

Fördergemeinschaft Wärmepumpen Schweiz FWS

Jahresbericht 2003

zum Jahresbericht
vers le rapport annuel
verso il rapporto annuale
to the annual report

Autoren:

Rolf Beck, Geschäftsführer FWS, Bern

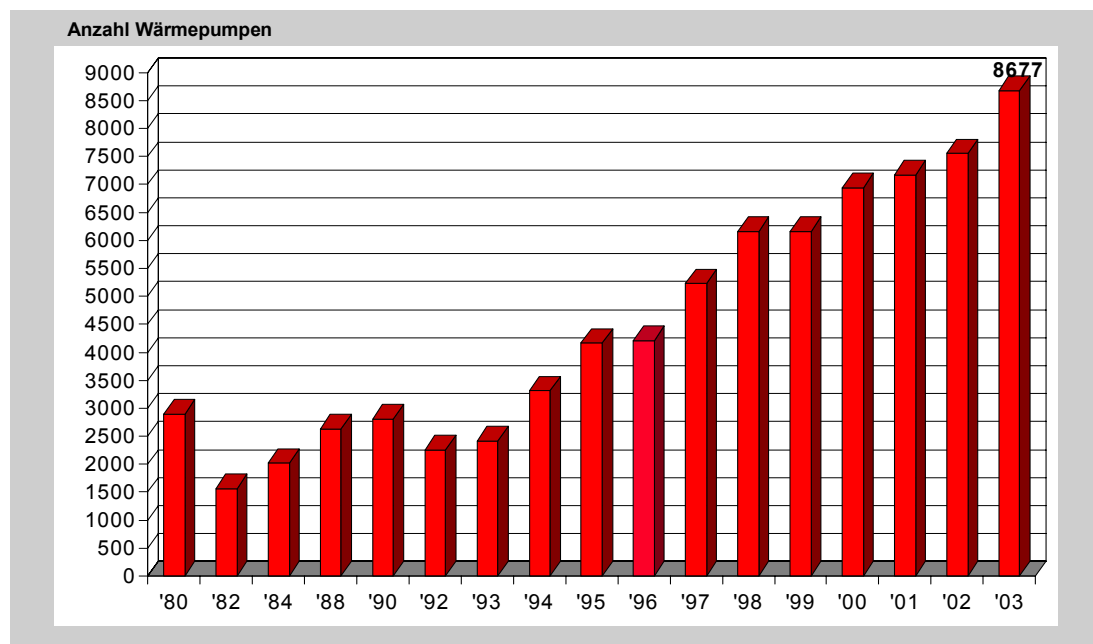
Franz Beyeler, Leiter Informationsstelle Wärmepumpen Bern

Inhaltsverzeichnis

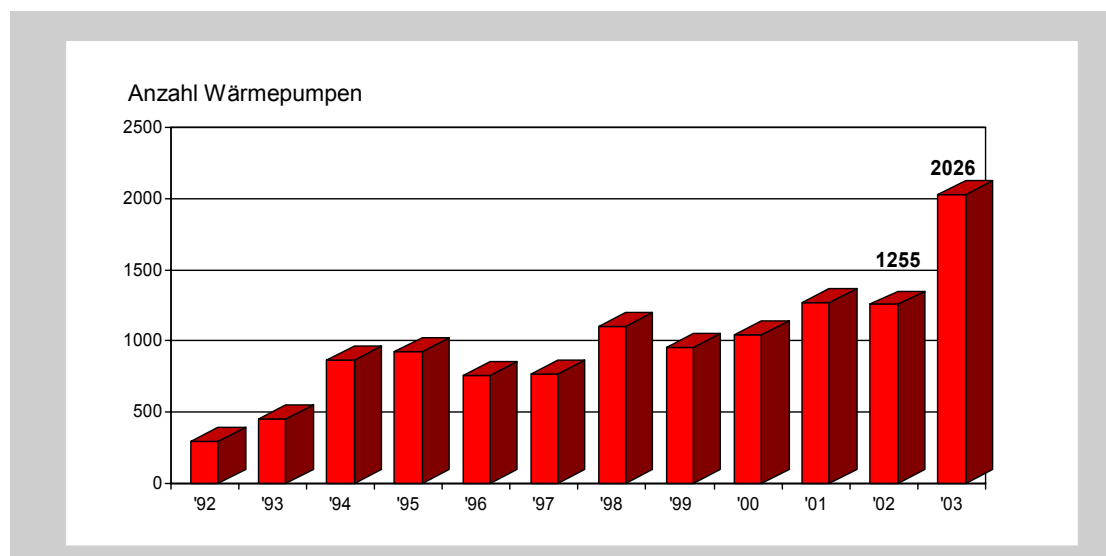
	Seite
Zusammenfassung der Ergebnisse und quantitative Beurteilung der Zielerreichung	3
Eingesetzte Mittel	12
Organisation und Kontaktadressen	18
Ausblick	19

Zusammenfassung der Ergebnisse und quantitative Beurteilung der Zielerreichung

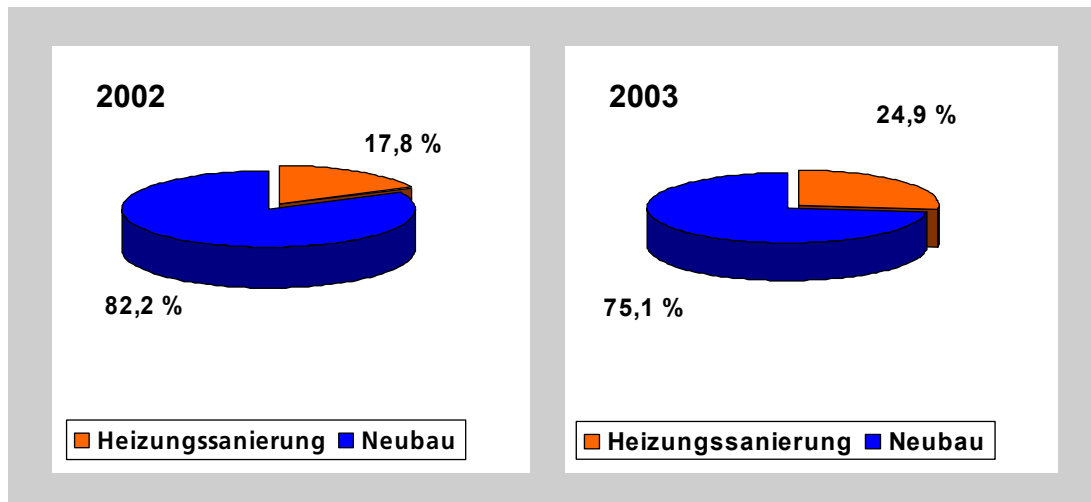
Die Verkäufe von Wärmepumpen haben im vergangenen Jahr um fast 15 % zugelegt, und rund ein Viertel der verkauften Wärmepumpen wurden bei Sanierungen eingesetzt – das sind tatsächlich 60 % mehr als im Vorjahr.



