

Marktdaten, Hemmnisse und Qualitätssicherung

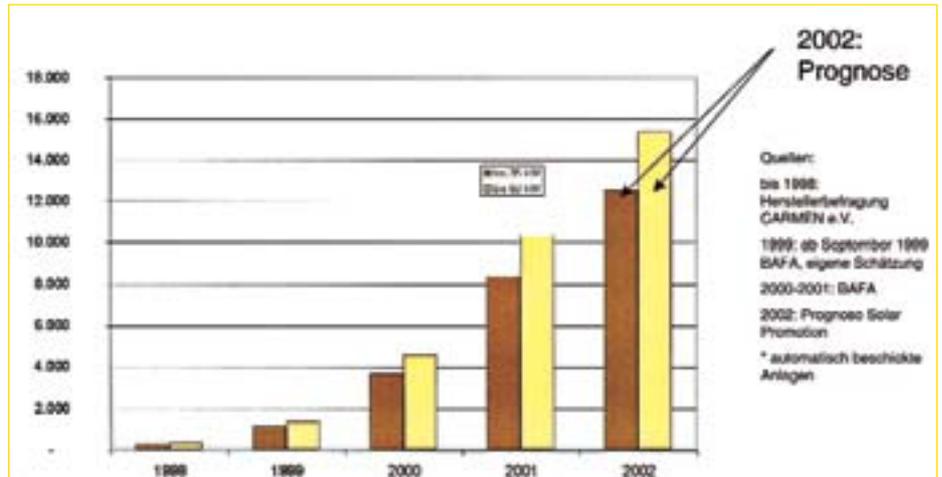
Entwicklungen im Pelletsmarkt

Zwei Tage Information, Innovation und Diskussion zum Thema Holzpellets-Heizungen: Rund 200 Entscheider und Multiplikatoren der Branche informierten sich beim Industrieforum Holzenergie Ende September in Stuttgart über den neuesten Stand der Technik und das aktuelle Marktgeschehen. Im Mittelpunkt des folgenden Beitrags stehen die Themen Abbau von Hemmnissen bei der Marktentwicklung, Qualitätssicherung sowie Strategien zur Markterschließung.

Zum zweiten Mal veranstaltete Solar Promotion in Stuttgart das Industrieforum Holzenergie, das den rund 200 Teilnehmern an zwei Tagen einen aktuellen und umfassenden Marktüberblick zum Themenbereich Holzpellets vermittelte. Pellets-lagerung, Förderbedingungen, Energieeinsparverordnung, Umweltgütesiegel – diese und weitere Themen stellten die Referenten vor. Nachfolgend eine Auswahl der spannendsten Themen.

Abbau von Hemmnissen vorantreiben

Prof. Siegfried W. Rapp, Infozentrum Energie im Landesgewerbeamt Ba-Wü, bot eine interessante Zusammenfassung der teilweise noch vorhandenen Hemmnisse bei der Verbreitung von Pelletsfeuerungen. Der er-



Holz-Pelletsheizungen in Deutschland – Anlagenbestand*

fahrene Experte möchte die Auflistung der Hemmnisse, die regional unterschiedliche Ausprägungen haben kann, nicht als Anprangerung verstanden wissen. Vielmehr geht es ihm um eine offene Analyse, die eine wesentliche Voraussetzung zum Abbau der Hemmnisse ist, damit sich eine beschleunigte Markteinführung realisieren läßt. Als wesentliche Hemmnisse nannte Prof. Rapp:

- Von vielen Interessenten wird für den Kauf oder Verkauf der **Investitionspreis der Anlage** im Vergleich zu Öl- oder Gasfeuerungen als Hinderungsgrund genannt. Bei der Kaufentscheidung wird den Investitionskosten das größte Gewicht beigemessen, falls keine staatliche Förderung möglich ist. Die geringeren Betriebskosten einer Pelletsfeuerungsanlage bilden bei einer Vollkostenrechnung einen Ausgleich zu den hohen Investitionskosten. Problematisch ist vor allem der derzeit immer noch billige Preis der fossilen Konkurrenzenergeträger. Eine **stärkere Kooperation der PelletsHersteller/Vertriebsorganisationen** ist notwendig, um ein gemeinsames Lobbying und die Entwicklung gemeinsamer Marketingstrategien zu ermöglichen.
- Der noch häufig anzutreffende **Widerstand der Heizungsbauer und anderer Berufsgruppen** bis hin zu kommunalen und aufsichtsbehördlichen Entscheidungsträgern muß abgebaut werden. Die Heizungsfachhandwerker sind vor allem im Ein- und Zweifamilienhaus mit hohem Vertrauen und großer Nähe zum Kunden der traditionelle Berater für Heizungsanlagen. Dennoch

spielen viele Heizungsinstallateure aufgrund ihrer Orientierung auf Öl- und Gasfeuerungen sowie aus Mangel an Erfahrung und Informationen häufig noch die Rolle von „Verhinderern“, wenn es um Pelletsfeuerungen geht.

