

## „Erhöhtes Bewusstsein“

Das Thema Energieeffizienz wird für die Schwimmbadbranche immer wichtiger – und zwar sowohl bei den eigenen Produkten als auch bei den Produktionsanlagen. Wir haben uns mit einigen Branchenvertretern über dieses Thema bei einer Expertenrunde am Rande der bsw-Lieferantenkonferenz in Frankfurt unterhalten.

In einem Punkt sind sich alle Experten einig: Die Nachfrage nach cleveren, energiesparenden Konzepten steigt – auch im Pool- und Wellness-Bereich. Zwar verfügen viele Anbieter schon seit geraumer Zeit über pfiffige Lösungen, nur spielte das Thema bisher in der Kommunikation meist eher eine untergeordnete Rolle. Für uns Grund genug, im Vorfeld der Branchenmesse aquanale zu einem „Roundtable Energie“ einzuladen. Hier eine Zusammenfassung der wichtigsten Aussagen:

**Schwimmbad & Sauna: Wie geht denn der Endkunde generell mit dem Thema Energie um?**

**Lietz:** Ein erhöhtes Energiebewusstsein des Kunden ist besonders in den letzten Jahren vorhanden. Kunden nehmen bereitwillig Erklärungen an, bei denen sie durch die richtige Handhabung der Technik Energie sparen können.

**Melichar:** Das kann ich nur bestätigen – also die Tatsache, dass Endkunden nach adäquater

Beratung in Sachen Energieersparnis die Produkte kaufen. Zumindest verzeichne ich eine gesteigerte Nachfrage nach Rollladenabdeckungen.

Wobei sich das Produkt „Rollladenabdeckung“ dadurch auszeichnet, dass seine Funktionsweise einfach nachzuvollziehen ist.

Eine Abdeckung des Pools reduziert die Wärmeabgabe über die Oberfläche an die Luft deutlich und spart so bei herkömmlicher Beheizung viel Energiekosten ein. Die Effizienz im Hinblick auf Energieersparnis liegt bei diesem Produkt also auf der Hand.

**Lietz:** Der Endkunde achtet auch – sowohl bei der Beratung für eine Neuanlage als auch bei einem renovierungsbedürftigen Objekt – auf eine energieeffiziente Technik.

Mit den Hilfsmitteln, die heute zur Verfügung stehen – beispielsweise die Dämmung des Beckenkörpers, Abdeckungssysteme für die Beckenoberfläche, Beheizung mit Wärmepumpen, Blockheizkraftwerken oder Solar oder im

Innenbereich erhöhte Wärmedämmung mit Dampfsperre und kontrollierte Lüftungsanlagen mit Wärmerückgewinnung – lassen sich tolle Ergebnisse in Sachen Energieersparnis erzielen.

**Schwimmbad & Sauna: Kann der Großhandel eine gesteigerte Nachfrage nach energiesparenden Produkten bestätigen?**

**Flacke:** Ja, eine gesteigerte Nachfrage nach Abdecksystemen, Wärmepumpen, Solarsystemen – vor allem im qualitativ höherwertigen Bereich – sowie ansteuerbaren und dadurch energiesparenden Pumpen können wir sehr wohl verzeichnen.

Allerdings sind die meist in der Anschaffung höherpreisigen „Energiesparer“ erklärungsbedürftig. Ein Beispiel ist die Pumpe „IntelliFlo“ von Pentair. Hier haben wir sehr gute Erfahrungen mit dem Energiesparprogramm des Herstellers gemacht. Dadurch kann die exakte Energieersparnis in Euro berechnet werden. Und darüber hinaus wird auch errechnet und angezeigt, in welchem Zeitraum

sich die Pumpe bei der geplanten Verwendung amortisiert.

**Wittwer:** Dieses Verhalten können wir auch bei unserer LED-Technologie feststellen. Im ersten Moment reagiert der Kunde immer ein wenig erstaunt über den vergleichsweise recht hohen Anschaffungspreis von LED-Unterwasserscheinwerfern im Vergleich zu herkömmlichen PAR 56 oder Halogenscheinwerfern. Um ihm dann zu vermitteln, dass sich eine solche Anschaffung häufig schon innerhalb von zwei Jahren amortisiert, haben wir ein anschauliches Berechnungsbeispiel erstellt, in dem wir die Kosten einfach und übersichtlich mit denen der o. g. „herkömmlichen“ Leuchtmittel vergleichen. Hier kann der Kunde leicht erkennen, dass nicht nur der Energieverbrauch der LED über die Jahre wesentlich geringer ist, sondern auch die Wartungs- und Instandhaltungskosten extreme Kostenvorteile gegenüber den herkömmlichen Scheinwerfern bieten. So wird sehr schnell klar, dass der energie- und kosten-



**Beatrix Flacke:**

„Ja, eine gesteigerte Nachfrage (...) können wir sehr wohl verzeichnen.“



**Armin Herger:**

„Wir hoffen, dass die Zukunft der Nachhaltigkeit gehört.“



**Hans-Joachim Wittwer:**

„Der energie- und kostenbewusste Schwimmbadbesitzer kommt künftig nicht an der LED-Technik vorbei.“



**Reiner Lietz:**

„Ein erhöhtes Energiebewusstsein (...) ist vorhanden.“



## Die Teilnehmer im Überblick

An der Diskussionsrunde nahmen folgende fünf Experten teil:

**Beatrix Flacke** (Geschäftsführerin Großhandelsunternehmen Bünger & Frese GmbH),  
**Armin Herger** (Vertriebs- und Marketingleiter Speck-Pumpen Vertriebs GmbH),  
**Hans-Joachim Wittwer** (Geschäftsführer Hugo Lahme GmbH),  
**Reiner Lietz** (Geschäftsführer Kühling & Hauers Schwimmbadtechnik),  
**Roland Melichar** (Geschäftsführer Rollo Solar GmbH)

bewusste Schwimmbadbesitzer künftig nicht an der LED-Technik vorbeikommt.

