

## Interview mit Xavier Feys

# Daikin setzt auf die Volkswärmepumpe

Im vergangenen Jahr hat Daikin unter der neuen Marke Altherma Luft/Wasser-Wärmepumpen auf den deutschen Markt gebracht. Dank einem optimalen Preis/Leistungsverhältnis durch Großserienfertigung soll Altherma zur Volkswärmepumpe werden, unterstreicht Xavier Feys, Geschäftsführer der Daikin Airconditioning Germany GmbH. Nach einem guten Start werde derzeit das Vertriebsnetz aus geschulten Heizungsfachbetrieben weiter ausgebaut.

## Heizungsjournal:

Herr Feys, mit Luft/Wasser-Wärmepumpen der Marke Altherma ist Daikin seit gut einem Jahr ein neuer Wettbewerber auf dem deutschen Heizungsmarkt.

## Feys:

Was die Marke Altherma und unseren Auftritt auf dem Heizungsmarkt betrifft, haben Sie recht. Doch Daikin ist allgemein über seine Klimageräte schon seit Anfang der 70er Jahre auf dem deutschen Markt vertreten, zuletzt vertrieben von GEA Happel und Küba. 1998 hat Daikin den Vertrieb dann in die eigene Hand genommen und die Daikin Airconditioning Germany GmbH mit Sitz in Unterhaching bei München gegründet.

## Heizungsjournal:

Wie groß ist Ihr Unternehmen jetzt?

## Feys:

Daikin Airconditioning Germany hat im Geschäftsjahr 2007/08 mit etwa 130 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 100 Mio. Euro erwirtschaftet. Unsere Mutter ist Daikin Europe N.V. – 1972 mit Sitz in Ostende, Belgien, gegründet. Mit mehr als 4.000 Mitarbeitern und einem Umsatz von 1,9 Mrd. Euro ist sie für Fertigung und Vertrieb für Europa sowie für Teile von Afrika und den Nahen Osten zuständig. Eine Fabrik in Ostende wird unterstützt von zwei Werken in der Tschechischen Republik. Das Angebot umfasst Produkte und Systeme der Wär-

me-, Klima- und Kältetechnik für Anwendungen sowohl im Wohnbereich als auch in Gewerbe und Industrie. Daikin Europe wiederum ist eine 100-prozentige Tochtergesellschaft von Daikin Industries Ltd. mit Sitz in Osaka, Japan. Der Konzern insgesamt erzielte mit etwa 36.000 Mitarbeitern einen Umsatz von rund 8 Mrd. Euro.

## Heizungsjournal:

Sie waren hierzulande, wie Sie ja auch bemerkten, als Klimaspezialist bekannt. Wie kam es zu der Entscheidung, auch Wärmepumpen anzubieten?

## Feys:

Wärmepumpen haben bei Daikin eine lange Tradition. Ende der 50er Jahre hat Daikin als erster Hersteller eine Wärmepumpe in Japan auf den Markt gebracht. Die Technik hat sich in Japan dann auch durchgesetzt. Heute wird dort überwiegend mit Luft/Luft-Wärmepumpen im Winter geheizt und im Sommer gekühlt. Sie sehen, Daikin hat schon über fünf Jahrzehnte Know-how bei Wärmepumpen.

Nach guten Erfahrungen, die wir in den vergangenen Jahren auch in Südfrankreich, Italien und Spanien mit Luft/Luft-Wärmepumpen zum Heizen und Kühlen gemacht haben, kam 2006 die Überlegung, diese Technik auch in Zentraleuropa und Nordeuropa anzubieten. Aufgrund des spezifischen Heizverhaltens – mit Wasser als Übertragungsmedium und Heizkörper in allen Räumen – haben wir uns bei Daikin Europe entschie-



Xavier Feys, Geschäftsführer der Daikin Airconditioning Germany GmbH. (Fotos: Robert Donnerbauer)

den, für diese Märkte Luft/Wasser-Wärmepumpen anzubieten. Dies ist eine europäische Entwicklung, basierend auf das umfassende Know-how des gesamten Konzerns und auf das erfolgreiche Splitsystem mit der millionenfach bewährten Außen-einheit. Erste Tests fanden in Norwegen und Frankreich statt. 2007 wurden dann rund 100 Geräte in Deutschland verkauft, um die notwendigen Erfahrungen für eine erfolgreiche breite Markteinführung zu sammeln.

