



Tankbranche zwischen Rückgang und Zuversicht

Mit Corona haben die Tankhersteller und Tank-Serviceunternehmen kaum zu kämpfen gehabt. Dafür bestimmen andere Faktoren die Marktentwicklung in diesem Bereich, wie eine aktuelle Umfrage von Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau zeigt.

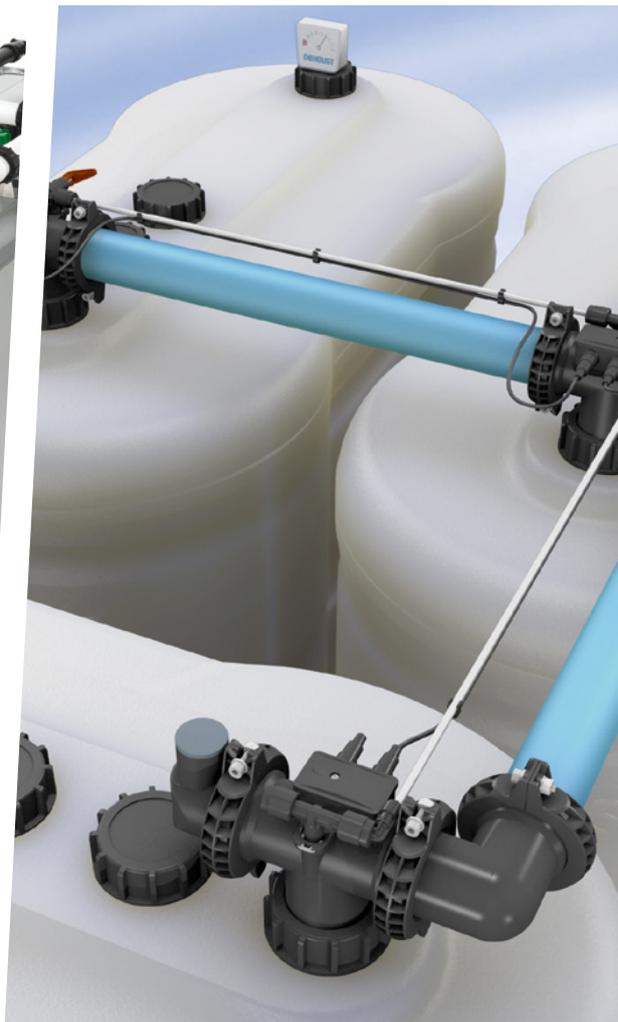
Mit den Corona-Bedingungen sind die Unternehmen der Tankbranche – sowohl Hersteller als auch Servicebetriebe gut zurechtgekommen. Es wurde frühzeitig reagiert, Hygiene- und Verhaltensregeln eingeführt, Prozesse umstrukturiert und für den Notfall vorgesorgt. Videokonferenzen, Online-Schulungen und Homeoffice ersetzten teilweise die

sonst üblichen Arbeitsweisen und vermieden persönliche Kontakte. Krankheitsbedingte Ausfälle waren so gut wie nicht zu beklagen.

So konnte durchgehend gearbeitet werden – in der Produktion ebenso wie bei der Abwicklung der Endkundenaufträge. Nur in seltenen Fällen wurden Montage- oder Servicetermine wegen Corona verschoben.

Tankservice lief

Wie Thomas Wirsching (Beer Energien) berichtete, gab es im Tankservice-Bereich „keinen nennenswerten Einbruch“. Im Gegenteil verzeichnete er, wie auch die anderen Unternehmen der Branche, die sich an der Umfrage beteiligt haben, immer einen gewissen Terminvorlauf. „Es gibt au-



ßerdem ständig Reparaturen an Anlagen, die nicht aufgeschoben werden können“, sagt Wirsching.

Dietmar Ibler (Boerger Tankservice) hat nicht nur die Lagertanks in Privathäusern im Blick, sondern beispielsweise Netzersatzanlagen und solche die öffentliche Einrichtungen versorgen. Insofern sieht er die Branche durchaus als systemrelevant und bescheinigte das auch seinen Mitarbeitern. „Die waren stolz darauf, in einem Unternehmen zu arbeiten, das trotz Corona weiterläuft und hier einen Beitrag zu leisten, damit auch in einer schwierigen Ausnahmezeit alles funktioniert“, sagt Ibler.

Mirko Zywiets (Tecfeld) spricht von einer „recht stabilen“ Auftragslage, da „unsere Kunden aus dem Heizungs- und Tankschutzhandwerk in der Corona-Zeit weitergearbeitet haben und SHK-Betriebe Teil der kritischen Infrastruktur sind“.

Produktion im Minus

Bei Haase war schon das vierte Quartal 2019 etwas schwächer ausgefallen. Nun habe sich die Prognose bewahrheitet und der Heizöl-Tankabsatz fiel im ersten Halbjahr um etwa ein Drittel. Wobei die Haase-Partner in den Regionen sehr unterschiedliche Ergebnisse erzielten. Bei manchen gab es sogar ordentliche Zuwächse, wie Thomas Wobst (Haase) berichtet. Auch bei Schütz hat der Auftragseingang bereits im Oktober nachgelassen. Durch Corona selbst habe sich das aber nicht nochmal verschlechtert, so Rolf Kurtenacker (Schütz).

