

„Wir bauen ausschließlich Ölanlagen“

Im Seniorenzentrum Elsterberg mitten im sächsischen Vogtland setzt man auf Öl. Während die Heizung ohne Unterbrechung lief, wurde das alte Tanklager in nur wenigen Tagen von Grund auf saniert.

Das Seniorenzentrum „Franz Rohleder“ liegt idyllisch mitten im Grünen, nahe der vogtländischen Stadt Elsterberg. Die Wärme für Heizung und Warmwasser bezieht der weitläufige Gebäudekomplex schon seit seinem Neubau im Jahre 1990 aus einer Ölheizung. Deren Tankanlage die aus zehn einwandigen 2.000-Liter PE-Tanks bestand, war nun in die Jahre gekommen und sollte ausgetauscht werden.

Ein Projekt, dem sich Heinz Krebs mit seiner Firma Krebs Tanksysteme gern annahm, nachdem der erste Kontakt 2018 auf der Baumesse in Plauen zustande gekommen war und der Betreiber seinen Heizöllieferer, die Firma Brennstoffe Kober, befragt hatte.

Seit 1992 ist Krebs bereits Haase-Partner und baut „ausschließlich Haase-Technik ein“, wie er sagt. Damit verfügt er über ein breites Sortiment – von Erdtanks über Kellertanks bis zu Wärmespeichern, Leichtflüssigkeits- und Fettabscheidern sowie Lagerbehältern für über 150 wassergefährdende Flüssigkeiten, für die der zertifizierte Fachbetrieb den Einbau und die Wartung übernimmt.

Im Elsterberger Seniorenzentrum bestand die große Herausforderung darin, dass der Heizbetrieb nicht unterbrochen werden konnte, denn warmes Wasser wird hier ständig benötigt. Die alte Tankanlage sollte durch einen doppelwandigen Haase-Tank ersetzt werden der mit einem Durchmesser von dreieinhalb Metern und einer Höhe von 1,7 Metern insgesamt 15.200 Liter Heizöl fasst. Dank der speziellen Bauweise der Haase-Tanks, die in Einzelteilen geliefert und erst im Lagerraum durch geschulte Fachkräfte montiert und in einem besonderen Verfahren dauerhaft miteinander ver-



Tankbauer Heinz Krebs (re.) und Heizöllieferer Daniel Kober begutachten den neuen Tank.

bunden werden, waren diese Ausmaße kein Problem.

„Da das Seniorenzentrum in einem parkähnlichen Anwesen liegt und kein anderer Energieträger angeschlossen werden konnte, war dies die ideale Sanierungsvariante. Auch wasserrechtlich stellt Heizöl hier kein Problem dar. Die Heizung lief bis auf zwei Abschaltungen für je eine halbe Stunde komplett durch. Zur Überbrückung kam das Heizöl aus zwei 60-Liter-Kanistern und 14 Tage nach Baubeginn war der neue Tank schon wieder mit Heizöl befüllt“, erzählt Krebs.

Zusätzlich ist der Heizölbehälter erdbebensicher gebaut. Dafür erhielt er eine besondere Bodenbefestigung, mit der der Tankboden rutschfest verankert wurde.

Eine Anlage jede Woche

Durchschnittlich ersetzt Krebs, der sich komplett auf Ölanlagen spezialisiert hat, jede Woche eine Batterietankanlage durch einen Haase-Tank. „Die häufig nach der Wende verbauten einwandigen PE-Tankanlagen kommen



Das alte Tanklager entsprach nicht mehr den heutigen Sicherheitsanforderungen.

nun auch in Ostdeutschland in die Jahre. Vor allem die notwendigen Auffangräume erfüllen nicht mehr die Anforderungen, Verformungen an Tanks und Verbindungsleitungen treten auf und haben eine erhöhte Geruchsbelästigung zur Folge. Einwandige PE-Tanks in großen Tankanlagen in Auffangräumen sind häufig bei Wohnungsgesellschaften anzutreffen. Da die Anlagen mit mehr als 10.000 Liter Fassungsvermögen einer wiederkehrenden Prüfung unterzogen werden müssen, fallen dabei oft die Auffangwannen durch“, berichtet der Tankspezialist aus seiner langjährigen Erfahrung.