Diese erfolgte dann Anfang 2008 unter der neuen Marke Altherma.

## Heizungsjournal:

In welchen Leistungsgrößen bieten Sie die Luft/Wasser-Wärmepumpen an?

## Feys:

Wir haben mit den Leistungen 6 kW, 7 kW und 8 kW begonnen. Im vergangenen Juni erfolgte dann die Erweiterung mit 11 kW, 14 kW und 16 kW.



Feys: „... Die in Millionen Stückzahlen in Pilsen gefertigten Splitgeräte kommen europaweit zum Einsatz.“

**Heizungsjournal:**

Zielgruppe ist also das Segment der Ein- und Zweifamilienhäuser?

**Feys:**

Ja, wir sprechen damit gezielt den Privatanwender an.

**Heizungsjournal:**

Wie waren Ihre Erfahrungen mit Altherma im vergangenen Jahr?

**Feys:**

Die Erfahrungen waren insgesamt sehr gut. Natürlich mussten wir die Marke Altherma erst bekannt machen. Und wir mussten auch Vorbehalte gegen eine Luft/Wasser-Lösung bei den Wärmepumpen beseitigen. Aber nach dem Aufbau gezielter Partnerschaften und intensiver Schulungen ist das Geschäft gut angelaufen. Altherma konnte in 2008 weit über 1.000 Luft/Wasser-Wärmepumpen verkaufen.

**Heizungsjournal:**

Wie sieht dafür Ihr Vertriebskonzept aus?

**Feys:**

Auf der Klimaseite unter der Marke Daikin haben wir Kälte-Klima-Fachbetriebe als Partner. Diese übernehmen Vertrieb, Montage und Service. Hierzu gehören wie schon in den vergangenen rund 15 Jahren auch unsere Luft/Luft-Wärmepumpen. Mit den Luft/Wasser-Wärmepumpen unter der Marke Altherma wenden wir uns nun gezielt an Heizungsfachbetriebe.

**Heizungsjournal:**

D.h., Sie gehen auch hier zweistufig vor?

**Feys:**

Ja. Wir suchen dazu hauptsächlich Heizungsfachbetriebe, aber auch Kälte-Klima-Fachbetriebe, die von dem Erfolg der Wärmepumpe überzeugt sind und gemeinsam mit uns diesen Markt aufbauen wollen. Die Betriebe sollen auch Montage und Service durchführen können. Da wir ein Splitsystem aus einer Außen- und einer Inneneinheit verwenden, die kältetechnisch miteinander verbunden sind, benötigen die Fachhändler entsprechende kältetechnische Qualifikationen. Die Firmen werden schließlich in einem unserer sechs Regionalbüros intensiv geschult. Dies sind Voraussetzungen, um überhaupt ein Altherma-Gerät von uns zu bekommen.

**Heizungsjournal:**

Auf welche Resonanz stoßen Sie als neuer Anbieter im deutschen Heizungsmarkt?

**Feys:**

Wir haben eine gute Resonanz erfahren. Unser Produkt kann mit bewährter Technik und mit einem drehzahlgeregelten Kompressor aufwarten. Dieser ist quasi das „Herz“ der Maschine, von Daikin entwickelt und selbst produziert. So fertigen wir in unserem Werk in Pilsen jährlich rund 1 Mio. Splitgeräte. Sie müssen sehen: Wir bieten ein Qualitätsprodukt mit einem – dank der hohen Stückzahlen – zudem auch noch sehr guten



**Feys:** „... Daikin hat schon über fünf Jahrzehnte Know-how bei Wärmepumpen.“

Preis/Leistungs-Verhältnis. Dies überzeugt. Unsere Luft/Wasser-Wärmepumpe mit 8 kW Leistung kann zu einem Endkundenpreis von rund 8.000 Euro inklusive der Montage und der Mehrwertsteuer installiert werden. Wir wollen Altherma zur Volkswärmepumpe machen, die sich jeder leisten kann.

**Heizungsjournal:**

*Gibt es Vorbehalte in der Heizungsbranche gegenüber einem japanischen Unternehmen?*

**Feys:**

Wir spüren da keinerlei Vorbehalte. Ganz im Gegenteil. Sowohl unsere Kunden als auch wir selbst sehen uns nach über 36 Jahren seit der Gründung in Ostende und mit den drei Fertigungsstätten in Ostende, Pilsen und Brünn vielmehr als europäisches Unternehmen – nur eben mit einer japanischen Mutter.