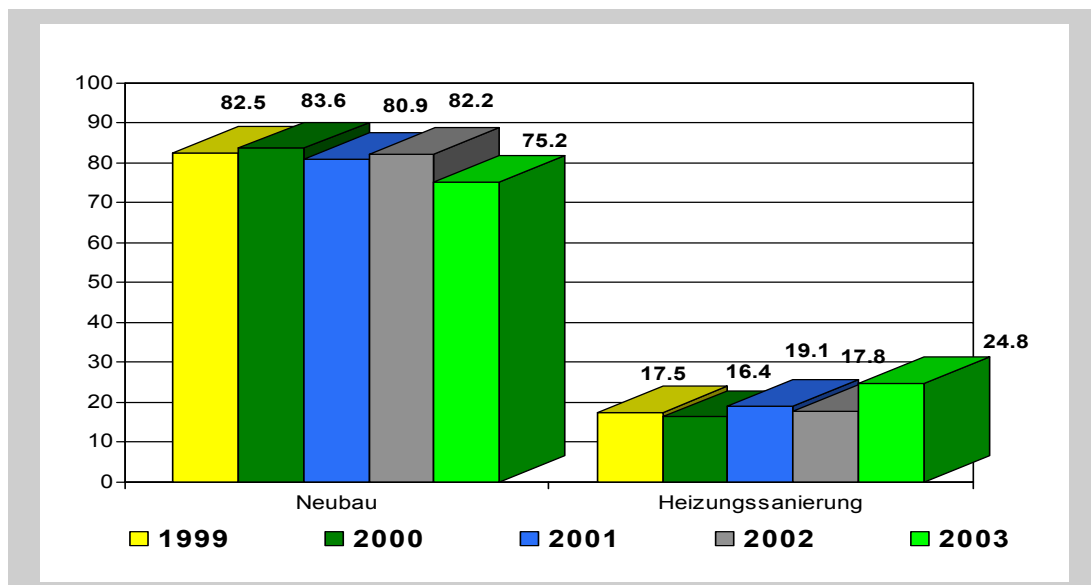
Grafik: Entwicklung der Verkaufszahlen: alle Wärmepumpen



Grafik: Entwicklung der Verkaufszahlen im Bereich der Heizungssanierung



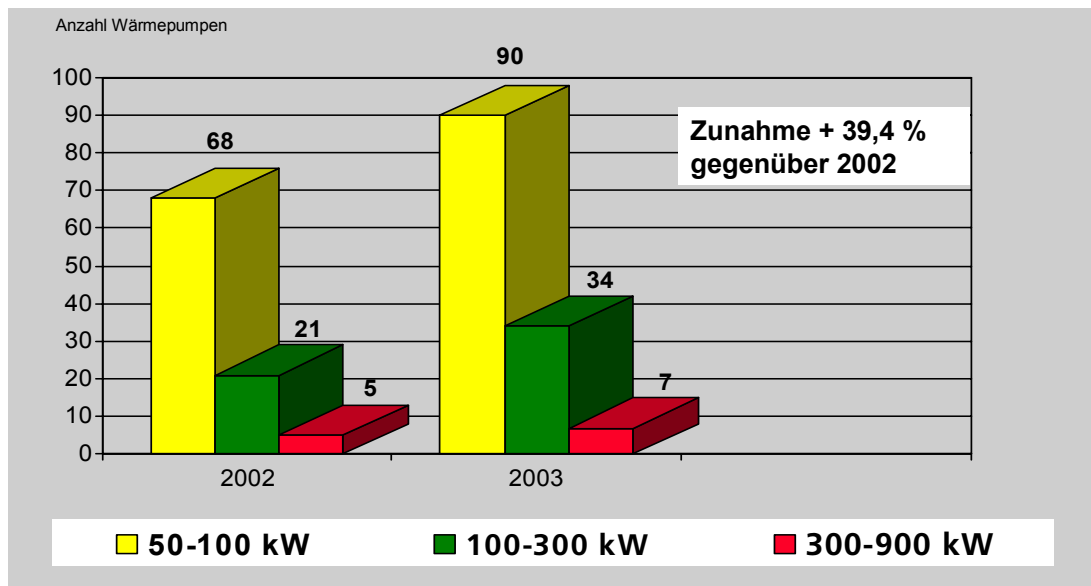
Grafik: Vergleich der Verkaufszahlen im Bereich der Heizungssanierung: 2002 und 2003



Grafik: Entwicklung der Verkaufszahlen im Bereich der Heizungssanierung: 1999 bis 2003

