

Sauerländer, die für regenerative Energien brennen

Wärmepumpen boomen. Seit die Preise für Öl und Gas in die Höhe schießen, interessieren sich immer mehr Verbraucher für diese von fossilen Energieträgern unabhängige Heizalternative. Auch Giersch, ein traditioneller Brennerhersteller aus dem Sauerland und zur Enertech Group gehörend, erlebt eine rasant steigende Nachfrage nach Wärmepumpen. Gleichzeitig setzt das Unternehmen auf die zukunftsweisende Wasserstofftechnologie.

Wärmepumpen arbeiten wie ein Kühlschrank. Nur umgekehrt. Sie holen Energie aus der Luft, dem Erdreich oder Wasser zum Heizen. Giersch kennt sich mit dem System bestens aus. Aber nicht allein damit. Mit der Wasserstofftechnologie setzt das Unternehmen auf ein zweites, wegweisendes Standbein im Bereich der regenerativen Energie.

Der Zukunft entgegen

Giersch wurde 1951 gegründet und ist seit 2017 Teil der schwedischen Nibe-Gruppe. „Giersch war eine traditionelle Brennermarke und kam durch den Verbund in Enertech zu Nibe“, erklärt Jens Kater, der vor 3,5 Jahren als Geschäftsführer ins Unternehmen kam, um dieses in Richtung regenerative Energien aufzustellen. „Als international agierendes Unternehmen, das rund 150 Firmen unter seinem Dach vereint, hat Nibe 20.000 Mitarbeiter und einen Umsatz von 3,5 Milliarden EUR und konnte sich als größter Wärmepumpenhersteller Europas positionieren. Nibe will Innovationen, das kommt uns zugute.“



Duo-Hybrid – die perfekte Wärmepumpe für Bestandsbauten

Von Öl und Gas zu Wasserstoff

Giersch hat sich in der Vergangenheit mit technisch ausgereiften Öl-, Gas- und Kombibrennern einen Namen gemacht und rechtzeitig die Zeichen der Zeit erkannt und reagiert. Traditionelle Brenner rücken immer mehr in den Hintergrund. „Obwohl die Brenner-technologie noch nicht tot ist“, wie Jens Kater sagt, „ist heute die Verbrennung von Wasserstoff in aller Munde. Wir haben diese Entwicklung früh erkannt und Brenner entwickelt, die 100% Wasserstoff verbrennen. Die Idee ist, Gasbrenner zu Wasserstoffbrennern umzubauen; damit wären wir

international einer der wenigen Hersteller dieser Größenordnung. Ab 2030 soll ein großer Anteil an Wasserstoff in das Erdgasnetz eingespeist werden; so will es die Bundesregierung. Wir sind dafür schon heute bereit. Die Herausforderung bei der Entwicklung der Brenner ist, dass Wasserstoffmoleküle sehr viel kleiner als Erdgasmoleküle und deshalb schwieriger zu händeln sind. Sämtliche Armaturen sind auf Erdgas eingestellt. Wir haben Brenner entwickelt, die absolut zuverlässig arbeiten, sowie die dazu passenden Kessel. Für Prototypen arbeiten wir im Bereich von 50 kW. Noch sind wir

Interview mit

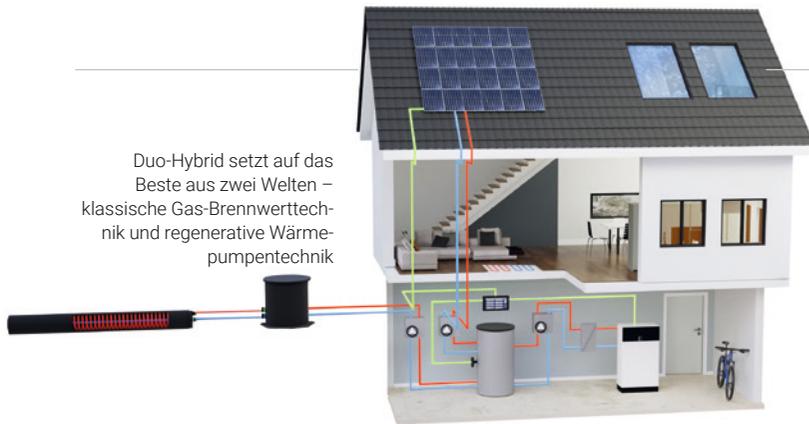


Jens Kater,
Geschäftsführer
der Enertech GmbH

im Forschungsmodus; wir haben nicht die Armaturen entwickelt, sondern fügen die Komponenten zu einem Brenner zusammen und verbrennen den Wasserstoff, den wir noch nicht haben. Noch nicht.“