**Heizungsjournal:**

*Wie groß ist derzeit Ihr Vertriebsnetz?*

**Feys:**

Wir konnten bereits gut 400 Kunden aus dem Heizungsfachhandwerk gewinnen. Der Markt ist riesengroß. Wir suchen also weitere Partner, die mit uns wachsen und diesen Markt bedienen wollen.

**Heizungsjournal:**

*Womit überzeugen Sie potenzielle neue Marktpartner?*

**Feys:**

Wir bieten mit dem nach Leistungsbedarf geregelten Kompressor ein einzigartiges, bewährtes Produkt. Wir sind seit über zehn Jahren in Deutschland präsent. Wir verfügen über sechs Regionalbüros mit Schulungsräumen. Und wir unterstützen unsere Marktpartner bei Bedarf auch bei Servicefragen.

**Heizungsjournal:**

*In Deutschland war ein Trend der vergangenen Jahre die Systemtechnik. Vermissen Ihre Partner nicht das fehlende Heiztechnikprogramm in Ihrem Angebotsspektrum?*

**Feys:**

Ich sehe hier keinen Negativpunkt. Wir bieten die komplette



**Feys:**  
*„... Wenn die Wärmepumpe gut ausgelegt und installiert ist, gibt es keine Probleme im Markt.“*

Wärmepumpenlösung für Heizung und Warmwasserbereitung an – mit Wärmepumpe, Außeneinheit, Warmwasserspeicher und Regelung. Damit kann unser Marktpartner eine Komplettlösung anbieten. Dies kann er dann z.B. mit der von ihm bevorzugten Fußbodenheizung oder auf Kundenwunsch auch mit Solarkollektoren seiner Wahl kombinieren.

**Heizungsjournal:**

*Ihre Mutter Daikin Europe hat ja im vergangenen Jahr Rotex übernommen. Wird sich das auf Ihr Geschäft auswirken?*

**Feys:**

Altherma und Rotex bewegen sich zwar auf dem gleichen Markt. Doch Rotex spricht mit seinem EcoHybrid-System – vom Brennwertkessel für Öl oder Gas, der Wärmepumpe, dem Solarkollektor für Brauchwassererwärmung und Heizungsunterstützung, dem Wärmespeicher für Brauchwasser und Heizung, den Öltanks bis hin zur Fußbodenheizung – andere Vertriebspartner an. Wir ergänzen uns. Rotex bietet Systemlösungen, Altherma sucht mit der Volkswärmepumpe den Massenmarkt. Wir werden uns



**Feys:** *„... Wir wollen mit unserer für jedermann erschwinglichen Volkswärmepumpe einen aktuellen Beitrag zum Klimaschutz leisten.“*

nicht ins Gehege kommen. Für beide Vertriebskonzepte gibt es genug Bedarf.

**Heizungsjournal:**

*Sie führen regelmäßig Schulungen durch?*

**Feys:**

Wir haben 2007 mit den ersten Schulungen begonnen. Aktuell führen wir in jedem der sechs Regionalbüros alle zwei Wochen eine Schulung in kleinen Gruppen durch.

**Heizungsjournal:**

*Und Sie unterstützen auch beim Service?*

**Feys:**

Den Service leisten jeweils unsere Handwerkspartner vor Ort. Wir haben keinen eigenen Werkkundendienst. Aber wir unterstützen unsere Partner in allen technischen Fragen – neben den Schulungen auch per Telefon oder im Notfall auch vor Ort.

**Heizungsjournal:**

*Sind die Altherma-Wärmepumpen von der Leistung her nur im Neubau oder auch für den Modernisierungsmarkt geeignet?*

**Feys:**

Die besten Leistungszahlen erzielen sie natürlich in effizienten Neubauten mit Niedertemperaturheizsystemen. Aber auch in der Modernisierung finden sie Einsatz. Häufig wird die Wärmepumpe als Hybridlösung neben der Ölheizung eingesetzt. Als bivalentes System liefert sie über dreiviertel des Jahres hohe Leistungszahlen, unterstützt wird sie an den wenigen, sehr kalten Wintertagen dann von der Ölheizung, die höhere Vorlauftemperaturen liefern kann. Diese Lösung wird stark nachgefragt. In diesem Jahr werden wir aber speziell für den Modernisierungsmarkt eine neue Luft/Wasser-Wärmepumpe anbieten, die dann auch höhere Vorlauftemperaturen, wie im Bestandsgebäude gefordert, erreicht. Sie kann damit als monovalentes Gerät im Bestandsbau die komplette Wärmeversorgung übernehmen.