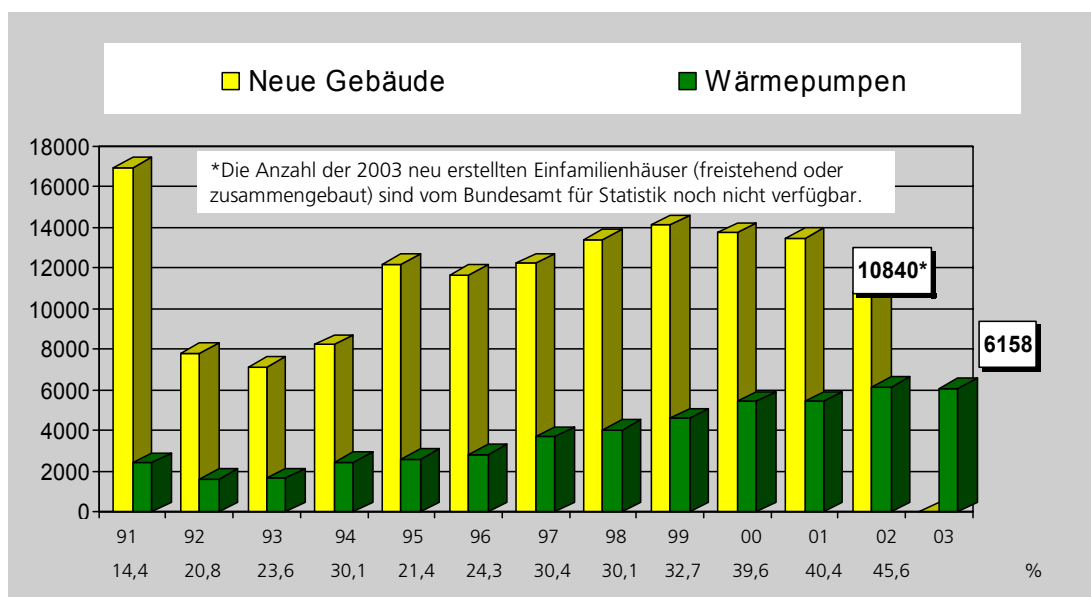
Zunahme bei den grossen Wärmepumpen

Die FWS verzeichnet einerseits einen höchst erfreulichen Zuwachs bei den Sanierungen. Die zweite markante Zunahme betrifft jene der Verkäufe grosser Wärmepumpen im Bereich von 300 bis 900 Kilowatt Heizleistung. Was das energiemässig bedeutet, soll das Rechnungsbeispiel zeigen: Ein neues Einfamilienhaus benötigt ungefähr 6 Kilowatt Heizleistung. Mit einer 900-Kilowatt-Wärmepumpe lassen sich demnach rund 150 Einfamilienhäuser beheizen.

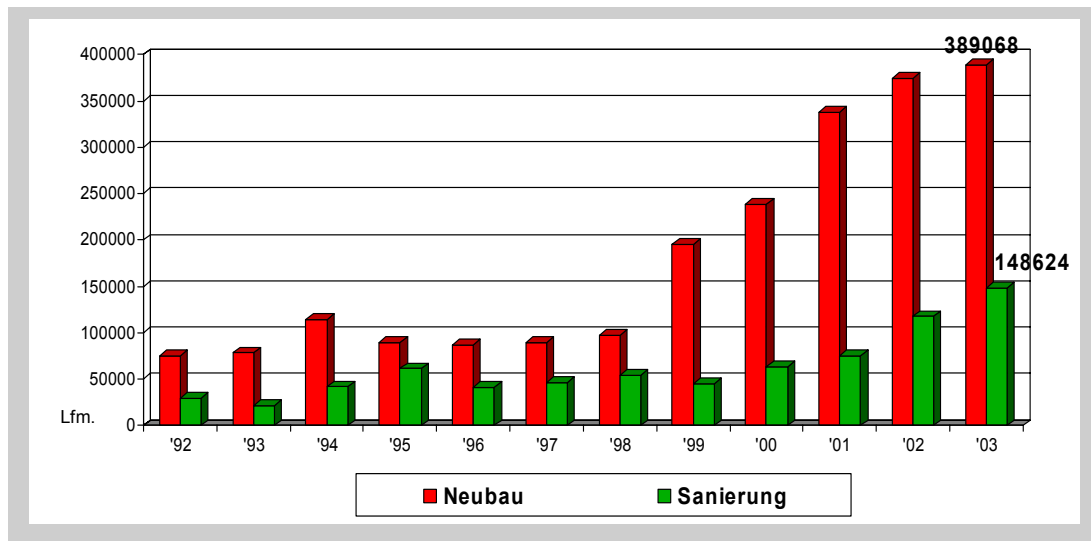


Vergleichszahlen Verkauf grosse Wärmepumpen: 2002 und 2003

Die vor rund 3 Jahren eingeleiteten Massnahmen und die Anpassung der Marktstrategie der FWS zeigen klar Wirkung. Eine klare Trendwende zu mehr Wärmepumpen bei der Heizungsanierung und zu Grossanlagen ist feststellbar. Immer mehr Hausbesitzer wünschen sich im Heizungsbereich eine zukunftsorientierte Lösung. Sie wollen nicht mehr nur eine günstige Heizung, sondern eine, die zur Wertsteigerung der Liegenschaft beiträgt, die sie unabhängig macht von Rohstoffen, von der Energiepolitik des Bundes und vom Ausland. Sie wollen eine Lösung, welche die Umwelt schont und gleichzeitig Komfort garantiert. Zuverlässig und pflegeleicht soll sie sein, die Heizung von heute – und deshalb haben im letzten Jahr 8677 Kunden eine Wärmepumpe gekauft.



Grafik: Marktanteil der Wärmepumpe < 20 kW Heizleistung im Segment EFH Neubau.



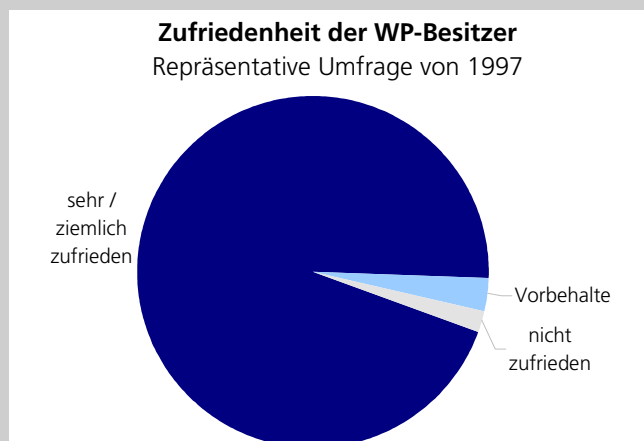
Grafik: Entwicklung der Anzahl Laufmeter verteafter Erdwärmesonden im Neubau und Heizungssanierung

Gute Produkte und Qualitätssicherungssystem; FAWA-Studie

Der Wunsch der Hausbesitzer und Bauherren nach einer zukunftssträchtigen und sicheren Lösung ist einer der Gründe für die wachsende Popularität der Wärmepumpen. Ausgezeichnete Noten erhielten die Wärmepumpen von der FAWA, der Feldanalyse von Wärmepumpenanlagen. Sie erfasst im Auftrag des Bundesamtes für Energie in der Schweiz installierte Kleinwärmeeanlagen seit mehreren Jahren systematisch. Wiederum wurden 230 Wärmepumpen im Feld analysiert – und was dabei heraus kam, darf sich wirklich sehen und hören lassen, nämlich eine Verfügbarkeit von 99,3 %. Man darf also bei der Wärmepumpe mit Fug und recht von einem äusserst zuverlässigen und sicheren Heizsystem sprechen.

