch CTC)

# Praktische Lösungen für den „fuel switch“

## Interview mit Jens Kater, Geschäftsführer der Enertech GmbH (Giersch CTC)

Jens **Kater** ist seit Anfang 2019 Geschäftsführer des Brenner- und Heizsysteme-Herstellers **Giersch CTC** im sauerländischen Hemer. Kater leitete zuvor sowohl den Vertrieb als auch den Bereich Key Account beim Wärmepumpen-Hersteller **Waterkotte**. Der Produktionsschwerpunkt von Giersch CTC liegt auf der Herstellung von Öl- und Gasbrennern sowie auf dem Vertrieb von Gas-Brennwerttechnik und Wärmepumpen. Im vergangenen Jahr hatte das Traditionsunternehmen mit „Duo-Hybrid“ ein ausgeklügeltes hybrides Heizsystem auf Basis einer Solewärmepumpe präsentiert. Giersch CTC gehört zur **Enertech AB** mit Sitz im schwedischen Ljungby. Weitere Firmen dieser Gruppe sind unter anderem die bekannten Marken **Electro-Oil** und **Bentone**. Die 1983 in England gegründete Enertech wiederum ging 2017 an den schwedischen **Nibe**-Konzern. Im Interview mit dem **HeizungsJournal** gibt Jens Kater – trotz „Corona-Krise“ – einen erfrischend-klaren Ausblick in die Zukunft des Unternehmens.



[Herr Kater, stöbert man ein bisschen im HeizungsJournal-Archiv und sucht nach dem Namen „Enertech“, so fallen einem direkt folgende Schlagwörter auf: „Brenner-Pionier“, „Brennermarke des Heizungsbauers“, „Made in Germany“, „Hightech-Heiztechnik“. Nehmen Sie unsere Leser zum Start bitte mit auf einen kleinen Ausflug in die Firmengeschichte.](#)

Ja, Giersch ist tatsächlich ein Pionier im Brenner-Sektor – man darf das nicht unterschätzen. Giersch hat bereits 1951 angefangen, Brenner in Deutschland zu verkaufen. Der Gründer und Namensgeber Reinhold **Giersch** hatte anfangs den Ver-

trieb der amerikanischen Brennermarke Allegro inne. Sehr schnell wurde aber klar, dass die Qualität dieser Produkte nicht dem Anspruch der Marke Giersch gerecht werden konnte. Daher entwickelte Giersch Mitte der 1960er-Jahre seinen ersten eigenen Ölbrenner. Zu dieser Zeit und bis in die 1990er-Jahre waren wir Vorreiter für die damals beste und sauberste Technologie. Haben doch nach dem 2. Weltkrieg und bis weit in die 1980er-Jahre die meisten noch mit Kohle geheizt! Unsere Brenner sind und waren immer sehr energieeffizient und umweltfreundlich – sofern man das heute noch von Brennern behaupten kann. Mitte der 1990er wurde dann Brennwerttechnik

**1** Giersch ist ein Pionier im Brenner-Sektor und hat bereits 1951 angefangen, Brenner in Deutschland zu verkaufen. Kommendes Jahr feiert man denn auch das 70. Firmenjubiläum. Im Bild: Fertigung der Gas-Gebläsebrenner, Baureihe „MG“ (95 kW bis 2,8 MW). (Fotos: Enertech GmbH)

mit ins Programm aufgenommen. 2007 folgten dann erst Wärmepumpen: Damit waren wir leider deutlich zu spät und daher bis heute auch nur mäßig erfolgreich. Das wird sich in Zukunft aber deutlich ändern, versprochen!

