

Qualität ist ein Muss: Die Pelletsverbände Deutschland und Österreich informierten auf der ISH über ihr Gütezeichen für Holzpresslinge.

Von brennendem Interesse

Die Pelletsbranche freut sich über regelrechten Besucheransturm auf der diesjährigen Fachmesse für Sanitär- und Heizungstechnik (ISH) in Frankfurt

Schon am dritten Tag stand für Markus Böll, Vertriebsleiter der Mall Umweltsysteme GmbH, das Urteil über die diesjährige Internationale Fachmesse für Sanitär- und Heizungstechnik (ISH) fest, die Ende

März fünf Tage lang in Frankfurt stattfand: „Phänomenal, was hier los ist. Ich habe den Eindruck, die Pelletstechnik erlebt dieses Jahr einen Boom.“ Für eine der Attraktionen in Messehalle 9.1, wo sich die Pellets- und Solarthermiebranche präsentierte, hatte der Spezialanbieter von Produkten für den Hoch-, Tief- und Straßenbau aus Donaueschingen selbst gesorgt.

Die Schwarzwälder hatten ihren neuen unterirdischen Pellettspeicher und das dazugehörige vollautomatische Beschickungssystem mit dem einprägsamen Namen „Maulwurf“ vorgestellt. „Die Lagerung der Holzpresslinge ist momentan das Thema in der Branche“, betont Böll angesichts des gut besuchten Messestandes freudestrahlend. „Mit unserem Speicher bieten wir Kesselbetreibern die

Möglichkeit, ihren Brennstoff staubfrei, raumsparend und unsichtbar im Garten zu lagern“, erläutert der Mann aus Südbaden die Vorteile.

Die Funktionsweise des Systems ist leicht erklärt: Der Maulwurf, ein kleiner Saugmotor, frisst sich durch die im unterirdischen Stahlbeton-Rundbehälter gelagerten Pellets. Über einen bis zu neun Meter langen Schlauch, quasi den Schlund des Maulwurfs, gelangen die Ökostäbchen vom Lager direkt in die Therme. „Wir schätzen, dass bis zum Jahr 2008 zwischen 2.000 bis 4.000 erdge-lagerte Pellettspeicher nachgefragt werden. Wir wollen mit unserem Produkt einen Marktanteil von 50 Prozent erreichen“, hofft Böll auf ein gutes Geschäft. Mit dem Vertrieb des Speicher- und Beschickungssystems, das der Pelletshersteller Schellinger &

Helmut Gastl, Geschäftsführer ÖkoFEN Heiztechnik GmbH



Co. mit Sitz im schwäbischen Wein-
garten entwickelt hat, will Mall noch
diesem Frühjahr beginnen.

Einer der Wettbewerber der
Schwarzwälder im Marktsegment
Pellettspeicher ist die ÖkoFEN
Heiztechnik GmbH aus Mittelneuf-
nach bei Augburg. Die deutsche
Tochter der ÖkoFEN Pelletsheizun-
gen mit Sitz im oberösterreichi-
schen Ried präsentierte in Frankfurt
einen neuen Pellets-Gewebetank.
Die Vorteile: Der Stoffsilo ist bereits
mit einem Befüll- und Entnahmesys-
tem ausgestattet, lässt kein Staub-
körnchen nach außen dringen und
ist in einer halben Stunde aufge-
stellt.

Als Publikumsmagnet auf der
ISH entpuppte sich allerdings der
neue ÖkoFEN-Brennwertkessel
„Pellematik Plus“, das Nachfolgemo-
dell des Pellematik mit einer Leis-
tung von zehn Kilowatt. „Das Inter-
esse an dieser neuen Kesselgeneration ist
enorm. Die Leute stehen Schlange, um
sich über das Gerät zu informieren. Ver-
schnauauffausen haben wir keine“, freut
sich Helmut Gastl, Geschäftsführer
von ÖkoFEN Deutschland, über das
rege Interesse der Besucher. Mit
einer Abgastemperatur von weniger
als 40 Grad Celsius und einem
enorm hohen Wirkungsgrad soll die
Nobel-Ökotherme in Sachen Kes-
seltechnik neue Maßstäbe setzen. In
Deutschland wird das Kraftpaket
aus den Ostalpen voraussichtlich
2004 auf den Markt kommen. „Früh
genug, um in der Branche weiterhin die
Nase vorn zu haben“, so Gastl selbst-
bewusst.

