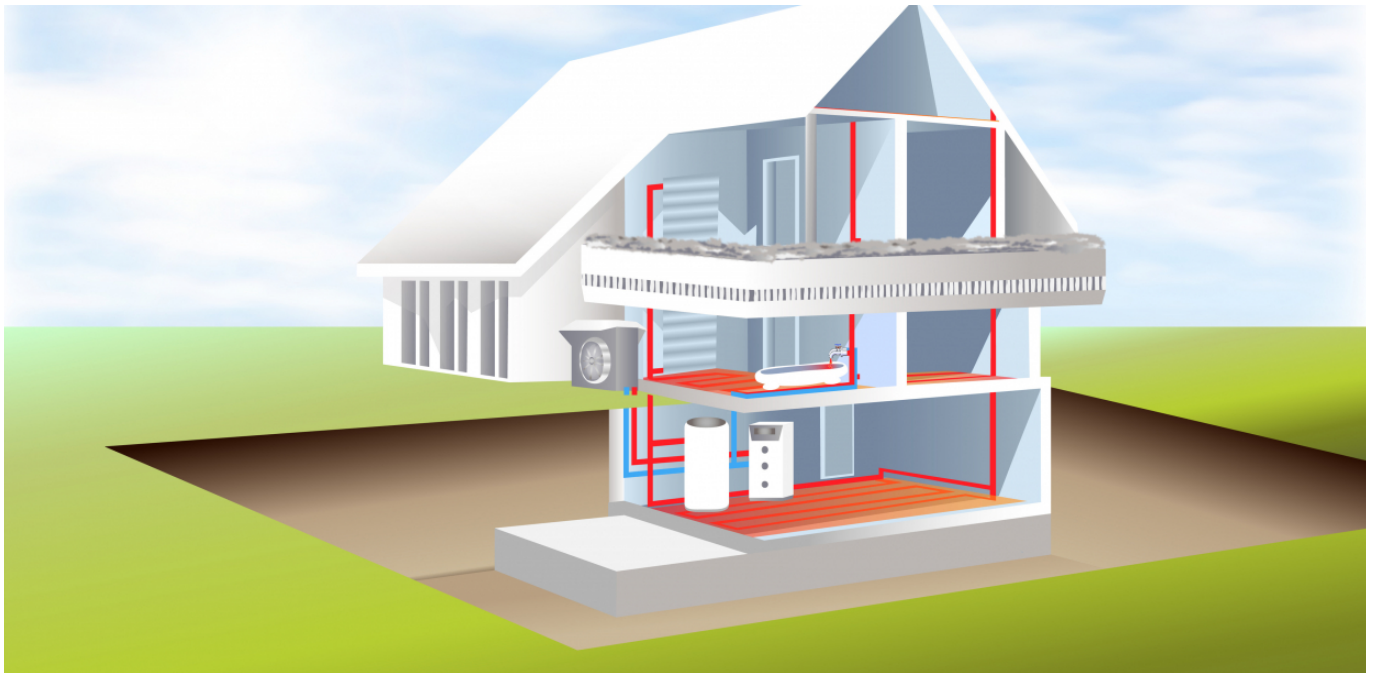


Luft/Wasser-Wärmepumpen: Preise und Qualität in der Schweiz



Wärmepumpen sind ein wichtiger Baustein der Schweizer Energiestrategie. Damit sie verstärkt eingesetzt werden, spielen sowohl die Preise im Vergleich zu Konkurrenztechnologien als auch die Effizienz der Anlagen eine grosse Rolle. EBP hat daher im Auftrag des Bundesamtes für Energie die Preise von Luft/Wasser-Wärmepumpen im Zusammenspiel mit der Anlagen- und Ausführungsqualität untersucht.

Schweizer Installateure wurden gebeten, für ein Referenzgebäude den Ersatz der Ölheizung mit einer Luft/Wasser-Wärmepumpe sowie alternativ mit einer neuen Ölheizung zu offerieren. Dabei wurde die Hälfte der Installateure gebeten, eine vorgegebene gute Qualität anzubieten. Der anderen Hälfte wurden keine Qualitätsvorgaben gemacht. Dies führte zu erstaunlichen Resultaten.

Preise: Die Preise für eine installierte Wärmepumpe lagen wie erwartet deutlich höher als diejenigen für eine neue Ölheizung. Betrachtet man die Gesamtkosten pro Jahr dreht sich das Bild um – die Wärmepumpen waren meist günstiger als die Ölheizung.

Qualität: Die explizite Vorgabe einer guten Qualität hatte keinen Einfluss auf die Qualität der angebotenen Anlagen. Es scheint, als würden viele Installateure in einem ersten Schritt unabhängig von den Kundenwünschen ihre bevorzugten Standardmodelle anbieten. Bei der Erhebung mit vorgegebener Qualität mussten die Installateure teilweise in mehreren Runden darum gebeten werden, ihr Angebot anzupassen, damit es den

Auftraggeber

Bundesamt für Energie (BFE)

Fakten

Zeitraum 2015

Projektland Schweiz

Ansprechpersonen

Dr. Michel Müller
michel.mueller@ebp.ch

Dr. Sabine Perch-Nielsen
sabine.perch-nielsen@ebp.ch

Qualitätsvorgaben entspricht. Endkunden müssen also die angebotene Qualität kontrollieren und hartnäckig auf den Vorgaben bestehen, um die gewünschte Qualität offeriert zu bekommen.

Preise für Qualität: Die Preise von vorgegebener guter Qualität waren etwas günstiger als diejenigen ohne Qualitätsvorgaben. Eine mögliche Erklärung ist, dass konkrete Detailvorgaben einem Installateur vermitteln, dass die geforderte Anlage klar festgelegt ist und wenig „Reserve-Zuschläge“ notwendig sind. Weiter vermutet ein Installateur womöglich hinter solch klaren Vorgaben einen erfahrenen Besteller vom Fach. Dies kann zusätzlichen Preisdruck ausüben.