**Im Rahmen der aktuellen (politischen und wissenschaftlichen) Debatte rund um die Nutzung von Wasserstoff im Wärmemarkt, und damit auch im Gebäudebereich, kommt der Brennertechnik sicherlich verstärkte Aufmerksamkeit zu. Wie positionieren Sie sich beim Thema „power to gas“?**

Wasserstoff ist bei uns natürlich auch ein Thema. Da wir in der Enertech Gruppe international aufgestellt sind und noch Schwestern in Schweden und England haben, läuft hier die Forschung und Entwicklung an der Wasserstoff-Technologie gemeinsam. Wenn wir uns hier richtig positionieren und uns den Herausforderungen stellen, die mit dem Brennstoff Wasserstoff zusammenhängen, könnte das unsere Brennerproduktion auf Jahrzehnte sichern. Der Beitrag zu einer Minimierung von CO<sub>2</sub>- und NO<sub>x</sub>-Emissionen wäre ebenfalls beträchtlich. Das Problem ist aktuell nur, dass Wasserstoff bisher ausschließlich in geringen Mengen und zu hohen Preisen hergestellt werden kann. Daher ist meine Prognose, dass wir diese Technologie gezielt dort einsetzen werden, wo wir mit geringem Aufwand große Effekte erzielen können. Zum Beispiel bei Großanlagen der Industrie, in Stahlwerken, Alu-Hütten und Wärmekraftwerken. Das heißt, dass reine Wasserstoffbrenner in der Zukunft wahrscheinlich erst ab 1.000 kW Heizleistung

beginnen werden, solange dieser Brennstoff nicht in ausreichender Menge und zu erschwinglichen Preisen am Markt verfügbar ist.

**Giersch, als Teil der Enertech GmbH, wird kommendes Jahr stolze 70 Jahre alt! Wie kam und kommt das Traditionshaus eigentlich durch die „Corona-Zeit“?**

Besser als erwartet! Ich glaube allerdings, dass die gesamte Branche, genauso wie das Handwerk, nicht so stark von der Pandemie getroffen wurde wie andere Branchen, beispielsweise die Gastronomie und das Hotel-Gewerbe. Wir haben stets gut gewirtschaftet und eine solide finanzielle Basis, was sich in solchen Situationen auszahlt. Auch wir sind um die Kurzarbeit nicht herumgekommen, werden aber wohl bald wieder in den Regelbetrieb übergehen. Am meisten hat in der Hochphase der Pandemie der Export gelitten. Da wir etwa 40 Prozent unseres Umsatzes im Ausland machen, waren Grenzschießungen und Einstellung von Zollabfertigungen schon ein gravierendes Problem, was sich in den Monatsumsätzen bemerkbar gemacht hat. Ich klage hier aber, gerade im Hinblick auf andere Branchen, auf hohem Niveau.

**Herr Kater, Sie sind seit Anfang 2019 Geschäftsführer bei Giersch CTC im sauerländischen Hemer. Wie lassen sich Ihre „ersten 500 Tage“ zusammenfassen?**

In einem Wort: ereignisreich! Es waren, wie ich glaube, die schnelllebigsten 500 Tage meines Lebens. Die Zeit ist tatsächlich vergangen wie im Fluge. Wenn ich

als Geschäftsführer eine Bilanz aufmachen dürfte, würde ich sagen, dass 90 Prozent der Ziele, die ich mir und dem Unternehmen für diesen Zeitraum gesteckt hatte, erreicht worden sind. Dass es nicht 100 Prozent sind, liegt wahrscheinlich an der sehr ambitionierten Zielsetzung selbst. Viele Prozesse wurden angestoßen, einige davon sind bereits abgeschlossen, andere sind noch im Fluss. Wir haben einen roten Faden und ein klar definiertes Ziel, wo die Reise hingehen soll. Wir befinden uns gerade in einer Phase der Umstrukturierung und Neuorientierung. Dieser Prozess ist in vollem Gange und noch nicht abgeschlossen. Wir sind aber auf einem guten Weg! Ich habe hier in Hemer ein hochprofessionelles und hoch-motiviertes Team vorgefunden, ohne das diese Erfolge, die wir bereits erzielt haben und noch erzielen werden, gar nicht möglich wären. Wenn man sieht, was wir hier in eineinhalb Jahren auf die Beine gestellt haben, fragt man sich, wann meine Mitarbeiter eigentlich schlafen. Das war eine Höchstleistung, vor welcher ich größten Respekt habe.

