

# Tankbereich: Langfristig gute Chancen

Beim diesjährigen Haase-Partnertreffen trafen sich am 20. und 21. Juni fast 80 Branchenkollegen zum Fachsimpeln und gemütlichem Beisammensein. HVO und die Entwicklung im Tankbereich – speziell beim Großröhrsdorfer GfK-Spezialisten – waren die Kernthemen an den beiden Tagen.

Rekordverdächtig war schon mal die Teilnehmerzahl beim diesjährigen Haase-Partnertreffen im sächsischen Großröhrsdorf. Der Wunsch, sich auszutauschen und Neues zu erfahren, ist bei den Branchenkollegen offensichtlich groß, obwohl – oder gerade weil – die reinen Marktdaten aktuell zumindest im Tankbereich besser sein könnten. Bei Haase hinterlässt das aber noch keine großen Sorgenfalten. Das hat mehrere Gründe, wie die beiden Geschäftsführer Thomas Falkenbach und Thomas Wobst erläuterten: „Wir entwickeln uns ähnlich wie die Gesamtbranche. Im ersten Halbjahr sind bei uns die Stückzahlen bei Heizöltanks um 32 Prozent zurückgegangen. Abscheider, Industrietanks und Auskleidungen laufen aber auf dem Niveau des vergangenen Jahres“, sagt Wobst. Ein aktuelles Projekt zeigt, dass

Haase im Industriebereich gut unterwegs ist. So wird derzeit für eine sächsische Deponie ein sechs Meter hoher, standortgefertigter und doppelwandiger GfK-Tank errichtet, der mit seinen sechs Meter Durchmesser insgesamt 160 Kubikmeter Sickerwasser aufnehmen kann, das in der Deponie direkt behandelt wird.

Um noch schlagkräftiger und flexibler zu sein, haben die Großröhrsdorfer in einen neuen Lkw investiert, der speziell für die Auslieferung der Haase-Abscheider vorgesehen ist. Anders als bisher ist das Fahrzeug nicht mit einem Baggerarm ausgestattet, da hier die Erdarbeiten immer durch den Tiefbauer erfolgen, der auch den Leitungsanschluss realisiert. „Dafür können wir jetzt Abscheider aber auch Tanks bis zu 25 Meter in Grundstücke oder über ein Gebäude in den Hinterhof heben“, sagt Falkenbach.

Bei den Kellertanks ist die Einschätzung eher verhalten. „Viele Endverbraucher sind verunsichert. Wegen der Vorgaben aus dem Gebäudeenergiegesetz (GEG) werden zunächst Investitionen in neue Öl-Brennwertkessel vorgezogen. Die Tankmodernisierung kann später erfolgen. Wir sind aber optimistisch, dass dieses Nachfolgegeschäft in den nächsten Jahren kommt“, schätzt Thomas Wobst ein. Das Potenzial ist aus seiner Sicht groß. Denn rund zwei Drittel der Deutschen leben in Gemeinden mit weniger als 100.000 Einwohnern. Hier müssen die kommunalen Wärmepläne erst bis zum 30. Juni 2028 vorliegen. Bis die Planungen abgeschlossen sind, können auf jeden Fall auch noch Heizgeräte für flüssige Brennstoffe eingebaut werden. Und viele Kunden setzen darauf – auch wegen der sich verbessernden Optionen, Green-Fuels einsetzen zu können.

## HVO schafft neue Möglichkeiten

Speziell über das Thema HVO berichteten Lara Wahr und Judith Fischer von Fritz Wahr Energie aus Nagold in einem Gastvortrag. Das 1964 gegründete Familienunternehmen handelt mit Energieträgern für Wärme und Mobilität verschiedenster Art und ist Vorreiter bei der HVO-Beschaffung, dem Transport, der Lagerung und dem Verkauf sowohl an B2B-Kunden als auch an Endkunden über das eigene Tankstellennetz im süddeutschen Raum. HVO100 ist aktuell bereits an 14 MTB-Tankstellen von Wahr erhältlich.

Die beiden Referentinnen spannten einen umfassenden Bogen von der Herstellung über Qualitätsunterschiede bis hin zu rechtlichen Grundlagen zum Thema HVO. Das war insbesondere für die Partner aus dem Energiehandel sehr interessant. HVO bedeutet aber auch für die Tankschutzunternehmen eine weitere potentielle Möglichkeit, mittelfristig den Anteil erneuerbarer Energien im Heizöl entsprechend den Forderungen des Gebäudeenergiegesetzes (GEG) zu realisieren und ihren Kunden eine nachhaltige Zukunftsoption mit der bestehenden Heiztechnik aufzuzeigen.