Befragung von WP-Besitzern

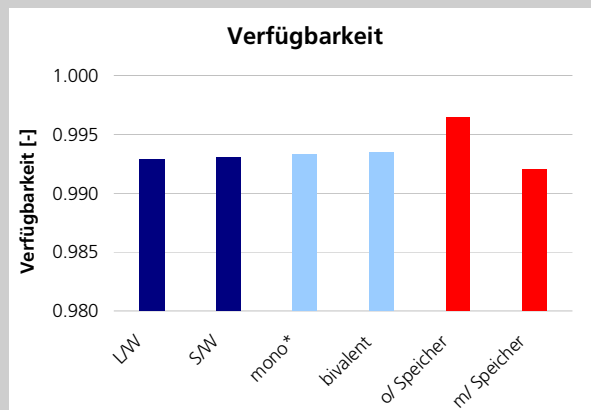
- 78% sehr zufrieden
- 17% ziemlich zufrieden
- 3% Vorbehalte
- 2% nicht zufrieden



Grafik: Zufriedenheit mit Wärmepumpen

Einfluss von WP-Störungen auf die Verfügbarkeit

- Verfügbarkeit im Mittel 99.3%:
→ ohne Speicher besser
- 71% der Anlagen bis heute ohne Störung
- 6 Stunden pro Störung
- Im Schnitt nur alle 5 Jahre eine Störung, die durch WP-Service behoben wurde



*mono: monovalent (gesamte Raumwärme ab WP)

Grafik: Verfügbarkeit von Wärmepumpen

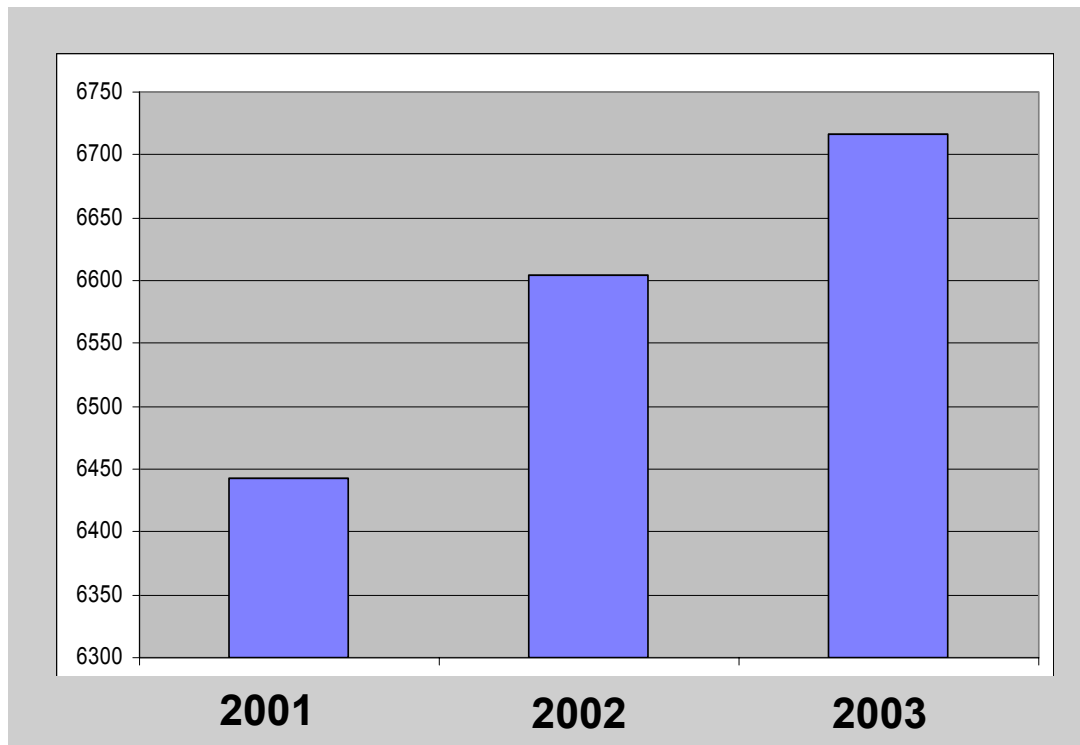
Luftwasser-Wärmepumpen werden dank der erfreulichen Leistungsverbesserung im Neubau im Vergleich zu Feuerungsanlagen langsam konkurrenzfähig. Hingegen wirken sich die Kosten für die Bohrungen der Erdwärmesonden bzw. für die Förderung von Grundwasser bei Sole-Wasser bzw. Wasser-Wasser Wärmepumpen nach wie vor lähmend auf den Markterfolg. Die Mehrkosten der vorgängig genannten Wärmepumpen-Systeme sind im Vergleich zu Öl- und Gasheizungen auch heute noch bei sehr kostenbewussten Bauherrschaften nachteilig. Die Mehrkosten von Wärmepumpen bzw. die Baunebenkosten sind ganz besonders bei der Sanierung von Feuerungsanlagen mit Wärmepumpen teilweise 50 und mehr %. Und trotzdem konnte die FWS im vergangenen Jahr eine sehr erfreuliche Zunahme im Sanierungsmarkt aufzeigen.

FWS Fachpartner als Generalunternehmer bei Heizungssanierungen

Die FWS-Fachpartner haben einen gewichtigen Teil zum Erfolg der Wärmepumpe im Sanierungsbereich beigetragen. Heizungsinstallateure treten bei Heizungssanierungen oft als Generalunternehmer auf und beraten ihre Kunden bei der Wahl der Heizung beziehungsweise der idealen Wärmepumpe. Der Entscheid des Hausbesitzers für oder gegen eine Wärmepumpe ist somit oftmals in hohem Masse abhängig vom Heizungsinstallateur. Diesem fällt die Aufgabe zu, dem Kunden zu erklären, warum es sich trotz der teilweise hohen Baunebenkosten lohnt, beispielsweise eine Ölfeuerung durch eine Wärmepumpe zu ersetzen. Doch die neuen Verkaufszahlen beweisen, dass immer mehr Fachpartner diese Herausforderung meistern, indem sie kompetent und engagiert auftreten und über das nötige Fachwissen sowie die richtigen Argumente verfügen. Die FWS unterstützt die Installateure in diesem Bereich ganz gezielt mit Instrumenten wie Broschüren, Medienbeiträgen, Tagen der offenen Tür, Fach- und Informationsveranstaltungen und Marketing-Support, wo insbesondere auch auf Argumentationshilfen grosses Gewicht gelegt wird. Die FWS-Fachpartner erwerben das nötige Wissen und die Kompetenz durch den Besuch der von der FWS angebotenen Weiterbildungskurse – auch im Rahmen des Penta Projekts.