Wolfgang Dehoust sieht für sein Unternehmen dank der breiten Produktpalette keinen generellen Auftragsrückgang und bewertet das damit ähnlich wie Jacqueline Lachwa (Roth Werke). Im klassischen Heizöltankbereich verzeichneten beide Unternehmen aber einen Rückgang. Als

Mehr Platz benötigt?

Gewinnen Sie neue Möglichkeiten mit dem SCHÜTZ TANK IM TANK.



Ihr Zuhause hat mehr zu bieten, als Sie denken. Unsere modernen Heizöltankanlagen minimieren den Platzbedarf und lassen Sie neue Freiräume genießen. Die doppelwandige Bauweise bietet umfassende Sicherheit – auch vor dem Austritt von Dämpfen und Gerüchen.

Sprechen Sie mit uns über Ihre Tankmodernisierung.

SCHÜTZ
ENERGY SYSTEMS

SCHÜTZ GmbH & Co. KGaA
Schützstraße 12 · D-56242 Selters
Tel. +49 2626 77-0 · Fax +49 2626 77-1221
E-Mail info2@schuetz.net · www.schuetz-energy.net



Mirko Zywiets hat bei Tecfeld eine Vielzahl verschiedener Tanks im Angebot.



Dietmar Ibler: „Heizölhändler und Tankschützer müssen noch viel enger zusammenarbeiten, denn wir haben das gleiche Interesse an zufriedenen Ölkunden.“



Wolfgang Dehoust: „Entgegen der ersten Befürchtungen Mitte März, sind wir ganz gut durch das erste halbe Jahr gekommen“.

Leiter der Fachabteilung Tanksysteme im Bundesverband der Deutschen Heizungsindustrie schätzt Dehoust den Rückgang bei der klassischen Ölheizung, bzw. den Öltanks, in den dort vertretenen Mitgliedsfirmen auf bis zu 30 Prozent. Eine wesentliche Ursache sieht er in der „negativen und teils fehlerhaften Berichterstattung über die Ölheizung“.

Kunden verunsichert

Das wird von den anderen Branchenvertretern durchweg bestätigt. Die Rede ist von Irritationen bei den Ölheizungsbetreibern und einem hohen Beratungsbedarf. „Die Kunden sind extrem verunsichert“, sagt beispielsweise Thomas Wirsching. Es herrsche bei vielen Verbrauchern der Glaube, dass ab 2026 die Ölheizung in Gänze verboten werde. „Und durch die sehr einseitig gegen Heizöl gerichteten Förderkonditionen kommt die Ölheizung zusätzlich unter Druck. Der Heizungsbau ist hier ebenfalls oft gegen die Ölheizung eingestellt und bietet alternative Technologien an, weil hier natürlich höhere Investitionssummen für den Kunden stehen“, so der Bereichsleiter Tankservice von Beer Energien.

Echte Partner des Handels

„Wenn wir nicht der erste Ansprechpartner sind, ist es oft sehr schwierig, eine bereits vorgefasste Meinung des Kunden gegen die Ölheizung zu ändern“, beschreibt Gregor Laudon,

Chef des gleichnamigen Familienunternehmens in Weilerswist, die Situation. Dennoch wird um jeden Kunden gekämpft und die Vor-Ort-Beratung großgeschrieben.

Gute Argumente gibt es genug, sie müssen nur zum Kunden gelangen. Dazu setzen die Firmen vielfach Flyer von UNITI und IWO ein und präsentieren die Themen aufmerksamkeitsstark auf ihren Internetseiten.

„Technologieoffenheit ist weiterhin nötig, da es in strukturschwachen Gebieten und im ländlichen Raum oft keinen Zugang zu Nahwärmenetzen oder zur Gasversorgung gibt. In vielen Fällen ist der Einbau einer Öl-Brennwertheizung als Hybridlösung die einzige wirtschaftliche Möglichkeit, die mit regenerativer Wärmeerzeugung sinnvoll ergänzt werden kann“, sagt Jacqueline Lachwa.



Thomas Wirsching (Beer Energien): „Ich bin bei jedem Besichtigungstermin vor Ort mit den Kunden im Gespräch zu CO₂, fossilen Brennstoffen oder Vor- und Nachteilen der jeweiligen Energieträger.“



Thomas Prinz (Tankschutz-Service Remshagen): „Wenn wir die Gelegenheit bekommen, den Kunden persönlich zu beraten, trifft er oft eine Entscheidung für sein bewährtes Heizsystem!“



Rolf Kurtenacker (Schütz): „An der Reaktion einiger Kunden stellen wir fest, dass sich die Aufklärungsarbeit lohnen kann. Auch die Entwicklung des Ölpreises ist ein positives Argument für viele Verbraucher.“



Jacqueline Lachwa, (Roth Werke): „Der Trend geht zu kleineren Tankanlagen, da die modernen Ölheizungen energiesparend im Betrieb sind.“



Gregor Laudon: „Das Geschäft ist deutlich aufwendiger, die Beratung des Kunden wesentlich komplexer geworden.“

in Reinform oder als Beimischung zum Heizöl betrieben werden.

