

Mit Erdwärme in die Zukunft

«Die CO₂-Frage wird zur grossen Herausforderung der Menschheit», ist Hans-Jürg Wasescha, Mitglied der Geschäftsleitung der Green Terra AG, überzeugt. Das Geschäftsmodell setzt zu 100 % auf erneuerbare Energien. Interview: Christine Vollmer

Ein Jahr «Green Terra AG». Wie sieht Ihre Bilanz aus?

Wir sind sehr zufrieden. Wir wussten, der Trend geht klar in Richtung erneuerbare Energien und waren dank unserer guten Vernetzung in der Branche vom ersten Tag an gut ausgelastet. Das war ein sensationeller Start. Heute haben wir einen Arbeitsvorrat von einem halben Jahr und investieren gerade in die dritte Bohranlage. Unsere Kunden wissen, dass sie in Green Terra AG einen kompetenten und zuverlässigen Partner für alle Bereiche der Geothermie und Wärmepumpen haben.

Können Sie Ihr Geschäftsmodell kurz skizzieren?

Der Name ist Programm: «Green Terra» distanziert sich total von fossilen Brennstoffen. Das Unternehmen bohrt mit eigenen Geräten für Erdwärmesonden und garantiert als Gütesiegelfirma eine hohe Qualität in Ausführung und Beratung. Wir sind Generalvertreter des deutschen Wärmepumpenpioniers Waterkotte, der seit mehr als 40 Jahren im Geschäft ist. Wir vertreiben damit ein ausgezeichnetes, ausgereiftes Produkt. Ergänzend kümmern wir uns auch um die regenerative Stromerzeugung und sind mit den Produkten von Würth Solar im Bereich Photovoltaik tätig. Der Bereich «Photovoltaik» muss sich allerdings noch am Markt durchsetzen. Es fehlt bei uns einfach noch am nachhaltigen politischen Willen, Photovoltaik zu fördern. Es gibt zwar Photovoltaikkunden mit einer grossen Portion Idealismus. Wir brauchen aber zusätzlich Behörden, die visionär entscheiden und als Vorbild für die noch verunsicherten Hauseigentümer vorausgehen. Als Beispiel seien an dieser Stelle nur schon Schulhäuser erwähnt, deren Dächer sich für Photovoltaik hervorragend eignen. Das würde ein starkes Zeichen auf andere Hauseigentümer ausüben. Wir sind allerdings überzeugt, dass in absehbarer Zeit die Aufträge im Bereich Photovoltaik stark an Bedeutung gewinnen werden. Dies selbst ohne die garantierte Einspeisevergütung der öffentlichen Hand – diese funktioniert nämlich noch immer nicht wie ursprünglich versprochen.

Der Photovoltaik-Bereich von Green Terra AG ist bereit, und wir haben mit dem deutschen Unternehmen Würth einen exzellenten Partner, der ausgereifte Technik bietet. Hinzu kommt dass die Würth-Zellen ausnahmslos deutsche Qualitätsarbeit darstellen.

Als ehemaliger CEO von Vaillant Schweiz kennen Sie die Branche bestens. Was bietet Green Terra AG, was andere nicht haben?

Wir sind aus Überzeugung nur im Bereich der erneuerbaren Energien tätig. Bei uns bekommt der Bauherr Bohrung und Wärmepumpe perfekt aufeinander abstimmen. Und Green Terra-Kunden werden kompetent und umfassend von den Geschäftsleitern persönlich beraten.

Das Führungsteam v.l.n.r.:
Marcel Wieser
Hans-Jürg Wasescha
Iwan Goldmann

Green Terra AG
8810 Horgen
Tel. 043 244 20 80
www.greenterra.ch



Ist Ihr Geschäft denn beratungsintensiv?

Die Beratung ist vor der Investition in die richtige Heiztechnik sehr wichtig. Es gibt viele gute Argumente für eine Wärmepumpe. Ich nenne davon hier nur die wichtigsten:

- Betriebssicherheit, dank ausgesprochen zuverlässiger Technik
- geringer Energiebedarf und damit unschlagbare Sparsamkeit
- geringer Platzbedarf
- Förderung durch die Kantone
- ökologisch sinnvolle Heiztechnik
- gefahrfreie und emissionsfreie Heiztechnik

Viele Menschen sind heute sensibilisiert bezüglich CO₂ Reduktion und interessieren sich für Techniklösungen ohne fossile Energieträger wie Öl oder Gas. Wir zwingen niemandem eine Wärmepumpe auf, aber wir überzeugen mit Leidenschaft, dass diese Technologie mittel- und langfristig die einzig richtige ist.

Wie gut sind die Bauherren heutzutage über Heizungsfragen informiert?

Der Wissensstand der Bevölkerung hat sich in den letzten Jahren markant verbessert. Das Problem liegt eher beim Installateur. Der Installateur geht oft den Weg des geringsten Widerstandes, das heisst, er wechselt einfach kurz den bestehenden Öl-Heizkessel aus. Der Hauseigentümer als Endkunde ist dagegen heute vielfach sensibilisiert für erneuerbare Energien. Er ist aufgeklärt und ist auch bereit, in eine saubere, aber vielleicht in der Anschaffung etwas teurere Technik wie die Wärmepumpe zu investieren. Ein Fakt ist zudem, dass in neu erstellten Gebäuden schon heute vier von fünf Heizanlagen Wärmepumpen sind.

Wie sieht es denn aus mit den laufenden Kosten bei einer Wärmepumpe?

Tatsache ist, der Unterhalt von Wärmepumpen aufgrund der guten Technik marginal ist. Eine Wärmepumpe ist an sich so unproblematisch wie ein Kühlschrank. Und selbst wenn einmal eine Umwälzpumpe ausgewechselt werden muss, so ist das über die Jahre immer noch günstiger als Tankrevisionen und periodische Kaminfegerrechnungen. Das Prinzip der Wärmepumpe ist einfach genial. Selbst etwaige steigende Stromkosten für die Antriebsenergie lassen sich problemlos verschmerzen, wenn man die Tatsache bedenkt, dass bis zu 80% der gelieferten Heizenergie gratis aus dem Erdreich kommen.

Wie beurteilen Sie die weitere Entwicklung der Wärmepumpe?

Die Wärmepumpe ist heute als Produkt technisch ausgereift. Im Neubaubereich ist sie klar als Nummer Eins etabliert. Noch nicht ausgereizt ist das Sanierungsgeschäft, also die Erneuerung der Heiztechnik im riesigen Altbaubestand. Natürlich kann man nicht überall, beispielsweise mitten in der Stadt Zürich, nach Erdwärme bohren. Aber die weitaus meisten Gebäude können heute ohne fossile Energieträger beheizt werden.

Ganz neu für den Markt ist heute der Bezug von Erdwärme im Contracting. Wir entwickeln aktuell mit der Zürcher Kantonalbank als Bankpartnerin ein entsprechendes Finanzierungsmodell. Der Betriebsstart für dieses ausgesprochen innovative Dienstleistungsmodell steht unmittelbar bevor. Contracting ist die ideale Alternative für Hauseigentümer, welche anstelle einer Kapitalinvestition in die Heiztechnik lieber in monatlich fair definierten und budgetgerechten Beträgen Heizwärme und Brauchwasser beziehen wollen. Wir sind überzeugt davon, dass sich Contracting längerfristig ähnlich dem Fahrzeugleasing auf dem Markt durchsetzen und einen starken Marktanteil erringen wird.