Marketingschwerpunkte Sanierung und grosse Wärmepumpen

Die beachtlichen Erfolge in den Bereichen Heizungssanierung und grosse Wärmepumpen bestätigen, dass der FWS eine Trendwende gelungen ist und dass die eingeleiteten Aktivitäten Wirkung zeigen. In Broschüren und gezielten Medienkampagnen, an Fachveranstaltungen und Schulungen, an Tagen der offenen Tür und auf der Website wurden Hausbesitzer respektive FWS-Fachpartner informiert, sensibilisiert und motiviert.



Grafik: Entwicklung Anfragen bei der Informationsstelle Bern

Teilnahme an Messen

Gut präsentiert hat sich die FWS auch in der Öffentlichkeit. An der Hausbau- und Minergiemesse im November trat sie mit einem komplett neuen Messestand erfolgreich und attraktiv auf. Auch die beiden, während der Messe durchgeführten Veranstaltungen, wurden von sehr zahlreichen Teilnehmern aus der Deutschschweiz und der Romandie besucht.

Wärmepumpentestzentrum: Schliessung Töss, Eröffnung Buchs; Jubiläum FWS

Ein Ende und einen Anfang zugleich verzeichnete die FWS mit der Schliessung des Wärmepumpen-Testzentrums in Töss und mit der Eröffnung des neuen Testzentrums in Buchs, zeitgleich mit den Feierlichkeiten zum 10-Jahre-Jubiläum der FWS im Oktober 2003. Das Wärmepumpen-Testzentrum in Töss stellte nach 10 Jahren erfolgreicher Tätigkeit seinen Betrieb Ende September letzten Jahres ein. In der Interstaatlichen Hochschule für Technik in Buchs SG fand die FWS einen idealen Standort für ein neues Testzentrum, zumal das dortige Labor für Thermodynamik und Kältetechnik unter der Leitung von Prof. Dr. Max Ehrbar in der Wärmepumpenbranche bereits einen ausgezeichneten Ruf genießt. Der neue Prüfstand vertritt eine neue technische Generation und garantiert die Weiterführung der Qualitätssicherung für die Förderung der Wärmepumpen in der Schweiz – soweit es die Mittel erlauben. Das neue Wärmepumpen-Testzentrum an der NTB in Buchs soll zu einem eigentlichen Wärmepumpen-Kompetenz-Zentrum entwickeln und den sehr wichtigen Technologie-Transfer sicherstellen.

Rettung EnergieSchweiz – Sparprogramm mit 18 % Kürzung

Im Jahre 2001 hat der Bundesrat "EnergieSchweiz" als Nachfolgeprogramm von "Energie 2000" verabschiedet. Damit sollten auch in Zukunft die rationelle Energieverwendung und die erneuerbaren Energien gefördert werden. Für das Programm wurden in der Vergangenheit im Budget des Bundes jährlich rund 55 Mio. Franken vorgesehen. Die Fördermassnahmen sollten mithelfen, die national und international gesetzten Energie- und Klimaziele zu erreichen. Die FWS basiert zu über 80 Prozent auf Geldern von "EnergieSchweiz". Die desolante Situation der Bundesfinanzen veranlasste den Bundesrat, dem Parlament ein Entlastungsprogramm im Umfang von 3.4 Mia. Franken vorzuschlagen. Dabei sollten die Mittel für "EnergieSchweiz" ab 2006 vollständig gestrichen werden. Dies käme dem Verzicht und damit dem Ende einer nationalen Energie- und Klimapolitik gleich. In der Vernehmlassung haben sich insbesondere die

kantonalen Energiedirektoren für die Beibehaltung von "EnergieSchweiz" eingesetzt. Das Programm EnergieSchweiz wird ab 2006 mit einem Jahresbudget von 45 Mio weitergeführt. Die Kürzung von mehr als 18 % wird sich auf die Ziele unserer Energie- und Klimapolitik negativ auswirken.

Geschäftsstelle; Mitglieder und Fachpartner; Sitzungen/DV

Die FWS Geschäftsstelle war im Berichtsjahr erneut sehr aktiv, und so konnten im Rahmen der Mitgliederwerbung 15 neue Partner gewonnen werden. Heute zählt die FWS 278 Mitglieder, davon sind 191 Fachpartner. Weiter wurden 4 Vorstandssitzungen und 2 Delegiertenversammlung durchgeführt.

Qualitätssicherung/Schallschutz

Die Informationskurse für den Schallschutz bei Wärmepumpen-Anlagen, die im Jahr 2002 via Ressort Qualitätssicherung durchgeführt wurden, wurden im Berichtsjahr mit weiteren Aktivitäten fortgesetzt. Eine neue FWS-Schallschutz-Broschüre liefert wichtige Informationen und wurde an alle Mitglieder kostenlos abgegeben. Weiter hat die FWS mit dem Regierungsrat des Kantons Baselland eine Branchenvereinbarung getroffen, die beinhaltet, dass unser „Wärmepumpen-Doktor“ bei Schallschutzproblemen kostenlos Unterstützung bietet. Aufgrund dieser Vereinbarung ist für die Installation von Luft-/Wasser-Wärmepumpen keine zusätzliche Baubewilligung nötig.

Gütesiegelkommission

Die Gütesiegelkommission Wärmepumpen war unter anderem durch die unerwartet hohe Zahl der Anträge insbesondere im ersten Halbjahr 2003 stark gefordert. Anfang des Berichtsjahres trat Bernhard Fischer als Vertreter der ClimaSuisse aus der Gütesiegel-Kommission zurück. Als Prüfer der technischen Unterlagen der Anträge hat er bei der Erteilung von Gütesiegeln einen massgeblichen Beitrag geleistet.

Internationale Aktivitäten

Auf internationaler Ebene ist die FWS in der European Heat Pump Association EHPA und betätigt sich dort aktiv in den Normengremien. Neu ist das ehemalige Ressort International eine sogenannte Stabsstelle der Geschäftsleitung.

Unsicherheiten neue Stoffverordnung

Verwirrung herrschte im Berichtsjahr hinsichtlich der neuen Stoffverordnung. Im Frühling 2003 hat der Bundesrat ein Massnahmenpaket zum Schutz der Atmosphäre vor synthetischen Treibhausgasen beschlossen – unter anderem als Folge des Kyoto-Protokolls, das die Schweiz ratifiziert hat. Die Verordnung schreibt vor, dass alle kältetechnischen Anlagen mit mehr als drei Kilogramm synthetischer Treibhausgase vor ihrer Installation bewilligt werden müssen. Das betrifft auch manche Wärmepumpen, und so versuchten viele Installateure und Firmen, bereits im Dezember entsprechende Gesuche einzureichen. Leider ohne Erfolg: Zwar ist die neue Stoffverordnung seit dem 1. Januar dieses Jahres in Kraft – aber sie lässt sich nicht umsetzen, weil die Bewilligungsunterlagen noch nicht fertig bereinigt sind und es in den Kantonen noch nicht überall Anlaufstellen für Gesuche gibt. Somit bleibt vorläufig alles beim Alten, und Installateure und Firmen müssen abwarten, bis weitere Informationen folgen.