*Schwimmbad & Sauna: Also bejahen alle Anwesenden eine erhöhte Nachfrage nach energieeffizienten Produkten. Wer wagt einen Blick in die Zukunft?*

**Herger:** Wir hoffen, dass die Zukunft der Nachhaltigkeit gehört. Dies schließt nämlich nicht nur den Betrieb eines Produkts unter möglichst geringen Verbrauchswerten ein, sondern auch die Produktionsweise, Transportwege und die Qualität. Unter Qualität verstehen wir vor allem auch eine angemessene Lebensdauer des Produkts. Nachhaltig ist es aus Sicht der Speck-Pumpen GmbH, ein Produkt hier im Inland zu produzieren.

Das schließt nicht nur Frachten aus Asien aus, sondern auch die mit dem Import verbundenen möglichen Probleme bei Reklamationen.

Wir, wie auch die anderen Hersteller der Branche, arbeiten stets daran, Produkte mit einer langen

Lebensdauer herzustellen, damit die eingesetzten Ressourcen und Rohstoffe auch geschont werden und dies möglichst effizient und umweltbewusst. All das haben wir uns neben den Energieeinspargedanken auf die Fahne geschrieben und hoffen so, für die Zukunft gewappnet zu sein.

*Schwimmbad & Sauna: Die Kosten für Energie sind gerade in den beiden vergangenen Jahren erheblich gestiegen. Was bedeutet das für einen produzierenden Betrieb?*

**Wittwer:** Wir sind mehr denn je gezwungen, sämtliche Einsparpotenziale zu nutzen und neue Technologien zum Einsatz zu bringen.

Unsere Produktion ist energieintensiv, da vor allem das Schmelzen von Metallen extrem hohe Temperaturen erfordert. Das heißt, wir können nicht bei der Produktion Energie sparen. Erhöhungen der Energiekosten in dieser Größenordnung können wir aber auch nicht an den Kunden weitergeben.

Erschwerend kommt hinzu, dass die kalkulierten Preise mindestens für ein Jahr Gültigkeit haben müssen und Preiserhöhungen daher erst verzögert berücksichtigt werden können. Gleiches gilt für die zum Einsatz

kommenden Rohstoffe, deren Erhöhung auch nur scheinungsweise verrechnet werden kann. Leider besteht bei vielen Kunden der Irrglaube, dass durch derzeit niedrige Benzinpreise an der Tankstelle auch zwangsläufig die Strompreise gefallen sind.

**Herger:** Ja, die Artikel in der Tagespresse verleiten den einen oder den anderen Kunden schon mal dazu, bei uns anzurufen und nachzufragen, ob wir auch wie OPEC & Co die Preise drastisch senken können.

Schließlich sind die Kunststoffgehäuse unserer Pumpen dem Grundprodukt Rohöl zuzuschreiben und auch die Metallpreise für die Motoren sollten stark gesunken sein. Hierzu möchte ich nur sagen, dass wir, wie andere Hersteller auch, weder eine Tankstelle sind noch, dass wir mit NE-Metallen handeln.

Natürlich gibt es starke Schwankungen an der Börse, nur bis wir diese tatsächlich spüren, sind ja bereits einige Veredelungsprozesse dazwischen geschaltet, welche die Preissituation natürlich beeinflussen.

Auch können wir diese starken Schwankungen nicht an unsere Kunden weitergeben, da wir ja nicht auf Tagespreis-Basis arbeiten, was wiederum bedeu-

tet, dass Preiserhöhungen im laufenden Geschäftsjahr oft gar nicht weitergegeben werden können und somit vielleicht aktuellere Senkungen hiervon bereits wieder aufgeessen werden.

**Flacke:** Selbst ein Großhandel ohne Produktion wie wir merkt den Anstieg der Energiekosten in der Bilanz. Ist aber erst einmal ein Kostenbewusstsein im Kopf verankert, lassen sich in einem normalen Bürobetrieb wie auch im Schwimmbadbereich bei gegebenen Umständen viele Einsparmöglichkeiten gut praktizieren. Die Fachhändler und Endkunden müssen nur entsprechend aufgeklärt werden.

Nimmt man zum Beispiel die Rückspülfunktion des Filters, so hat diese nicht nur hygienische Aspekte. Schließlich erhält die regelmäßige Rückspülung des Filters dessen Leistungsfähigkeit. Wird dies vernachlässigt, verbindet sich das Filtermaterial mit dem abgefilterten Schmutz, so dass die Filtereffizienz abnimmt. Zugleich steigt der Energieaufwand der Umwälzpumpe wegen des erhöhten Widerstandes an. An diesem banalen Beispiel sieht man, dass auch eine sorgsame Behandlung der Schwimmbadtechnik zu Energieersparnissen führt.



**Roland Melichar:**

„Gesteigerte Nachfrage nach Rollladenabdeckungen.“

Fotos: Patrick Koops