info + info + info + info + info + info

- Biomasse-Informations-Zentrum (BIZ), 70565 Stuttgart, Telefon (07 11) 7 80 61 16, Telefax (07 11) 7 80 39 53, www.biomasse-info.net
- Deutscher Energie-Pellet-Verband (DEPV), 68161 Mannheim, Telefon (06 21) 7 28 75 23, Telefax (06 21) 7 28 75 26, www.depv.de
- Landesgewerbeamt Baden-Württemberg, Infozentrum Energie, 70174 Stuttgart, Telefon (07 11) 1 23-0, Telefax (07 11) 1 23-26 49, www.lgabw.de/ie
- Pelletsverband Deutschland (DPV), 90559 Burgthann, Telefon/Telefax (0 91 83) 90 18 08, www.pelletsverband.de
- Solar Promotion GmbH, 75101 Pforzheim, Telefon (0 72 31) 35 13 80, Telefax (0 72 31) 35 13 81, www.holzenergieforum.com

- **Architekten, Planer, Baubehörden** zeigen noch wenig Willen zur Einbeziehung der Option Pelletsfeuerung, obwohl sie die Möglichkeit hätten, bei Neubauten und Altbautanierungen die entsprechenden baulichen Gegebenheiten zu schaffen.
- **Unzureichender Informationsstand** der Zielgruppe „Bevölkerung“: Die noch geringe Medienpräsenz muß unbedingt verbessert werden. Ebenso die regionale und lokale Beratung, die jedoch lediglich einen kleinen Teil der Bevölkerung erreicht.
- **Uneinheitliche Funktionsangebote** und mangelnde Bedarfsbezogenheit des Angebots einer für den Kunden relativ unübersichtlichen Palette von Anlagen, die oft nicht transparent miteinander vergleichbar sind, führen vor allem bei Ein- und Zweifamilienhäusern mit geringem Wärmebedarf und Einbindung einer thermischen Solaranlage zu fehlenden technischen Lösungen.
- **Brennstoffverfügbarkeit:**
 - Probleme bei kurzfristigem Bedarf; fehlende Verteilerinfrastruktur
 - Eine funktionierende Versorgungsstruktur mit Zwischenhändlern, Pumpwagen etc. ist derzeit nicht optimal vorhanden.
 - Breitere Streuung der Pelletherstellung auf mehrere Betriebe (Verkürzung der Transportwege) und Ausweitung der Produktionskapazitäten. Dabei sollte jedoch das Potential für Herstellung und Verteilung eingehend geprüft werden.
- Es ist unbedingt Aufklärung darüber notwendig, daß **Pelletsfeuerungen im allgemeinen höhere Ansprüche an den Nutzer stellen**, z. B. durch die baulichen Anforderungen an die Brennstofflagerung. Zum teilweise geschädigten Ruf aus der Pionierzeit hat nicht zuletzt das **unzureichende Marketing** über hohe Kosten, technische Qualität, Komfort und Umweltfreundlichkeit beigetragen. Unzureichender Service und Dienstleistungsangebote z. B. der Stützpunktvertreter zum Installateur und Betreiber tun ihr übriges.
- **Wer berät**, wenn es um die Frage zum Brennstofflagerraum, zur Anlagentechnik und zur Kamineinbindung geht?
- **Unzureichende Kooperation** mit den zu beteiligenden Promotoren wie öffentliche Aufsichtsbehörden, Innungen, Kommunen, Liegenschaftsverwaltungen, private Organisationen und Vereine, Hochschulen/Universitäten.