**Ihr „Steckenpferd“ ist die Wärmepumpentechnik, welche Sie bei Enertech – unter dem Dach des Nibe-Konzerns – vorantreiben. Welche Schlagwörter werden wir denn in fünf Jahren lesen, wenn wir ins Archiv schauen? Bitte geben Sie unseren Lesern einen kleinen Ausblick.**

In Anlehnung an unsere Historie natürlich: „Made in Germany“ und „Hightech-Heiztechnik“. Das würde ich sofort wieder unterschreiben. Man wird aber auch lesen: Der Spezialist für Hybridtechnik,



„Wir haben einen roten Faden und ein klar definiertes Ziel, wo die Reise hingehen soll. Wir befinden uns gerade in einer Phase der Umstrukturierung und Neuorientierung. Dieser Prozess ist in vollem Gange und noch nicht abgeschlossen. Wir sind aber auf einem guten Weg,“

unterstreicht Jens Kater die strategische Neuausrichtung, den „Paradigmenwechsel“, von Giersch CTC.

der Spezialist für Sanierungskonzepte und klimaneutrale Quartierslösungen, hochinnovativ, dienstleistungsorientiert, ein echter Partner für das Handwerk. Denn das ist unser erklärtes Ziel: Dieses Unternehmen wieder dahin zu führen, wo es hingehört. Nach oben! Ich bin felsenfest davon überzeugt, dass wir mit unserem Produktportfolio und der Neuorientierung in Richtung regenerativer Energiekonzepte noch für einiges Aufsehen in der Branche sorgen werden. Denn man wird auch das lesen: „Der Traditionshersteller kam wie Phönix aus der Asche.“

**Die Entwicklung vom „Brenner-Pionier“ zum Anbieter integrierter, regenerativer Heiz- und Energiesysteme ist dabei ein echter Paradigmenwechsel! Wie gelingt es Ihnen, die Kunden im Heizungsbau auf der einen Seite und Ihre Mitarbeiter, zum Beispiel im Vertrieb, auf der anderen Seite bei diesem „fuel switch“ mitzunehmen?**

Das gelingt bedingt. Leider werden bei diesem Paradigmenwechsel und bei dem Tempo, welches wir jetzt vorlegen, einige „Dinosaurier“ auf der Strecke bleiben. Es ist sehr bedauerlich, aber nach nun „500 Tagen“ im Amt traue ich mir durchaus zu, die „Spreu vom Weizen“ trennen zu können. Oder anders ausgedrückt: Ein Zug, der Fahrt aufnimmt, kann alles brauchen, nur keine Bremsen.

Bei den Heizungsbauern sieht es ähnlich aus: Einige erkennen sofort das Potential der neuen Konzepte und Produkte, andere eben nicht. Das liegt natürlich auch in der Historie von Giersch. Wenn du dir über 70 Jahre einen Kundenstamm aufbaust, der Giersch-Brenner und -Brenner-

wertechnik einsetzt und diese aus dem Effeff beherrscht, und du diesem Kunden dann auf einmal erzählst, er solle nun bitte eine Solewärmepumpe mit einer PVT-Anlage verbinden und das alles über eine App steuern, glaubt dieser, du kommst von einem anderen Stern. Das ist aber auch gar nicht das Problem. Das sind sehr treue Kunden, die ihr Handwerk verstehen und die brauchen wir selbstverständlich auch! Brenner und die Heizungsbauer, die sie kaufen, sind – nach wie vor – das wichtigste Standbein des Unternehmens. Daher ist mein Vergleich gar nicht böse gemeint. Man sagt ja nicht umsonst: Schuster bleib' bei deinem Leisten.

Vielmehr ist es unsere Aufgabe, zu den bestehenden Brenner-Kunden neue Kunden hinzuzugewinnen, mit denen wir die neuen Technologien verbauen können. Denn wenn ich einen Brenner-Kunden zum Wärmepumpen-Kunden „drehe“, habe ich doch nichts gewonnen.