Optimal auf den Run auf Kessel,
Speicher und Co. hatte sich die Fir-
ma Fröling Heizkessel- und Behäl-
terbau Ges.m.b.H aus dem ober-
österreichischen Grieskirchen vor-
bereitet. Das Unternehmen von der
Trattnach war mit mehr als einem
Dutzend Mitarbeitern in Messehalle
9.1 angerückt. „Angesichts unsicherer
Ölpreise gewinnt Holz als Brennstoff
immer größere Bedeutung – auch
nördlich des Mains. Wir wollen als An-
bieter von HolzkesseIn im Gespräch
sein, wenn der Markt dort wächst“,
erläutert Harald Richter, Fröling-Ge-
bietsleiter in Mitteldeutschland, den
Grund für die breite Präsenz seines
Unternehmens auf der ISH. Ähnlich
wie Konkurrent ÖkoFEN hatte auch
Fröling sein neuestes Produkt mit in
die Hessen-Metropole gebracht: den

Turbomat 320, eine Pellets- und Hackgut-Großanlage mit einer Leistung von 320 kW, die vor allem für den Einsatz in öffentlichen Gebäuden und kleinen Industriebetrieben wie Sägewerken entwickelt wurde. Weiterhin auf Altbewährtes setzen die Oberösterreicher indes im Bereich der unteren kW-Klasse. Richter: „Unsere fünf EuroPellet-Modelle mit einer Leistung von 4,4 bis 30 kW haben sich bewährt; in dieser Leistungskategorie ist von uns erst einmal nichts Neues zu erwarten.“

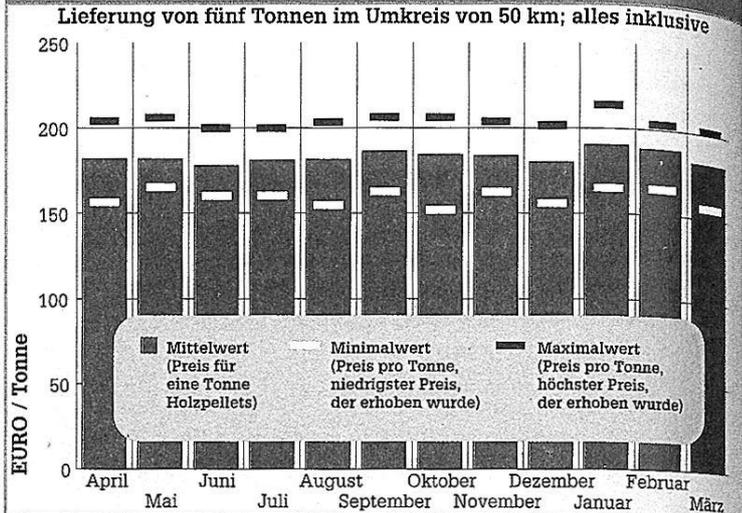
Mit bekannten Typen neue Kunden gewinnen – diese Strategie verfolgt auch die Hargassner Ges.m.b.H aus Weng in der Steiermark, die sich in diesem Jahr zum ersten Mal auf der ISH präsentierte. „Bis auf wenige Verbesserungen im Detail sind wir mit unserer HSV-Pelletsessel-Serie nun schon seit fünf Jahren erfolgreich im Markt vertreten. Wir wollen kein technisches Schaulaufen auf der Messe, sondern die Pelletstechnik bekannter machen“, erläutert Vertriebsleiter Anton Hofer das Anliegen.

Bisher beschränkten sich die Aktivitäten des Kesselbauers vom Fuße der Oberntaler Alpen überwiegend auf Österreich und Süddeutschland.

Kraftpaket aus der Steiermark: Der Pelletsessel des Typs HSV aus dem Hause Hargassner



Holzpellets-Preise in Euro pro Tonne



Die Preise für Holzpellets sind im März weiter leicht gesunken. Nach der jüngsten Erhebung von C.A.R.M.E.N. e.V., der bayerischen Koordinierungsstelle für die Nutzung von Biomasse mit Sitz in Straubing, kostete eine Tonne Pellets im März im Durchschnitt 182 Euro. Die günstigsten Holzpresslinge waren in diesem Monat für 156 Euro, die teuersten für 203 Euro zu haben. Im Februar kosteten die „Ökostäbchen“ durchschnittlich 187 Euro. Die Holzexperten bei C.A.R.M.E.N. gehen davon aus, dass der Pelletspreis im kommenden Monat weiter sinken wird. An der aktuellen Erhebung der Straubinger haben sich 24 deutsche und österreichische PelletsHersteller beteiligt und -Lieferanten beteiligt. Weitere Infos: www.carmen-ev.de



C.A.R.M.E.N.