Tankgrößen stabil

Die niedrigen Ölpreise haben auf jeden Fall dem System Ölheizung geholfen. Die Tankgrößen werden deshalb aber nicht gleich wieder größer, sondern bei Sanierungen tendenziell eher kleiner. Dafür werden aber selbst 10.000 Liter-Tanks jetzt bis an den Rand gefüllt. Gerade in Süddeutschland finden sich noch viele solcher Anlagen.

„Dort wo Innenhüllen eingezogen wurden, neue Tanks installiert oder die Auffangräume saniert wurden, bleiben die Kunden auch beim Öl. Deshalb ist es für den Heizölhandel so wichtig, mit den richtigen Partnern zusammenzuarbeiten. Tankschützer werden immer aktiv pro Öl beraten. Die Meinung,



Thomas Wobst (Haase): „Ungeachtet der schwierigen Rahmenbedingungen gehen wir mit innovativen Ideen in die Zukunft. Derzeit laufen bei uns Materialtests mit synthetischem Öl (GTL) von Shell.“

lieber nicht mit dem Kunden über die Probleme an der Anlage zu sprechen, um zu vermeiden, dass er abspringt, ist falsch. Häufig sind die Kunden dankbar für fachkundige Hilfe. Und wenn sie die nicht bekommen, berät überhaupt keiner sie pro Öl“, betont Dietmar Ibler. Die Heizölhändler sollen sich nicht scheuen zu beraten, wenn eine Tankanlage nicht in Ordnung ist. Die Chance, dass der Kunde bei Öl bleibt, sei weit größer, als dass er wechselt. Denn es sei leichter, 3.000 Euro in eine Tanksanierung zu investieren, als auf einen anderen Energieträger umzusteigen.

Bei Haase sind größere Anlagen durchaus gefragt. Hier geht der Durchschnitt in Richtung fünf Kubikmeter. „Das hat Vorteile: Der Platzbedarf ist geringer, als bei einer Batterietankanlage. Und je größer der Tank ist, umso niedriger fällt der Preisunterschied zwischen GFK und andern Bautypen aus. Vor allem bedeutet ein größerer Tank eine bewusste Entscheidung pro Öl“, sagt Thomas Wobst.

Für Ibler ist der Tank optimal dimensioniert, wenn er etwa zwei Jahresverbräuche aufnehmen kann. „Dann ist der Kunde flexibel und kann Preisschwankungen am Heizölmarkt besser nutzen.“

Stillegungen steigen

Eine für die Ölheizung nachteilige Marktentwicklung beschert indes den Tank-Serviceunternehmen eine erhöhte Nachfrage: Die Demontage von alten Tankanlagen. Wie Gregor Laudon mitteilt, ist deren Zahl um etwa 25 Prozent gestiegen. Doch auch hier gibt es gro-

ße Unterschiede. Da, wo die Firmen regelmäßig mit ihren Kunden in Kontakt sind, Beratung und Service durchführen, werden bis zu 80 Prozent der Anlagen erhalten und nur 20 Prozent stillgelegt. „Werden wir aber als Subunternehmen ohne vorherigen Kundenkontakt etwa von Heizungsbauern beauftragt, weil ein Fachbetrieb erforderlich ist, erleben wir das umgekehrte Verhältnis, weiß Dietmar Ibler.“

Belegung in Sicht?

Für das zweite Halbjahr 2020 hofft Gregor Laudon – auch wegen der Mehrwertsteuersenkung – auf einen kleinen Schub, gerade bei den Sanierungs- und Tank austausch aufträgen. Auch Thomas Prinz, (Tankschutz-Service Remshagen) ist bis zu Jahresende sehr zuversichtlich. Das kommende Jahr sei aber schwer einzuschätzen, da noch unklar sei, welche Auswirkungen die Corona-Krise noch hat. Er wünscht sich vor allem eine noch intensivere Öffentlichkeitsarbeit und Aufklärung der Endverbraucher zu synthetischen Brennstoffen und will hier kräftig mitwirken.

Wolfgang Dehoust geht davon aus, dass das Tankgeschäft im zweiten Halbjahr 2020 und in 2021 nicht an die Zahlen des Jahres 2019 heranreichen wird. „Inwieweit es uns letztlich gelingt, zumindest diejenigen Ölheizungen, die nur schlecht durch Gas versorgt werden können, auf moderne, ökologisch und ökonomisch sinnvolle Öl-Brennwertheizungen mit entsprechenden Tanks umzustellen, bleibt abzuwarten“, sagt er. ◀ *HHManz*