**Apropos „fuel switch“ und „Neukunden“: Mit „Duo-Hybrid“ haben Sie im vergangenen Jahr ein Hybridsystem vorgestellt, welches diesen Namen auch verdient. Denn hinter der ausgeklügelten Lösung verbirgt sich eine Solewärmepumpe in Verbindung mit einem Gas-Brennwertgerät und einem PVT-Modul (PVT steht für PV = Photovoltaik und T = Thermie/Solarthermie). Oder anders ausgedrückt: Sonnenwärme und Sonnenstrom speisen hier eine Wärmepumpen-Erdgas-Unit. Wie kommt diese Innovation beim Heizungsbauer an?**

Findet man den „richtigen Heizungsbauer“, so ist dieser begeistert! „Duo-Hybrid“ ist tatsächlich ein sehr ausgeklügeltes System, was durch die Vielzahl der Komponenten auf den ersten Blick komplex wirkt. In der Tat ist es aber nicht kompliziert. Jeder Heizungsbauer hat doch schon eine Brennwerttherme, einen Pufferspeicher oder eine Solaranlage montiert, viele schon mal eine Wärmepumpe oder PV-Anlage. Hier ist eben alles miteinander verwoben. Der Handwerker, der rechnen kann, merkt sofort, dass er mit „Duo-Hybrid“ einen deutlichen Mehrwert in der Hand hat, den er seinem Kunden verkaufen kann.

In der heutigen Zeit, in der es kaum noch Fachkräfte gibt, ist der „bottleneck“ die „manpower“. Für den Ertrag des Unternehmers ist der Materialeinsatz pro Monteurstunde also von immenser Bedeutung. Da es kaum noch Heizungsbauer auf dem Arbeitsmarkt gibt, hat der

**MAL<sup>(ganz)</sup> anders  
GEFRAGT**

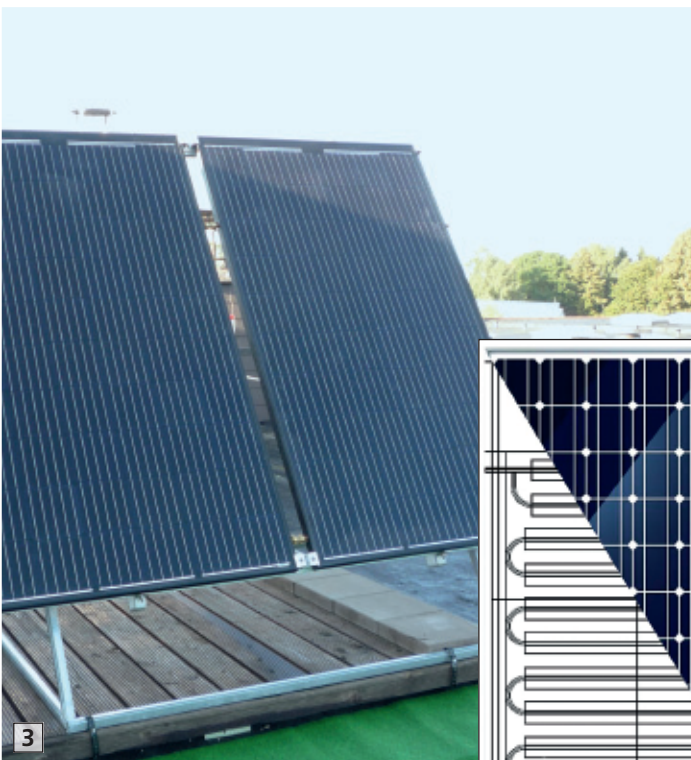
Ihr liebstes Brettspiel?  
Mühle

Ihr Ausflugstipp im Ruhrgebiet?  
Baldeneysee

Vorbilder?  
Der Ikea-Gründer  
Ingvar Kamprad



2



3

2 „Duo-Hybrid“ ist speziell für Mehrfamilienhäuser im Bestand, aber auch für Neubauten und für geräumige Ein- bis Dreifamilienhäuser konzipiert. Wir liegen mit unserem System etwa 50 Prozent unter den Kosten für eine Erdwärmepumpe mit Bohrung. Mit anderen Worten: Keine Genehmigung, kein Ventilatorgeräusch, keine »hässliche Kiste« vor der Tür“, so Jens Kater zur Heiztechnik-Neuheit aus Hemer, welche eine Solewärmepumpe mit einem Gas-Brennwertgerät und einem PVT-Modul verbindet.