„Uns ging es darum, das Thema HVO aufgrund unserer eigenen Erfahrung praxisnah darzustellen und dabei auf verschiedene Mythen, die zu diesem neuen Kraftstoff kursieren ebenso

einzuweisen, wie auf Fragen, die häufig von Kunden an uns herangetragen werden“, sagt Lara Wahr. Der Beratungsbedarf gegenüber Kunden an den Tankstellen ist durchaus hoch – sowohl im B2B- als auch vor allem im B2C-Bereich. Häufig wollen die Kunden wissen, ob HVO die gleichen Probleme wie einst der Biodiesel verursacht, wie es mit der Verfügbarkeit aussieht und vor allem, ob ihr Fahrzeug für HVO freigegeben ist. Mit den Vorurteilen konnte aufgeräumt werden. „Bei letzterem empfehlen wir, sich direkt an den Fahrzeughersteller zu wenden oder in der ständig aktualisierten Freigabliste auf der Internetplattform ‚kraftstoffe.info‘ nachzusehen“, sagt Judith Fischer. Wie die beiden schildern, gab es bisher noch keine großen Probleme bei der Einführung von HVO an den MTB-Tankstellen von Wahr. Das Unternehmen ging aktiv auf Behörden und TÜV vor Ort zu.

Im Heizölbereich spürt Wahr bisher keine nennenswerte Nachfrage der Endkunden nach HVO-Produkten. Dafür, so Judith Fischer, stünden auch noch die entsprechenden DIN-Vorschriften und die Verankerung in der 1. BImSchV aus. Verschiedene Firmen bieten zwar schon Heizöl mit HVO-Anteilen an, allerdings nur für Gewerbekunden. So gibt es beispielsweise das „Shell Blue Heating Oil“ für interessierte Geschäftskunden bzw. Großanlagen, wie sie berichtet. Das Produkt besteht aus 67 Prozent Premi-

um-Heizöl, 26 Prozent paraffinischem Heizöl (HEFA/HVO) und 7 Prozent hochwertigem Bioheizöl (FAME).

Auch wenn etwa in Schweden bereits heute schon teilweise mit HVO 100 geheizt werde, sei auch die Beimischung von HVO eine bestens geeignete Option, ergänzt Judith Fischer. Damit könnten die Anforderungen des GEG sehr gut erfüllt werden und es reche für die Endkunden.

Insgesamt wurde der Vortrag sehr interessiert aufgenommen und im Anschluss noch mit den beiden Referentinnen lebhaft diskutiert. Die Branche ist voller Erwartung, wie sich der Markt für HVO in den kommenden Monaten und Jahren entwickelt. Die Firma Fritz Wahr Energie ist jedenfalls auf die erwartete steigende Nachfrage eingestellt.

## „Das hat sich gelohnt.“

Einer, der das erste Mal die Gelegenheit hatte, hautnah zu erleben, wie die Haase-Tanks hergestellt werden, ist Björn Zach von Hülsmann Umwelttechnik aus dem zwischen Münster und Hamm gelegenen Drensteinfurt. Das nordrhein-westfälische Unternehmen hat sich in den vergangenen 40 Jahren auf verschiedenen Gebieten einen Namen gemacht: u. a. beim Havarie-management, dem Beseitigen von Ölschäden und im Bereich Tanktechnik – vom Tank-Neubau über die Sanierung und Reinigung bis zur Demontage.



Fast 80 Teilnehmer kamen aus ganz Deutschland zum diesjährigen Haase-Partnertreffen.



Während der Partnertagung lauschten die Teilnehmer am Firmensitz von Haase in Großröhrsdorf den Fachvorträgen.



Auf der Terrasse des Biergartens „Schloßschänke“ ließen die Haase-Partner den Tag gemeinsam ausklingen – mit Blick auf die Altstadt von Pirna.

Seit über 10 Jahren sind die Westfalen Haase-Partner und, wie Zach berichtet, kommen die GFK-Tanks bei seinen Privat- und Industriekunden gut an. Überzeugende Argumente sind beispielsweise: weniger Anschlüsse als bei Batterietankanlagen, eine Auffangwanne ist nicht notwendig, über ein Mannloch kann der Tank bei Bedarf bequem gereinigt werden und die besondere Art der Einbringung und Vor-Ort-Montage vermeidet auch bei engen Türen und Kellertreppen zusätzliche Baumaßnahmen am Gebäude.

