



Ölheizung im Neubau – das passt

Das Image der Ölheizung hat sich seit einem Jahr deutlich verändert. Modernisierer bleiben jetzt mehr und mehr dem Heizöl treu und es gibt wieder mehr neue Anlagen, die zeigen, dass eine moderne Ölheizung auch für den Neubau bestens geeignet ist und sich sehr gut in ein Hybrid-System integrieren lässt. Ein Beispiel aus Bayern.

Im Neubau findet die Ölheizung nicht mehr statt? Das stimmt durchaus nicht, selbst wenn die Zahlen vergleichsweise gering sind.

Gerade in Verbindung mit erneuerbaren Energien erweist sich moderne Ölbrennwerttechnik als eine wirtschaft-

liche und umweltfreundliche Lösung. Und das liegt nicht nur, wie so mancher meinen könnte, am aktuell niedrigen Ölpreis.

Ein Beispiel aus dem Bayerischen Sindelsdorf, einer kleinen Gemeinde in der Nähe von München, zeigt, wie es geht.

Stolz auf die neue Heizanlage: Albert Willberger (Fachbetrieb für Haase Tanksysteme) Thomas Wobst (Vertriebsleiter Tanks bei Haase), Bauherr Georg Buchner, Bernd Hartmann (Harrer Mineralölhandel) und Heizungsbauer Hans Habersetzer



Klare Entscheidung

Bei einer Pelletheizung waren ihm die Anschaffungskosten zu hoch, eine Wärmepumpe kam nicht in Frage. So entschied sich Bauherr Georg Buchner im vergangenen Sommer für eine Öl-Brennwertheizung in seinen zwei Neubauten – einem Ein- und einem Zweifamilienhaus.

Die moderne Technik braucht nur wenig Platz. Im rund 12 Quadratmeter großen Heizraum des Zweifamilienhauses finden ein 1.000-Liter-Speicher, ein Öl-Brennwertkessel Vitoladens 300-C von Viessmann und ein 5.000 Liter Heizöl fassender Haase GFK-Tank Platz. Die Heizölmenge reicht, um die beiden rund 150 Quadratmeter großen Mietwohnungen für zwei bis drei Jahre mit Wärme zu versorgen. Für sparsamen Heizöleinsatz sorgt eine 14 Quadratmeter große Solaranlage, die sowohl zur Brauchwassererwärmung als auch zur Heizungsunterstützung dient.

Im benachbarten Einfamilienhaus macht sich der 3.000 Liter fassende GfK-Tank noch kleiner. Dank geschickter Vernetzung von Solaranlage, Festbrennstoff-Gerät und Ölheizung ist der Heizölverbrauch hier be-

◀ **Effizientes System: Ölbrennwert + Solar. Selbst an einem sonnigen Wintertag schafft die Solaranlage noch über 40 Grad, die auf den Speicher gehen.** Foto: Georg Buchner

sonders gering. „Zunächst heizt die Solaranlage den 1.000-Liter-Speicher auf. Wenn ich zu Hause bin – also zum Feierabend oder am Wochenende – wird der ‚Ofen‘ angeworfen, der über seine Wasserführung in den Heizkreislauf integriert ist. Der Ölbrennwertkessel springt automatisch immer dann an, wenn die Speichertemperatur unter einen voreingestellten Wert fällt“, berichtet Buchner. Das ist vor allem im Winter und an Werktagen der Fall, wenn keiner den Ofen heizt.

Mittels eines Schiebers kann der raumluftunabhängig arbeitende Heizeinsatz des Ofen-Herstellers Leda leicht umgeschaltet werden. Zunächst werden 70 Prozent der Wärme an den Raum – also den Ofen – abgegeben. Erreicht dieser eine Temperatur von 70 Grad, wird das Verhältnis umgekehrt und 70 Prozent der 24 kW Heizleistung gehen dann in den Heizkreislauf. Überwacht wird der Heizeinsatz über ein kleines übersichtliches Display das viele unterschiedliche Funktionen bietet. Mit acht Kilo Holz kann mehrere Stunden gleichzeitig wohlige Strahlungswärme erzeugt und der Speicher aufgeheizt werden.