3 Beim PVT-Modul handelt es sich um einen Hybriden: An der Rückseite, also der sonnenabgewandten Seite, eines herkömmlichen PV-Moduls ist ein Wärmeübertrager montiert. Dieser Wärmeübertrager ist jedoch keine klassische Solarthermieanlage. Es handelt sich vielmehr um einen Luftabsorber.

Unternehmer nur eine Möglichkeit, seinen Ertrag zu steigern, nämlich über das Material. Ein Installateur muss demnach in seinen acht Arbeitsstunden pro Tag so viel Material wie möglich verbauen – und zwar hochwertiges Material. Nur so kann das Handwerksunternehmen wirtschaftlich erfolgreich sein.

Der Riesen-Vorteil bei „Duo-Hybrid“ ist, dass alles „plug and play“ installiert werden kann, in der Praxis funktioniert und der besagte „Materialeinsatz pro Monteurstunde“ hoch ist. Mit „Duo-Hybrid“ hält der Heizungsbauer die ganze Wertschöpfungskette der erneuerbaren Hausenergieversorgung in den Händen – also: Solartechnik, Wärmepumpentechnik, Brennwerttechnik. Der Kunde erhält zudem alles aus einer Hand. Wenn das nichts ist!

**Das Thema „PVT“ dürfte aber für die meisten Installateure tatsächlich „Neuland“ sein. Bitte nennen Sie noch ein paar Details zum Kollektor selbst.**

Diese Technologie ist definitiv nicht neu. Bei dem PVT-Modul handelt es sich einfach um einen Hybriden. Sprich: an der Rückseite, also der sonnenabgewandten Seite, eines herkömmlichen PV-Moduls ist ein Wärmeübertrager montiert. Dieser Wärmeübertrager ist jedoch keine Solarthermieanlage, die direkt hohe Temperaturen zur Brauchwarmwasserbereitung und Heizungsunterstützung liefern kann. Es handelt sich vielmehr um einen Luftabsorber. Und genauso setzen wir ihn in unserem Konzept auch ein. Nutzt

man die thermische Energie dieses Luftabsorbers als Quelle für eine Wärmepumpe, ist er ziemlich genial.

Die Solewärmepumpe tut sich in Deutschland schwer, obwohl diese Technologie deutlich leiser, platzsparender und effizienter ist als beispielsweise die Luftwärmepumpe. Das liegt an den immensen Kosten für die Bohrungen, dem aufwendigen Genehmigungsverfahren und den ausgedehnten Trinkwasserschutzgebieten, wo Bohrungen nur eingeschränkt oder gar nicht erlaubt werden. All das umgehen wir mit dem PVT-Modul ganz geschickt. Setzt man dann noch voraus, dass der Kunde zur Deckung seines Strombedarfs sowieso eine PV-Anlage installiert hätte, sprechen wir nur noch vom Mehrpreis für den Wärmeübertrager. Wir liegen mit unserem System etwa 50 Prozent unter den Kosten für eine Erdwärmepumpe mit Bohrung. Mit anderen Worten: Keine Genehmigung, kein Ventilatorgeräusch, keine „hässliche Kiste“ vor der Tür. Ich denke, diese Fakten sprechen für sich!

**Mit „Duo-Hybrid“ zielen Sie auf den Einsatzbereich „Modernisierung von Bestandsgebäuden“, speziell: Mehrfamilienhäusern, ab. Mit welchen Argumenten können Sie Eigentümer für die Wärmewende mit diesem Hybridkonzept gewinnen?**

Natürlich muss das Hauptargument sein, damit bis zu 80 Prozent CO<sub>2</sub>-Emissionen einzusparen. Die Wohnungsbaugesellschaften stehen vor einer sehr großen Herausforderung: Es ist beschlossene Sache, dass die CO<sub>2</sub>-Abgabe kommt. Damit wird endlich derjenige belohnt, der CO<sub>2</sub> spart, und derjenige bestraft, der das Klimagas freisetzt. Um diese CO<sub>2</sub>-Kosten zu sparen, werden Konzepte wie „Duo-Hybrid“ – gerade in der Wohnungswirtschaft – dringend benötigt.