Hülsmann Umwelttechnik baut aber nicht nur Tanks, sondern auch Abscheider und GFK-Auskleidungen von Haase ein oder montiert z. B. Innenhüllen in kellergeschweißte sowie Erdtanks. „Da ist immer viel zu tun. Hinzu kommen die Havarie-Einsätze bei Umweltschäden“, berichtet Zach. Die Auftragslage bewertet er als weiterhin gut auch wenn die Tanknachfrage in den vergangenen Jahren etwas gesunken ist.

Das Haase-Partnertreffen hat sich für ihn in mehrfacher Hinsicht gelohnt: Es gab interessante Gespräche, einen intensiven Erfahrungsaustausch mit anderen Kollegen und viele neue Eindrücke. Begeistert war er von den Produktionsanlagen: „Jetzt weiß ich, wie so ein Haase-Tank entsteht. Das hilft bei den Kundengesprächen, denn viele in NRW wissen noch gar nicht, was ein Haase-Tank ist.“ Gefreut hat er sich besonders, Annett Lindner persönlich kennenzulernen. Als Verantwortliche für die Auftragsabwicklung unter an-

derem bei Kellertanks ist sie oft seine erste Ansprechpartnerin am Telefon. Sie hat ihn immer gut beraten und bei allen Fragen schnell geholfen.

### Kunden besser informieren

Auch für Christian Moser, Geschäftsführer der Tankschutzzentrum Karl Brunner GmbH in Puchheim bei München, ist das Thema HVO sehr wichtig. So hat er sich gefreut, beim Haase-Treffen noch mehr Infos dazu zu bekommen. Dabei spielt es für ihn eine große Rolle, HVO nicht nur an der Tankstelle als Kraftstoff anzubieten, sondern auch im Wärmemarkt zu etablieren. „Wir müssen unsere Kunden noch viel stärker informieren, welche Zukunftsoptionen es für flüssige Energieträger gibt. Mit einem entsprechenden HVO-Anteil im Heizöl kann beispielsweise das Gebäudeenergiegesetz gut erfüllt werden. Da muss niemand seine bewährte und effiziente Ölheizung rausreißen“, sagt der Tankfachmann. Er bekommt viele Fragen von seinen Kunden und weiß, dass hier noch großer Beratungsbedarf besteht. Auch ist aus seiner Sicht noch völlig offen, in welche Richtung sich der Markt entwickeln wird – nicht zuletzt aufgrund des politischen Hin und Her. Da müsse sich niemand über die Verunsicherung der Endverbraucher wundern. Sie warten ab und schieben Investitionen in den Heizungskeller immer weiter nach hinten. „Wenn wir etwas bewegen wollen, müssen wir aktiv werden. Würden alle

Tankschützer und Heizölhändler ihre Kunden anschreiben und sie umfassend informieren, könnten wir als Branche viel erreichen“, ist sich Moser sicher.

Derzeit haben die Tankschutzbetriebe gut zu tun, so seine Einschätzung – vor allem im Servicebereich. Sicher sind auch wieder einige Tanks vom Hochwasser betroffen und es bleibt abzuwarten, inwieweit die Behörden Auflagen erteilen, die Tankanlagen hochwassersicher auszurüsten.

Neue Tanks werden allerdings nach einem guten Start ins aktuelle Jahr wieder weniger nachgefragt. Eine langfristige Prognose hält er daher für schwierig, weswegen sein Unternehmen sich auch breit aufstellt und unter anderem Industrieanlagen baut und betreut und sich mit der sicheren Lagerung ganz unterschiedlicher Gefahrstoffe befasst.

### Gemeinsamer Ausklang

Der jährliche Ausflug zum partnerschaftlichen Austausch führte diesmal nach Königstein. Mit dem Elbdampfer (Baujahr 1896) ging es nach Pirna. Der kleine Stadtrundgang führte u. a. zum Tom-Pauls-Theater und endete im wahrscheinlich ältesten Biergarten Deutschlands, wie dessen Betreiber meinen. Die Terrasse der „Schlossschänke“ am Schloss Sonnenstein bietet einen weiten Blick über die Altstadt von Pirna. Genau der richtige Ort für die Teilnehmer, den Tag in gemütlicher Atmosphäre ausklingen zu lassen. —

HHManz



Ein Haase-Tank schwebt weithin sichtbar in ca. 30 Meter Höhe



Ein Haase-Fettabscheider wird hinter eine Seniorenresidenz in Wilsdruff bei Dresden gehoben.