Aber Krebs hat nicht nur Sanierungsaufträge, auch Neuanlagen kommen immer wieder vor, teilweise sogar solche, wo die klassische Haase-Kugel als Erdtank eingebaut wird, wie erst im Jahr 2018 in Stollberg.

Das Bevorratungsverhalten der Ölkunden habe sich indes verändert. Statt riesige Tanks einzubauen, tanken viele lieber zwei Mal im Jahr. Einfamilienhäuser haben meist nur 3.000 Liter Lagermenge im Keller und verbrauchen dank effizienter Öl-Brennwertkessel im Schnitt pro Jahr 2.500 Liter. Ehemals 4.000 Liter fassende PE-Tanks ersetzt er durch 3.000 Liter-Keller- oder Kompakttanks von Haase.

„Wir finden aber auch noch Anlagen aus 1970 vor mit Tankvolumen von 9.000 Liter. Da ist es nicht nur wegen der unnötigen Emissionen und dem Verbrauch wichtig, sondern auch wegen der Kosten- und Platzersparung



Der 15.000-Liter-Tank wurde vor Ort durch die Firma Krebs Tanksysteme montiert.

sinnvoll, die alten Anlagen zu tauschen gegen 4.500 Liter fassende Tanks und Öl-Brennwertkessel“, so Krebs.

Für die Zukunft ist er optimistisch: „Die Flaute aus den 2000er-Jahren ist längst überwunden. Altanlagen sind

auch in Westsachsen sanierungsbedürftig und die Kunden investieren in Qualität und bleiben oftmals bei Öl, weil es praktisch ist, die Baukosten günstig liegen und der Energieträger selbst preislich attraktiv ist.“

Mit Haase, davon ist er überzeugt, hat er einen soliden Partner. „So kann ich eine perfekte Leistung aus einer Hand und in hoher Qualität bieten. Bei kleineren Anlagen ist der Umbau von der Anzeige beim Landratsamt bis zur Abnahme in drei Tagen erledigt. Da die Tanks in Einzelteilen geliefert und erst im Keller zusammengebaut werden, sind enge Zugänge kein Thema.“

Für das Jahr 2019 hat Krebs bereits mehrere Anlagen mit 10.000 Liter und mehr in den Auftragsbüchern stehen. Das freut nicht nur ihn als Tankfachbetrieb, sondern auch den ansässigen Heizölhandel, dessen Kundenpotenzial so gesichert wird. Und: Nur mit Anlagen, die den gesetzlichen Vorschriften entsprechen, ist ein Heizölkunde ein langjähriger Kunde für den Heizöllieferanten. ◀ *HHManz*

Optimismus in Großröhrsdorf

Nach jahrelanger Aufbauarbeit weist die Vertriebspartnerstruktur von Haases Tank deutschlandweit kaum noch weiße Flecken auf. Am Sitz des Herstellers von GFK-Tanks, der unter dem Slogan „Ich bin zwei Tanks“ bekannt wurde, trafen sich Mitte November 2018 knapp 60 Vertriebspartner aus dem ganzen Bundesgebiet zum Erfahrungsaustausch auf ihrer jährlichen Vertriebspartnertagung.

Geschäftsführer Thomas Falkenbach konnte so viele Teilnehmer begrüßen wie noch nie – darunter auch einige neue Firmen. Die Stimmung bei den Haase-Partnern war gut. Das Jahr 2018 brachte eine steigende Nachfrage und auch für 2019 haben die Betriebe schon einen vielversprechenden Auftragsvorlauf.

Für das kommende Jahr plant Vertriebsleiter Thomas Wobst die Arbeit in der Branche – etwa durch Unterstützung der „TANK fit-Aktion“ – weiter zu verstärken und auch die letzten Lücken auf der Haase-Landkarte zu schließen.



Zum Haase-Vertriebspartnertreffen kam auch Firmengründer und Seniorchef Harry Haase (Bildmitte) nach Großröhrsdorf. Die Stimmung war gut, denn die Nachfrage nach Tanks steigt.