[1] Der Fachbeitrag „Stand und Perspektiven auf dem Weg zur Markteinführung eines neuen Holzbrennstoffs“ von Dr. Joachim Fischer ist downloadbar unter www.depv.de, Rubrik „Infomaterialien /Sonstiges“



Dr. Joachim Fischer, DEPV: Die gemeinsame Markterschließung macht es notwendig, daß sich die Aktiven zusammenschließen

Schwachstelle Qualitätssicherung

In einem Beitrag unter der Überschrift „Stand und Perspektiven auf dem Weg zur Markteinführung eines neuen Holzbrennstoffs“ [1] bietet Dr. Joachim Fischer, Biomasse Info-Zentrum (BIZ), Stuttgart, eine aktuelle und kompakte Zusammenfassung zum Holzpelletsmarkt in Deutschland. Die Situation beim Kernthema Qualität und Qualitätssicherung in Bezug auf den Brennstoff bewertete er wie folgt: Ein dynamischer Markt, wie der Holzpelletsmarkt, bei dem sowohl neue Anlagen als auch neue Brennstoffe relativ schnell flächendeckend angeboten werden müssen, birgt einige spezielle Schwierigkeiten. So traten erstmals im Winter 2001/2002 Lücken bei der Versorgung mit qualitativ hochwertigen Pellets auf, wie sie für den störungsfreien Betrieb der modernen Heizanlagen erforderlich sind. Dabei wurden zum einen deutlich, daß die bestehenden Qualitätskriterien der DIN 51731 bzw. der Önorm M 7135 beim Endkunden weitgehend unbekannt sind. Hinzu kam, daß die bisherigen Normungen lediglich die Pellethersteller nicht aber die gesamte Logistikkette erfaßt und damit die Ursachenforschung nach dem Verantwortlichen für die mangelhafte Ware erschweren. Der Kunde stand zwischen Anlagen- und Pelletslieferant, da er weder einen Nachweis über technische Mängel noch über Brenn-

stoff-Qualitätsmängel führen konnte. In den Fällen, in denen der Pelletslieferant nicht die notwendige Kulanz zeigte und auf eigene Kosten den Vorratsraum entleerte und neu befüllte, blieb der „Schwarze Peter“ beim Kunden. Diese Entwicklung zeigt die dringende Notwendigkeit auf, Qualitätskriterien zu entwickeln, die die gesamte Logistikkette erfassen und damit auch den Handel in die Verantwortung einbeziehen. Laut Dr. Fischer existieren zwei Regelungen, die diesem Gedanken folgen:

- Im Sommer 2002 stellte die DIN Certco ihr Qualitätssiegel „DIN plus“ vor, das sich speziell mit Holzpellets befaßt. Die festgelegten Qualitätskriterien orientieren sich sowohl an der bisherigen DIN als auch an der Önorm, stellen also eine Verschärfung der bisherigen Anforderungen der DIN 51731 dar. Ferner wird nun, im Gegensatz zu der bisherigen Regelung, nicht mehr nur eine einmalige Kontrolle pro Jahr vorgeschrieben, sondern es sind auch Zufallskontrollen durch entsprechende Gutachter in den jeweiligen Produktionsbetrieben vorgesehen. Dabei kann diese Regelung auch auf den Handel ausgedehnt werden, um sicherzustellen, daß an sich einwandfreie Pellets nicht durch unsachgemäße Behandlung beim Transport Schaden nehmen. Damit kommt diese Regelung den Wünschen der Branche sehr entgegen.



Wilfried Auerbach, PVD: Die neue DIN Plus und Önorm reicht nicht aus, um schwarze Schafe am Markt zu verhindern

- In eine ähnliche Richtung zielt die Vereinbarung zwischen österreichischen und deutschen Herstellern von Pellets und Pelletsheizanlagen, die im Frühjahr 2002 verabschiedet wurde. Allerdings handelt es sich hier nur um eine freiwillige Maßnahme, der sich bislang nicht alle Akteure angeschlossen haben.



Gemeinsam läßt sich der Markt effektiver entwickeln. Gilt dies vielleicht bald auch für die Pelletsverbände? Am Pelletskorb stehen Helmut Gastl, Stellvertr. DEVP-Vorsitzender (l.) und Peter Helmberger, PVD/PVA-Geschäftsleitungsassistent

Schließlich gibt es auch in Österreich zwei neue Normen, die den Transport und die Lagerung von Holzpellets regeln. Während die Önorm M 7136, Transport, bereits verabschiedet wurde, liegt die Norm M 7137, Lagerung, im Entwurf vor. Damit zeichne sich laut Dr. Joachim Fischer ab, daß in absehbarer Zeit effiziente Wege zur Qualitätssicherung von Holzpellets entlang der gesamten Kette bereit stehen. Wichtig sei allerdings, daß diese Qualitätskriterien bzw. Qualitätssiegel auch dem Endverbraucher nahe gebracht werden.