**Heizungsjournal:**

*Das Marktanreizprogramm (MAP) des Bundesumweltmi-*

nisteriums zur Förderung erneuerbarer Energien stellt Mindestanforderungen an Luft/Wasser-Wärmepumpen. So wird eine Jahresarbeitszahl im Neubau von 3,5 und im Bestand von 3,3 vorgeschrieben. Wird dies erreicht?

**Feys:**

Die vom MAP geforderten Leistungszahlen werden grundsätzlich von unseren Luft/Wasser-Wärmepumpen erreicht.

**Heizungsjournal:**

Wie beobachten Sie Meldungen aus der Praxis von Problemen beim effizienten Einsatz von Wärmepumpen?

**Feys:**

Wenn die Wärmepumpe gut ausgelegt und installiert ist, gibt es keine Probleme im Markt. Deshalb geben wir unsere Geräte ja auch nur an von uns geschulte Betriebe ab. Wir weisen hier auf den seriösen Bericht der Fraunhofer Gesellschaft hin.

**Heizungsjournal:**

Sie erwarten keine Auswirkungen auf die Marktentwicklung?

**Feys:**

Der Wärmepumpenmarkt befindet sich in Deutschland mit rund 55.000 im Jahr 2008 verkauften Anlagen ja noch in der Entwicklung. Europaweit waren dies im Vergleich dazu über 400.000 Stück.

**Heizungsjournal:**

Welche Erwartungen haben Sie denn an den Wärmepumpenmarkt in Deutschland?

**Feys:**

In den vergangenen beiden Jahren war erst etwa jede zehnte neu verkaufte Heizungsanlage hierzulande eine Wärmepumpe. Doch Sie wird weiter an Bedeutung gewinnen. Im Neubau wird sie sehr schnell zur Standardlösung. Und auch in der Modernisierung wird sie sich mehr und mehr durchsetzen. Ich schätze, dass ihr Marktanteil innerhalb der kommenden zehn Jahre auf ein Drittel steigt.

**Heizungsjournal:**

Sie sprachen die Massenfertigung in Pilsen an. Können die

Splitgeräte denn so für die Altherma-Wärmepumpen eingesetzt werden?

**Feys:**

Die in Millionen Stückzahlen in Pilsen gefertigten Splitgeräte kommen europaweit zum Einsatz, sowohl in reinen Klimaanlage als auch in den Luft/Luft- sowie in den neuen Luft/Wasser-Wärmepumpen. Das Grundgerät ist immer gleich, ob zum Kühlen oder zum Wärmen. Nur in der Steuerung wurden einige Optimierungen für den Wärmepumpenbetrieb vorgenommen.

**Heizungsjournal:**

Sehen Sie auch entsprechendes Wachstumspotenzial bei den Luft/Luft-Wärmepumpen?

**Feys:**

Ich erwarte nicht, dass sich Luft/Luft-Systeme in Deutschland im Neubau durchsetzen können. Die Menschen hängen hierzulande viel zu sehr an den ihnen bekannten Lösungen mit Heizkörpern in allen Räumen. Deshalb haben wir uns ja auch für die Entwicklung der Luft/Wasser-Wärmepumpen entschieden.

**Heizungsjournal:**

Wie beurteilen Sie den Wettbewerb zu Erdwärmepumpen?

**Feys:**

Es nützt keine Super-Top-Technologie, wenn sie zu teuer ist. Dazu zähle ich auch Erdwärmepumpen, die teure Bohrungen benötigen – mit langen Amortisationszeiten. Wir hingegen wollen mit unserer für jedermann erschwinglichen Volkswärmepumpe einen aktuellen Beitrag zum Klimaschutz leisten. Denn schon jetzt gewinnt sie rund zwei Drittel der bereitgestellten Energie aus der Umgebungswärme, sprich Sonnenenergie. Nur etwa ein Drittel muss in Form von Strom zugeführt werden. Durch die laufende Modernisierung des deutschen Kraftwerksparks steigt künftig auch der Wirkungsgrad bei der Stromerzeugung. Idealerweise kann der eingesetzte Strom natürlich regenerativ erzeugt werden. Grundsätzlich bleibt die Wärmepumpe aber auf jeden Fall eine Investition in die Zukunft. ■

[Robert Donnerbauer]