Die enge Zusammenarbeit der FWS mit dem Schweizerischen Verein für Kältetechnik hat sich besonders auch bei den Arbeiten im Zusammenhang mit der neuen Stoffverordnung als sehr wertvoll und konstruktiv bewährt.

Eingesetzte Mittel

Massnahmen	Ziele	Budget	Total
International			
EHPA Internationales		48000.00	
IEA HPC und EHPA Newslettre		10000.00	
Industrievertretung und Normengremien		35000.00	
Begleitgruppe Industrie		5000.00	
Kopierkosten, Porti, Telefon, Internet		2000.00	
Total International			100000.00
Marketing Deutschschweiz			
Führen und Betreiben einer produkteneutralen Informationsstelle Wärmepumpen, Deutschschweiz, mit Standort in Bern	Anlaufsstelle für Baufachleute, Bauherrschaften, Hausbesitzer, Medien und weiteren Bezugsgruppen sicherstellen. Medienarbeit mit Schwerpunkt Sanierung und grosse WP-Anlagen	220000.00	
www.fws.ch	Aktualisieren, ausbauen und betreuen der FWS-Website	20000.00	
WP NEWS	Konzeption und Realisation von 3 Ausgaben der WP NEWS in der neuen Form: 4 Spezialseiten in den Fachzeitschriften HeizungKlima, Installateur, Batitec und Hauseigentümer. Mit diesem neuen Konzept können wir die Information unserer Mitglieder und Nichtmitglieder kostengünstiger und breitgestreuter realisieren.	29000.00	
Konzeption und Realisation von zwei Broschüren zum Thema "Heizungssanierung mit Wärmepumpe"	Sowohl bei Fachleuten als auch bei privaten wie institutionellen Hausbesitzern und Bauherrschaften ist das Sanieren mit WP noch zuwenig bekannt. Mit je einer Broschüre für die Zielgruppe: Endkunden und Mittler wollen wir das Thema umfassend aufarbeiten. Endkunden sollen die Möglichkeiten der WP im Sanierungsbereich besser kennen. Die Mittler (Installateur und Architekten) sollen praxisgerechte Tipps und Infos für das Sanieren mit WP erhalten.	40000.00	

Massnahmen	Ziele	Budget	Total
Französische Ausgaben	Übersetzen und Druck beider Broschüren	10000.00	
Konzeption und Realisation von Messebeteiligungen der FWS. Ausstellungsmaterial für die Marktpartner der FWS	Swissbau 03 Messestand und Fachveranstaltung. Messeauftritt und WP-Veranstaltung im Rahmen der 4. Hausbau- und Minergiemesse Bern. Ausstellungsmaterial bewirtschaften, disponieren, ersetzen, instand halten. Lager- und Transportkosten. Auch bei den Messeauftritten sollen die Heizungssanierung mit WP und das Thema "Grosse WP" fokussiert werden.	60000.00	
Auftritt Romandie am FWS-Stand an der Hausbau und MINERGIE-Messe	Auftritt von GSP am Messestand FWS an der 4. Hausbau- und MINERGIE-Messe, Bern	15000.00	
Konzeption und Realisation einer Mitglieder Promotionskampagne und Organisation und Durchführung von 3 regionalen Mitglieder-Events inkl. Fachveranstaltung	Neue Mitglieder gewinnen. Mitglieder und Nichtmitglieder für das Sanieren von Heizungen mit Wärmepumpen informieren und gewinnen. Das Thema "Gross-WP" muss gezielt auch kommuniziert und im Rahmen der Fachveranstaltungen integriert werden. Nach Möglichkeit sollen solche Veranstaltungen in der Nähe von Referenzanlagen mit Besichtigungsmöglichkeiten durchgeführt werden. Kommunikation auch via WP News.	21000.00	
Konzeption und Realisation einer Inseratekampagne mit Schwerpunkt Heizungssanierung mit Wärmepumpen	Sowohl bei Fachleuten als auch bei privaten wie institutionellen Hausbesitzern und Bauherrschaften ist das Sanieren mit WP noch zuwenig bekannt. Neue Inseratekampagne mit Fallbeispielen für Hausbesitzer und Fachleute konzipieren und realisieren. Die Inserate sollen nach Möglichkeit begleitet werden mit einem redaktionellen Beitrag der FWS.	35000.00	
Konzeption und Realisation von Kommunikations-Support für FWS-Mitglieder	Der Kommunikationssupport der FWS wird von den FWS-Mitgliedern geschätzt und soll im Rahmen von Verkaufs- und Argumentationstrainings, Verhaltenstrainings für Service-Monteur und Kaderworkshops die Themen Heizungssanierung und "Gross-WP" noch fokussierter enthalten.	60000.00	

Massnahmen	Ziele	Budget	Total
Konzeption und Realisation von 3 Tagen der offenen Tür: Die Wärmepumpen-Heizung	Die Tage der offenen Tür sollen nur noch am Samstag durchgeführt, dafür mit Referaten für Bauherrschaften ergänzt werden. Die Erfahrung solcher Samstagveranstaltungen zeigen, dass dieses Konzept für die Beteiligten ein besseres Kosten/Nutzenverhältnis ausweist.	45000.00	
Konzeption und Realisation Regiomarketing mit den Kantonen und Tessin	In Zusammenarbeit mit den Kant. Energiefachstellen, FWS-Fachpartnern, EVU's und Banken realisiert die FWS vernetzte Marketing-Aktivitäten in der Form von Informations-Veranstaltungen für Fachleute und solche für Bauherrschaften/Hausbesitzer.	45000.00	
Total Marketing Deutschschweiz und Tessin			600000.00
Politik und Rahmenbedingungen		35000.00	
Total Politik und Rahmenbedingungen Deutschschweiz			35000.00
Marketing Romandie			
Répondre de façon neutre et objective à toute les demandes d'information depuis le centre d'information romand du GSP situé à Lausanne	Transmettre des informations neutres et objectives aux grands publics, aux propriétaires et futurs propriétaires, aux médias et autres groupes cibles concernés. Travailler les médias avec pour point fort, la rénovation et les grosses installations	105000.00	
www.pac.ch	Actualiser, aménager et prendre soin du site Internet du GSP en français	20000.00	
PAC NEWS	Concevoir et réaliser 3 parutions du PAC NEWS dans sa nouvelle forme, à savoir : Quatre pages spéciales GSP dans la revue technique BATITEC. De cette façon, nous ciblons notre information essentiellement sur le public professionnel membre et non membre avec un plus large diffusion et à moindres coûts	15000.00	

