



„Wir sind Techniker durch und durch“

ERFOLGREICHE INSTALLATEURE IN DER PELLETSBRANCHE: EIN PORTRÄT ÜBER RALF KRAUSE

Ein Silofahrzeug bringt Nachschub für die Pelletsheizung im Firmengebäude.

Ralf Krause wusste früh, dass ihn regenerative Heiztechnik fasziniert. Mit seinem Betrieb Santherm hat er ein Team von Technikern aufgebaut, das sich mit Weiterbildungen auf dem Laufenden hält und die Herausforderung sucht.

Im kommenden Jahr kann Ralf Krause ein Jubiläum feiern. Drei Jahrzehnte ist es dann her, dass der 47 Jahre alte Installateur- und Heizungsmeister seine erste Solarwärmanlage installiert hat. Sie war der Auslöser für seine Spezialisierung auf regenerative Energien. „Die Technik ist modern, umweltfreundlich und wirtschaftlich“, begründet Krause seine Entscheidung. Der Kunde, mittlerweile über 70 Jahre alt, ist ihm treu geblieben. In der Zwischenzeit hat Krause in dessen ländliches Tagungshaus noch eine Pelletsheizung eingebaut, die Solarthermieanlage erweitert und ein Pellets-Wohnraumgerät installiert.

Begonnen hat Krause seine berufliche Laufbahn 1984 mit einer Ausbildung zum Gas- und Wasserinstallateur. 1991/92 besuchte er ein Jahr lang die ganztägige Meisterschule. Nach sieben Jahren als angestellter Meister hat er dann 1999 seinen eigenen Fachbetrieb für Heiztechnik und Bäder gegründet, die Firma Santherm in Winterberg im Hochsauerland. Um auf jedem Niveau mithalten zu können, hat sich Krause zusätzlich zum Gebäudeenergieberater im Handwerk fortgebildet und in die Energieeffizienz-Experten-Liste eintragen lassen. „Davon gibt es in meiner Region nicht viele“, sagt er. Ein bisschen Stolz klingt in seiner Stimme mit.

Nur nicht stehen bleiben

In der Zwischenzeit ist sein Unternehmen gewachsen. Zwei Meister, einen

Techniker, 13 Fachmonteure, zwei Auszubildende und fünf kaufmännische Angestellte beschäftigt er. „Letztere machen auch Beratung“, betont der Firmenchef. „Wir sind durch und durch Techniker.“ Krause geht seit jeher mit der Zeit. Seine Mitarbeiter und er bilden sich regelmäßig fort, damit sie technisch auf dem neuesten Stand sind. Weiterbildung nennt Krause als sein Erfolgsrezept. Sein jüngstes Interesse gilt Smart Home-Produkten für die Vernetzung und Kontrolle der Haustechnik, sodass sich alle Energiearten optimal nutzen lassen.

Seine Kunden auch nach der Inbetriebnahme ihrer Heizanlage ordentlich zu betreuen, ist Krause wichtig. Damit sie langfristig zufrieden sind, rät er zu Wartungsverträgen. 900 hat er für die regelmäßige Inspektion gewinnen können, bei 300 wartet seine Firma die Anlagen ohne Vertrag. Dafür arbeiten in der Kundendienstabteilung ein Meister und fünf Monteure. „Ich habe eine sehr gute Mannschaft, mit der ich noch viele Jahre arbeiten will.“ Deshalb beschloss er vor ein paar Jahren, im Industriegebiet von

Winterberg ein eigenes Firmengebäude zu errichten. 2013 war der Neubau auf der grünen Wiese bezugsfertig. „Da steckt viel Herzblut drin.“

Gewärmt wird das neue Domizil selbstverständlich von der Heiztechnik, die Krause verkauft. Ein Pellets-Wohnraumkessel FireWIN mit 12 kW Leistung von Windhager und eine Sole/Wasser-Wärmepumpe mit 17 kW decken zusammen mit einer solarthermischen Anlage den Wärmebedarf. Sie sind Teil der 550 m² großen Firmenausstellung, in der Kunden sehen, was sie im Keller und im Wohnraum mit den verschiedenen Energiearten machen und wie sie die Brennstoffe lagern können. „Das ist eine Ausstellung zum Begreifen“, erklärt Krause. „Auch ein 15-jähriger Schüler soll die Technik verstehen.“

Lieber regenerativ

Seinen ersten Pelletskessel hat Krause 1998 installiert. Seitdem sind 420 Anlagen dazugekommen. „Pellets sind der angenehmste Brennstoff und man kann ihn fast überall lagern.“ Für das regenerative Geschäftsfeld stehen die Chancen gerade gut. Die Bafa-Förderung wurde



Mitarbeiter der Firma Santherm lassen sich bei einer Schulung von Windhager-Gebietsleiter Bernard Jozwowicz die neueste Technik erklären. Weiterbildungen sind für Geschäftsführer Ralf Krause der Schlüssel zum Erfolg.



„Wir haben eine sehr gute Mannschaft“, sagt Geschäftsführer Ralf Krause (links im Bild) über seine Mitarbeiter.

zum 1. April angehoben. Außerdem gibt es in Nordrhein-Westfalen die Progress-Förderung, die einen zusätzlichen Zuschuss gewährt. „Das ist ein Türöffner“, freut sich Krause. Santherm bietet zwar Öl- und Gasbrennwertgeräte an, doch eigentlich will Krause die nicht mehr unbedingt verkaufen – aus Gründen des Klimaschutzes und einer zukunftsfähigen Energieversorgung. „In ihrem tiefsten Inneren wollen unsere Kunden sie auch nicht“, ist er überzeugt. Wenn sie sich dennoch dafür entscheiden würden, dann aus wirtschaftlichen Gründen. Das respektiert er.

Eine kompetente Beratung und Anlagen, die zur Bausituation passen, zeichnen sein Unternehmen aus. „Wir überlegen uns immer, was würden wir tun, wenn es unser eigenes Haus

wäre.“ Schlechte Arbeit könne er sich ohnehin nicht leisten. „Das ganze Sauerland ist ein großes Dorf. Man trifft sich immer wieder“, sagt der Vater von zwei Kindern und lacht. Sein Unternehmen bezeichnet er als regional verwurzelt und bodenständig. Deswegen will er auch nicht „unendlich weiter wachsen“, sondern lieber das Qualitätsniveau weiter steigern und die Anlagentechnik optimieren.

Auch größere Projekte betreut Santherm. Das Team hat bereits mehrere Nahwärmenetze mit Pelletsheizungen in ländlichen Gemeinden geplant und gebaut. Potenzial sieht er in der Vernetzung von Haushaltsgeräten, wofür Krause Produkte des österreichischen Herstellers Loxone anbietet. So hat Santherm beispielsweise schon Wochen-



Ein Blick in die Firmenausstellung, die sich über 550 m² erstreckt.

endhäuser, Jagdhäuser und andere ländliche Gebäude mit der Smart Home-Technik ausgestattet. Über einen Mini-Server können die Nutzer Betriebsdaten abfragen, unter anderem den Füllstand in ihrem Pelletslager. „Wir wollen unseren Kunden das anbieten können, was sie haben möchten“, sagt Krause. „Dafür ist es wichtig, dass man die vorhandenen technischen Möglichkeiten nutzt.“ Ein Techniker durch und durch. ■

Fotos: Santherm

von
Ina Röpcke