Das richtige Produkt zur richtigen Zeit

Neben der Wasserstofftechnologie bilden Hochtemperaturwärmepumpen ein weiteres zukunftsorientiertes Aufgabenfeld. „Für Wärmepumpen sehen wir in der Bestandssanierung deutlich mehr Potenzial als im Neubau; zumindest, wenn man ernsthaft CO₂ einsparen will“, resümiert Jens Kater. „Wir haben deshalb Konzepte wie Duo-Hybrid entwickelt, ein System, das die Sanierung mit regenerativen Energien möglich macht, ohne wesentlich Substanz verändern zu müssen. Bislang dachte man, das sei nicht möglich; wir zeigen, dass es möglich ist.“ Mit Duo-Hybrid wendet sich Giersch an große Wohnungsbaugesellschaften, Stadtwerke und Kontraktoren; die Nachfrage ist immens. „Wir sind genau im richtigen Moment startklar“, betont Jens Kater. „Die Her-



Duo-Hybrid setzt auf das Beste aus zwei Welten – klassische Gas-Brennwerttechnik und regenerative Wärmepumpentechnik

stellung von Wärmepumpen läuft gerade an, aber eher als eine Art Manufaktur. Große Stückzahlen vertreiben wir über die ebenfalls zu Enertech gehörende CTC.“ Auch wenn Giersch einen Schritt weiter als der Wettbewerb ist, hat das Unternehmen mit Lieferschwierigkeiten zu tun und kann die immense Nachfrage nicht erfüllen. Lieferzeiten von 40 Wochen sind momentan Standard – bei Wettbewerbern liegen diese bei 55 und mehr Wochen. Eine unbefriedigende Situation. „In dem Wort ‘Unternehmer’ steckt ‘unternehmen‘,

sagt Jens Kater. „Man muss etwas bewegen, aktiv sein, neu denken; genau das tun wir. Wenn man in das europäische Ausland schaut, sieht man, dass die Problematik nicht überall gleich gelagert ist. In Osteuropa gibt es gute Hersteller mit Kapazitäten. Dort muss man neue Lieferketten aufbauen.“

Dem Markt voraus

Mit diesen zwei Standbeinen hat sich Giersch klar positioniert und blickt gespannt nach vorn. 80 Mitarbeiter sind für das Unternehmen tätig, davon 70 am Standort

Hemer, der Rest in Niederlassungen in Hamburg und München. Giersch ist deutschlandweit aktiv und hat gute Beziehungen zu Österreich und in die Schweiz. Auch wenn nur dort regenerative Energiekonzepte eingesetzt werden, gibt es ein weltweites Vertriebsnetz. „In Ländern wie Ägypten oder Usbekistan dominieren nach wie vor traditionelle Brenner“, so Jens Kater. „Deshalb geht es im nächsten Schritt darum, die alternative Technologie auch in diese Länder zu tragen. In Deutschland werden wir die Brennertechnologie auf null zurückfahren und nur noch regenerativ unterwegs sein. Wir agieren in einer absoluten Wachstumsbranche und sind davon überzeugt, in fünf Jahren zu den Topfirmen Deutschlands zu zählen. Unterstützt werden wir dabei von einer Gruppe, die Inno-

KONTAKTDATEN

Enertech GmbH
Adjutantenkamp 18
58675 Hemer
Deutschland
☎ +49 2372 9650
📠 +49 2372 61240
✉ info@giersch.de
www.giersch.de

novationen stark fördert. Zudem sind wir davon überzeugt, dass es in Zukunft nicht die eine Lösung für die Energieerzeugung geben wird, sondern einen Mix aus Wasserstofftechnologie, Wind und Solar. Als kleines, hochinnovatives Unternehmen bereiten wir uns konsequent auf die Umstellung auf regenerative Energie vor, treiben Innovationen voran, damit sie dann einsatzbereit sind, wenn der Markt so weit ist.“