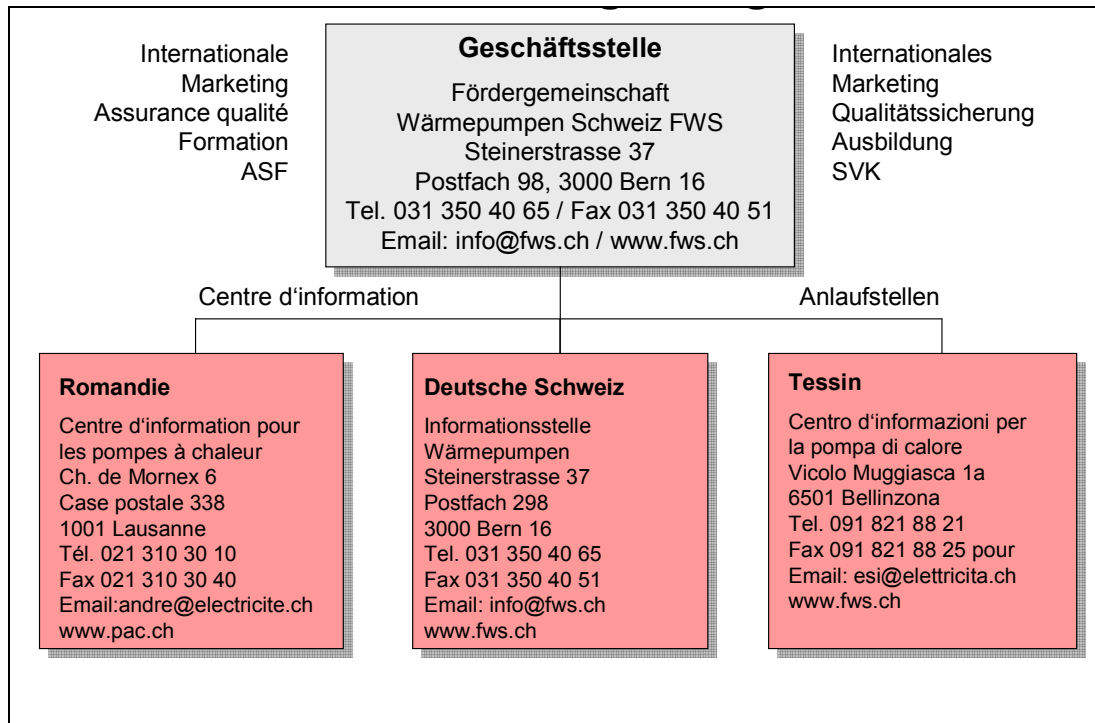
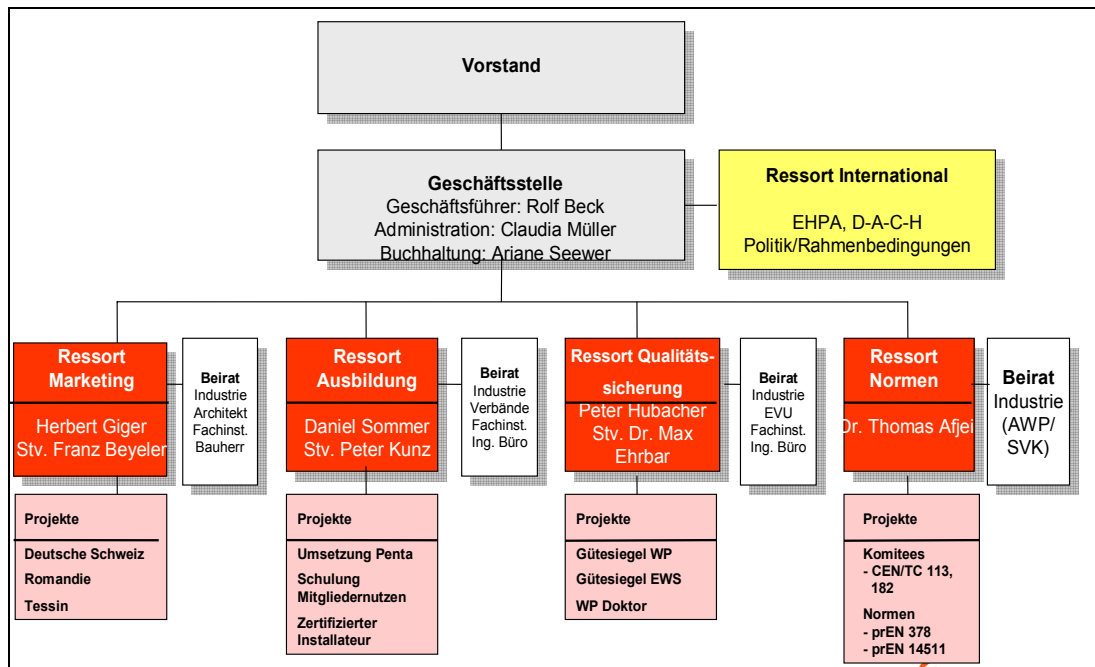
Massnahmen	Ziele	Budget	Total
Participation active du GSP à une exposition typique de Suisse romande	Habitat & Jardins à Lausanne. Public cible : propriétaires et futurs propriétaires ainsi que professionnels. Stand aménagé en collaboration avec Energie Bois Suisse et Swissolar. Le concept global est un espace énergies sur lequel nous trouvons les trois autres acteurs du marché que sont l'électricité, le mazout et le gaz.	40000.00	
Concevoir et réaliser plusieurs symposiums, séminaires et autres conférences	Informier et sensibiliser de façon ciblée les professionnels sur les possibilité qu'offrent la PAC tant dans le neuf que dans la rénovation en y intégrant les grosses installations. S'intégrer comme conférencier dans le cadre de manifestation similaire organisée par des partenaires	15000.00	
Conception et réalisation de 3 portes ouvertes sur le thème : le chauffage par pompe à chaleur	Sensibiliser et donner la possibilité au public de voir une installation fonctionner et de discuter avec le propriétaire	40000.00	
Conception et réalisation d'une campagne d'insertion avec pour point fort la rénovation	Sensibiliser le grand public et les professionnels aux possibilités qu'offre la PAC pour rénover toute installation de chauffage classique en donnant des exemples de réalisation intéressantes et ciblées. Cette campagne sera appuyée par des communiqués de presse	35000.00	
Transmettre aux professionnels une information technico-commerciale spécifique	Soutiens aux membres, acquisition de nouveaux membres. Transmettre une information précise et objective aux professionnels de la branche membres ou non du GSP	20000.00	
Information et suivi des membres	Mettre à disposition des membres des documents en français, des statistiques et autre diaporama à jour. Maintenir un dialogue constructif. Coordonner avec la Suisse allemande. Tenir à jour le fichier d'adresse membres sur les différents supports, etc. Sans les frais de papier à lettre et enveloppes.	25000.00	
Total Marketing Romandie			315000.00
Aufbau Infostelle, Politik und Rahmenbedingungen		25000.00	