Das soll sich in Zukunft ändern.

„Wir wollen unser Vertriebsnetz auf ganz Deutschland ausweiten“, so Hofer. Die Voraussetzungen für ein positives Marktwachstum für Pelletsfeuerungen in Deutschland hält der Österreicher für optimal. „Die Förderung ist perfekt, und die Energieeinsparverordnung, wonach alte, ineffiziente Kessel bis 2004 durch neue ersetzt werden müssen, dürfte der Branche

Raum erobern wollen. „Im Jahr 2002 haben wir rund 40 dieser Anlagen verkauft; dieses Jahr gehen wir von 300 aus“, nennt Helmut Jäger, einer der beiden Solvis-Geschäftsführer, die ehrgeizigen Ziele des Unternehmens. „Die Messe läuft gut. Das Interesse ist da.“ Demnach sei das Ziel, die Verkaufszahlen zu vervielfachen, durchaus realistisch, so der Mann aus Niedersachsen.

Viele österreichische Kesselbauer wollen ihre Marktaktivitäten nach Norddeutschland ausweiten

noch einmal einen zusätzlichen Nachfrageschub bescherten“, ist der Ingenieur überzeugt.

An ein gutes Geschäft glaubt auch die Solvis GmbH & Co. KG. Das Braunschweiger Unternehmen stellte auf der ISH seine überarbeitete Produktpalette vor: den Solarheizkessel SolvisMax, den Schichtspeicher SolvisIntegral und den Pelletsessel SolvisLino, mit dem die Solartechnik-Spezialisten von der Oker vor allem den norddeutschen

Etwas zurückhaltender bei der Marktprognose für Holzpresslinge und Ökothermen ist dagegen der Pelletsverband Deutschland (PvD). Die Holzexperten aus dem oberpfälzischen Burgthann waren in Frankfurt mit einem eigenen Infostand vertreten, wo sie unter anderem ihr verbandseigenes Pellets-Gütesiegel vorstellten. „Die Qualität des Interesses auf dieser Messe ist sehr unterschiedlich. Die wenigsten Anfragen der Besucher sind mit der kor-

beten Absicht verbunden, einen Pellets-kessel zu kaufen“, so Peter Helmberger, Assistent der PvD-Geschäftsführung. Unter dem Eindruck des Irak-Krieges, so der Fachmann, wollten sich viele stattdessen einfach nur darüber informieren, wie sie im Ernstfall vom teuren Öl wegkommen können.

Mit frischen Ideen, beispielsweise technisch verbesserte Kollektoren und schlankere, neu „designte“ Solarkessel, präsentierte sich in Frankfurt auch die Solarthermiebranche. Trotz des Markteinbruchs im vergangenen Jahr und der Insolvenz der TINOX GmbH, Hersteller von Absorbern für Sonnenkollektoren, die während der Messe bekannt wurde, war bei den Solariern auf der ISH wieder Aufbruchstimmung zu spüren. „Bei uns geht es aufwärts“, betont Uwe Marx, Geschäftsführer des Kollektorherstellers ESTEC EnergiesparTechnik. „Die Erhöhung der Solarförderung von 92 auf 125 Euro pro Quadratmeter Kollektorfläche wird zu einer Belebung des Marktes führen“, erklärt Marx. So rechnet der ESTEC-Mann damit, dass sein Unternehmen in diesem Jahr mindestens 3.000 Quadratmeter Kollektorfläche verkaufen werde. In 2002 seien es knapp 2.500 gewesen.

Von einer „neuen Power“ im Solarthermiemarkt spricht auch Dieter Adams, Verkaufsleiter der Sonnenkraft GmbH aus Neutraubling in der Oberpfalz. „In der Regel ist es zwar schwierig, eine Marktprognose abzugeben. Aber wenn ich sehe, wie sehr sich die Messebesucher für unsere Produkte interessieren, kann ich nur sagen: Es geht aufwärts.“

Unter dem Eindruck so geballter Euphorie in der Ökobranche hatte sich ISH-Neuling Markus Böll, Vertriebsleiter der Mall Umweltsysteme GmbH, noch während der Messe festgelegt: „Wir werden nächstes Jahr wiederkommen – und wir werden uns frühzeitig bemühen, wieder in Halle 9.1 ausstellen zu können.“

Text: Sascha Rentzing