Verbände sollten eng zusammenarbeiten

Mit Blick auf die Vorschriften der Energieeinsparverordnung zur Heizkesselmodernisierung leitet Dr. Joachim Fischer ein Marktpotential von ca. 50 000 Pelletsfeuerungsanlagen ab, die in den nächsten drei Jahren verkauft werden könnten. Kernzielgruppe sind dabei die Hausbesitzer mit erneuerungsbedürftigen Ölheizungen. Doch das Zeitfenster ist eng. „Gelingt es nicht, schnellstmöglich das Thema Pelletsfeuerungen intensiver in den Endverbrauchermarkt hineinzubringen, so steht zu befürchten, daß aufgrund kurzfristiger Zwänge zum Altanlagenaustausch sowie aufgrund kurzfristiger ökonomischer Überlegungen auf Basis eines momentan niedrigen Ölpreises

die Entscheidung wieder zugunsten der fossilen Variante ausfällt. Das bedeutet, daß das genannte Kaufpotential für mindestens 10 Jahre verloren wäre,“ warnt Dr. Fischer. „Entsprechend gilt es, auch die Produzenten von Holzpellets, die Händler und Vertriebsrichtungen zu motivieren, sich aktiv an einer forcierten Markteinführung, einer Informations- und Werbekampagne für Pelletsfeuerungen zu beteiligen.“ Sein Fazit: „Somit führt die gemeinsame Markterschließung zu der Notwendigkeit, daß sich die Aktiven zu Interessensgemeinschaften oder Verbänden zusammenschließen, um so die erforderlichen Schritte zusammen und damit schlagkräftig verfolgen zu können.“ In die Tat umgesetzt hat Dr. Joachim Fischer einen Teil seines Vorschlag im Jahr

2001 mit der Gründung des deutschen Energie-Pellet-Verband (DEPV), dessen 1. Vorsitzender er ist. Doch welche konkreten Aktivitäten der Verband bisher unternommen hat, bleibt im Verborgenen, weil der DEPV keine aktive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit betreibt.

Um die Forderung nach einer schlagkräftigen Interessenvertretung der Pelletsbranche erfüllen zu können, sollten der DEPV und der Pelletsverband Deutschland (PVD) eng zusammenarbeiten. Dies setzt jedoch voraus, daß die Verbandsspitzen bereit sind, aufeinander zuzugehen, um die bestehenden Interessenkonflikte in gemeinsamen Gesprächen zu klären. Mit Blick auf die zentrale Aufgabe, die Markterschließung unter Zeitdruck voranzutreiben, erscheint die Bündelung der relativ knappen finanziellen und personellen Ressourcen der beiden Verbände ein zwingend notwendiger Schritt. Ein Blick auf die Höhe der Umsatzvolumina zeigt den Rahmen für realistische Marketingbudgets auf. In Deutschland wurden im Jahr 2001 mit Holz-Pelletsheizungen knapp 70 Millionen Euro und mit Holzpellets ca. 5 Millionen Euro umgesetzt (Bezug: automatisch beschickte Anlagen bis 35 kW; Schätzungen von Solar Promotion).

Was man mit einer Kooperation bewegen kann, hat die Solarbranche eindrucksvoll bewiesen. Dort betreiben die wichtigsten Branchen-Verbände unter dem Dach der Arge Solarwirtschaft eine sehr erfolgreiche Lobbyarbeit. Wenn sich die Pelletsverbände daran ein Beispiel nehmen, dann klappt es künftig auch mit der Öffentlichkeitsarbeit. JW

Einheitliche Pellets-Gütesicherung

Der Pelletsverband Deutschland (PVD) hat anlässlich des Stuttgarter Holzenergieforums allen interessierten Teilnehmern angeboten, das Gütezeichensystem des Verbandes zu übernehmen. Dabei werden codierte, pinkfarbene Holzstückchen den Pellets beigegefügt. Die neue DIN Plus und Önorm reiche nicht aus, um schwarze Schafe am



Codiersystem der Pelletsverbände PVD und PDA mittels farbiger Holzstückchen

Markt zu verhindern, betonte Wilfried Auerbach, Geschäftsführer des PVD. Der Markt drohe damit unglaublich zu werden. Deshalb bot Auerbach eine engere Zusammenarbeit der Verbände und die Übergabe des Kontrollsystems an, „um den Markt vor solch einer Negativ-Entwicklung zu schützen.“ Die Codierung entstand aus der Auffassung, daß selbst eine strenge Norm kaum etwas wert ist, wenn nicht die entsprechend strenge Kontrolle dahintersteht. So haben z. B. in Österreich Händler normgesicherte Ware mit kontaminierter Billigware absichtlich vermischt und sie als Normware verkauft, um ihre Erträge zu optimieren. Um das zu unterbinden, wurde die Codierung entwickelt.