„Duo-Hybrid“ ist speziell für Mehrfamilienhäuser im Bestand, aber auch für Neubauten und für geräumige Ein- bis Dreifamilienhäuser konzipiert. Das Konzept bietet all das, was Besitzer von Mehrfamilienhäusern und Bestandsgebäuden brauchen: Eine sehr effiziente Wärmepumpe, die ihren Strom über die PV-Anlage erhält und ohne Bohrungen auskommt. Für größere Mengen Brauchwarmwasser, zur thermischen Desinfektion, zur Spitzenlastabdeckung und als „backup“ ist eine hocheffiziente Gas-

Brennwertheizung verbaut. Alles, wirklich alles, die Wärmepumpe, das Brennwertgerät, die PVT-Anlage, der Wechselrichter, der E-Heizstab, die Pufferspeicher, Dreiwegeventile etc. sind über eine App steuerbar und können zentral von einer Leitwarte geregelt, eingestellt und entstört werden.

Summa summarum: Der Bauherr erhält mit „Duo-Hybrid“ bis zu 45 Prozent staatliche Förderung im Sanierungsfall, kann die Modernisierungskosten auf den Mieter umlegen, den das nicht stört, weil er in gleichem oder größerem Maße über die geringeren Energiekosten wieder entlastet wird. Der Besitzer steigert den Wert seines Gebäudes und tut was Gutes für die Umwelt. Eine Win-Win-Situation für alle Beteiligten.

**Welche Erfahrungen und Schlüsse konnten Sie aus den ersten Referenzprojekten schon ziehen?**

Wir sehen, dass „Duo-Hybrid“ sehr gut, störungsfrei und hocheffizient arbeitet. Offen gestanden besser, als wir das für den Start erwartet hätten. Das ist natürlich in der Hauptsache dem phantastischen Regler und der genialen Software zu verdanken, die wir eigens für dieses

Projekt entwickelt haben. Die ersten Anlagen waren eigentlich als Referenz- und Testanlagen gedacht, an denen wir modifizieren, nachparametrieren und experimentieren wollten. Das hat sich aber schon jetzt erledigt. Die Anlagen laufen so gut, dass wir nichts mehr an ihnen ändern werden!

Wir werden in Zukunft aber von den Leistungen her noch ein wenig größer werden. Unsere Marktanalyse hat ergeben, dass das klassische Mehrfamilienhaus in Deutschland sechs bis zehn Wohneinheiten aufweist und eine durchschnittliche Wohnfläche von 450 bis 600 m<sup>2</sup> besitzt. Daher haben wir unsere Pakete auf 20 bis 60 kW Heizleistung ausgelegt. Die Praxis zeigt aber, dass eine Vielzahl von Gebäuden größer ist. Wir könnten da natürlich kaskadieren – aber das kostet. Daher denken wir jetzt schon über 80- bis 100-kW-Lösungen nach. ■

[Jörg Gamperling]

Weitere Informationen unter:  
[www.giersch.de](http://www.giersch.de)

Einen weiteren spannenden Beitrag zur Lösung „Duo-Hybrid“ finden Sie hier:  
<https://tga.li/OEU>

#### ► INFO

### Giersch CTC mit neuem Schulungszentrum in Norddeutschland – Eröffnung im September

Pünktlich zu Beginn der Heizperiode 2020/2021 hat Giersch sein neues Schulungs- und Eventcenter in Betrieb genommen, welches sich über eine Fläche von 350 m<sup>2</sup> erstreckt. In Hohenaspe, nördlich von Hamburg, kann nun praxisnah an allen Giersch-CTC-Produkten gearbeitet werden. Gezeigt wird dort selbstverständlich auch das neue „Duo-Hybrid“-System – konkret können hier Inbetriebnahmen und Fehlersuchen simuliert werden.

Das Schulungszentrum Nord ist das dritte seiner Art im Hause Giersch. Weiterhin zur Verfügung stehen das Schulungszentrum Mitte (in der Zentrale in Hemer bei Dortmund) und das Schulungszentrum Süd (in Kaufbeuren bei München). Für die Zukunft seien weitere Schulungs- und Trainingscenter im Raum Stuttgart und im Osten Deutschlands ange-dacht.