Massnahmen	Ziele	Budget	Total
Ausbildung			
PENTA PROJECT	Entwickeln einer Lerneinheit Erdsonde,	12000.00	
-	Entwickeln von Lernhilfen	30000.00	
	Sicherstellen der Startphase in der Westschweiz	11000.00	
Schulung/ERFA	Durchführung einer ERFA-Tagung Schallschutz	7000.00	
Installateur mit Zertifikat	Umsetzung der Idee via PENTA PROJECT	12000.00	
Total Ausbildung inkl. Romandie			72000.00
Qualitätssicherung			
Administration und Organisation	Aufrechterhaltung Betrieb	5000.00	
Prüfung Unterlagen für Neuerteilungen	Erteilung von Gütesiegeln	7000.00	
Erneuerung von Gütesiegeln nach 3 Jahren	Aufrechterhaltung Gütesiegel	7000.00	
Stichproben im Feld	Qualitätssicherung, Nachhaltigkeit	7000.00	
Bereinigung der Reglemente für Neuerteilungen und Erneuerungen GS	DACH-Konformität, rechtlich eindeutige Grundlagen	7000.00	
Evaluation von weiteren Prüfzentren	Anerkennung weiterer Prüfzentren	2000.00	
Total Gütesiegel WP			35000.00
	Ausbildung	20000.00	
	Neuzulassungen	5000.00	
	Feldkontrollen	5000.00	
	Kataster von ausserordentlichen Ereignissen	5000.00	
	Optimierung des Anforderungskataloges	5000.00	
	Kontakte zu kantonalen Amtsstellen	3000.00	
	Administration	5000.00	
Total Gütesiegel EWS			48000.00
Administration und Organisation	Sicherstellung reibungsloser Arbeitsabläufe sowie Informationsfluss an interessierte Kreise	4000.00	
Bearbeitung von Problemfällen in der Deutschschweiz	Vermittlung zwischen den Parteien und Beratung der WP-Besitzer zwecks Zufriedenstellung	17000.00	
Bearbeitung von Problemfällen in der Welschschweiz	Vermittlung zwischen den Parteien und Beratung der WP-Besitzer zwecks Zufriedenstellung	7000.00	
Auswertung der Problemfälle	Dokumentation der Erkenntnisse	2000.00	
Total WP-Doktor inkl. Romandie			30000.00

Massnahmen	Ziele	Budget	Total
Administration und Organisation	Sicherstellung reibungsloser Arbeitsabläufe sowie Informationsfluss an interessierte Kreise	1000.00	
Einführung Deklarationsformular	Information und Instruktion für die Anwender	4000.00	
Total Schallschutz			5000.00
Umsetzung von Erkenntnissen und Erfahrungen aus den BFE-Projekten FAWA, STASCH und WP-Doktor	Sicherstellung der geforderten Qualität bei Planung, Einbau und Betrieb von WP-Anlagen	4000.00	
Beratung und Begleitung von Firmen	Steigerung der Qualität und Verhinderung von Problemfällen und Imageschäden	1000.00	
Total Umsetzung			5000.00
Umsetzung Check-UP	Der Umsetzungsaufwand ist beträchtlich, weil die StoV verspätet heraus kommt und Inhalte aber berücksichtigt werden müssen. Ziel sind 10-12 Schulungen	15000.00	
Kälteforum	Sicherstellen der Durchführung in der D-Schweiz und W-Schweiz zu den Schwerpunktthemen «Check-UP» und «Monofluidanlagen»	16000.00	
Zusammenarbeit IIR	Fortführung der bisherigen Zusammenarbeit, allenfalls Erweiterung mit FWS-Vertreter in der AG WP	16000.00	
HILSA 04	In Zusammenarbeit mit der FWS der Haustechnik-branchen sichtbar machen, dass beide Organisationen in wichtigen Fragen Ansprechpartner sind (Umweltschutz, Energie).	10000.00	
Monofluid-WP-Anlagen	Im BFE sorgt man sich über mögliche negative Folgen, da viele installierte Anlagen nicht richtig funktionieren. Die sich aufdrängenden Massnahmen sollen evaluiert werden.	18000.00	
Total SVK			75000.00
Infonetzwerk		90000.00	
Total Infonetzwerk			90000.00
Geschäftsstelle		140000.00	
Geschäftsstelle			140000.00
Gesamttotal Herkunft der Mittel	BFE Mitgliederbeiträge	1575000.00	1550000.00 1400000.00 155000.00

Grafik : Gesamtbudget der FWS

Organisation und Kontaktadressen:



Ausblick

Für das laufende Jahr 2004 wird mit einer Zunahme der Verkäufe um rund 5 % gerechnet. Als Jahresziele 2004 formuliert die FWS das Halten des Marktanteils von rund 50 % im Segment neu erstellte Einfamilienhäuser sowie die Steigerung der Anzahl Wärmepumpen bei Sanierungen von heute 2026 auf 2500. Ebenfalls steigen soll die Anzahl Wärmepumpen mit einer Heizleistung > 50 kW. Unverändert weiter verfolgt wird auch die Qualitätsverbesserung bei den Produkten und die Steigerung der Kundenzufriedenheit. Die Qualität bei Beratung und Verkauf durch die Installateure soll ebenfalls weiter verbessert werden. Aus der Sicht der Kosten/Nutzenanalyse hat sich die Mittelverteilung (Ressorts und Regionen) bewährt und wird gemäss dem Budget und den Massnahmenschwerpunkten 2003 beibehalten.

Bern, 31. März 2003

K:\Data\Daten\FWS neu\EnergieSchweiz\Jahresberichte\2003\FWS Jahresbericht 2002.doc