Ölbrennwertheizung, Solaranlage und Ofen spielen optimal zusammen. Für Heizungsbauer Hans Habersetzer sind solche Kombinationen keine Seltenheit. Er installiert etwa 10 neue Ölheizungen pro Jahr, von denen die meisten Modernisierungen sind. „Die Nachfrage ist derzeit so hoch, dass wir gar nicht alle Kunden übernehmen können“, sagt der Sindelsdorfer. „Wer eine Ölheizung hat, bleibt in der Regel auch bei der Erneuerung seiner Anlage beim Öl“, so seine Einschätzung. Das liege natürlich auch am günstigen Preis des Heizöls, aber ebenso an der guten Kombinierbarkeit der Öltechnik. Immer mehr Kunden setzen auf solare Heizungsunterstützung. So sind derzeit 60 Prozent aller Anlagen, die Habersetzer baut, Ölheizungen. Die anderen 40 Prozent verteilen sich auf verschiedene Energieträger – von Erdgas über Holzpellets bis zu Hackschnitzeln.



Albert Willberger erläutert wichtige Vorteile von Haase-Tanks: Passt als Bausatz überall durch, ist sicher, doppelwandig, benötigt keine Auffangwanne, bleibt formstabil und hat eine transparente Tankwandung. Dank einer Skala lässt sich der Heizölbestand schnell ablesen.

Foto: HHManz

Praktische Tanklösung

Eine ebenso gute Auftragslage hat Tankbauer Albert Willberger. Er baut mit seinen drei Mitarbeitern derzeit pro Jahr über 80 neue Tanks. Als Fachbetrieb hat er sich besonders auf Haase-Tanks spezialisiert – sowohl bei oberirdischen wie unterirdischen Systemen.

Dafür hat er gute Gründe: „Durch das spezielle Montageprinzip lassen sich Haase-Tanks überall leicht einbauen. Die vorgefertigten Teile sind handlich, passen auch durch schmale Türen und werden erst im Keller zusammenlaminiert. Der glasfaserverstärkte Kunststoff (GFK), aus dem die Tanks bestehen, ist äußerst langlebig und außerdem durchscheinend. Dadurch kann man leicht sehen, wie hoch der Füllstand ist. Unterstützt wird die genaue Ablesung durch eine Skala an der Tank-

wand. Die Größen der Behälter lassen sich leicht auf jeden Bedarf anpassen. Es gibt Haase-Tanks von 1.000 bis 40.000 Liter Fassungsvermögen. Außerdem sind sie doppelwandig, benötigen also keinen Auffangraum und ihr Verhältnis zwischen Fassungsvermögen und Raumbedarf ist sehr günstig.“

In den knapp bemessenen Heizungsräumen der Buchner-Neubauten hätte eine Batterietankanlage mit gleichem Fassungsvermögen keinen Platz gefunden, urteilt Willberger. Und auch für Heizölhändler Bernd Hartmann, Chef des ortsansässigen Energiemittelständlers Harrer, hat diese Tank-Variante einiges Positives zu bieten. Sie lässt sich schneller befüllen, als vergleichbare Batterietankanlagen und das Volumen kann voll ausgenutzt werden. Letzteres ist vor allem für Georg Buchner interessant. Denn gerade jetzt, wo Heizöl sehr günstig ist, spart er mit jedem Liter.



Der Ofen spendet wohlige Wärme, spart Heizkosten und schont die Umwelt

Auch in punkto Sicherheit lobt Hartmann den GFK-Tank. Während sich alte, einwandige Kunststofftanks mit den Jahren verformen, was in ungünstigen Fällen zu Lecks bei den Anschlussleitungen und zu Ölgeruch führen kann, bleibt der Haase-Tank lebenslang stabil. Immerhin garantiert der Hersteller, dass seine Behälter 30 Jahre dicht sind und kein Heizöl ausläuft. „Und geruchsdicht ist das Material ohnehin“, ergänzt Thomas Wobst, Vertriebsleiter bei Haase. Ein weiterer Vorteil ergibt sich, wenn die Tanks gereinigt werden müssen. Dann sind sie über ein großes Mannloch gut begehbar.

Diese Vorteile haben allerdings auch ihren Preis. „Der Preisunterschied zu Batterie-

tanks fällt aber immer weniger ins Gewicht, je größer die Tanks sind“, sagt Wobst. Wer es kleiner und preiswerter haben will, für den gibt es verschiedene Kompakttank-Größen (2.000, 2.500 und 3.000 Liter). Diese Einstiegsvariante besteht aus einem einwandigen GFK-Tank, welcher mit einer Innenhülle ausgestattet ist. In punkto Sicherheit steht diese Variante den Doppelwandigen in nichts nach. Allerdings geht durch die Innenhülle die Durchsichtigkeit verloren.

Zwischen acht und zehn Prozent Marktanteil hat der Großröhrsdorfer Hersteller nach eigener Einschätzung im Wärmemarkt. Dabei sei der Trend langsam steigend.

Partnerschaftliche Zusammenarbeit für zufriedene Kunden nicht nur an kalten Wintertagen: Albert Willberger, Hans Habersetzer, Thomas Wobst, Bauherr Georg Buchner, Bernd Hartmann (v. l.)

Fotos: HHManz



Heizungsbauer wie Hans Habersetzer und Partner im Mineralölhandel sind daran nicht ganz unbeteiligt, wenn sie ihren Kunden das GfK-System empfehlen. Aber auch die direkte Mund-zu-Mund-Propaganda trägt dazu bei. Das funktioniert natürlich nur, wenn die Kunden zufrieden sind. „Um die Empfehlungen ein wenig anzuheizen“, so Wobst, „bekommt jeder Neukunde für einen weiteren vermittelten Auftrag einen Scheck über 100 Euro von uns.“ Das ist offenbar ein verlockender Anreiz, denn es hat schon einige neue Aufträge gebracht, wie Willberger berichtet.

Für sehr enge Räume gibt es die Haase-GFK-Tanks auch in ovaler Form. Das ist indes etwas kostspieliger, weil die Wandstärken dann höher sein müssen, um der unterschiedlichen Druckbelastung standzuhalten. Selbst für besondere Anforderungen gibt es Lösungen von Haase. Derzeit läuft gerade in der Region der Einbau gleich mehrerer auftriebssicherer Tanks in einem hochwassergefährdeten Gebiet.

Eine echte Sparbüchse

„Bei den aktuellen Preisen ist der eigene Tank eine echte Sparbüchse“, sagt Heizöhländler Hartmann. „Und je größer er ist, umso mehr kann man sparen“, lächelt er. Was fast wie ein bekannter Werbespruch aus dem Fernsehen klingt, ist für viele Ölkunden ein ganz praktischer Anlass, sich für größere Tanks zu begeistern. „Wir haben schon wieder Anfragen nach 10 bis 15 Kubikmeter fassenden Behältern“, erzählt Albert Willberger.

Und Hartmann ergänzt: „Wer kann, macht seinen Tank voll. Die Leute kaufen leichter größere Mengen. Es kommen aber auch viele kleine Partigrößen zustande, wenn die Kunden schnell wieder nachtanken wollen.“

Auf den Premianteil habe der Preis aber kaum Einfluss. Sein Unternehmen liege bei 70 bis 75 Prozent bei den privaten Endverbrauchern. Entscheidend sei, die bessere Qualität aktiv anzubieten. „Freundliche Mitarbeiter vor Ort und am Telefon sind das A und O“, ist der Energielieferant überzeugt. Das gelte bei allen Produkten, die er im Sortiment hat



Intelligenz beginnt bei der Verarbeitung.

Schwarz Müller produziert Premiumfahrzeuge, die einfach mehr leisten. Von der Konstruktion über die Verarbeitung bis zu Wartung und Service. Wir garantieren unseren Kunden mehr Nutzen bei Ladegewicht, Einsatzzeiten und im Handling. Fragen Sie nach, wie wir auch Sie unterstützen können! www.schwarzmueller.com oder unter sales@schwarzmueller.com

gleichermaßen – egal ob Heizöl, Diesel, Strom, Gas oder Holzpellets.

Die Firma Harrer betreibt neben dem Energiehandel eine Diesel-Tankstelle und verkauft AdBlue. Auch Schmierstoffe und technisches Zubehör hat Harrer im Angebot. „Für Händler, die bereits im Tankservicebereich aktiv sind, ist eine Kooperation mit einem Tankbauer wie Haase sicher eine interessante Ergänzung“, meint Hartmann. Thomas Wobst kann das nur bestätigen: „Wir haben viele gute Partner in ganz Deutschland, die als Heizöllieferanten nicht nur einen Blick auf die Tankanlage werfen, sondern die Kunden aktiv beraten und ihnen bei der Modernisierung zur Seite stehen.“ Eine sinnvolle Synergie: Liegt es doch ganz im Interesse des Händlers, durch hochwertige, komfortable und sichere Anlagen, den Kunden beim Heizöl zu halten. Gut geschulte Fahrer, die den Zustand der Anlagen kennen, sind oft die besten Ansprechpartner.

Und was gibt es besseres als so zufriedene Kunden, wie Georg Buchner aus Sindelsdorf. ◀

HHManz



Gute Ergänzung zur echten Hybridanlage: Mit einem Handgriff kann Georg Buchner die Energie umleiten. Dann gibt der Heizeinsatz 70 Prozent der erzeugten Wärme an den Heizkreislauf ab.