



Die letzte Meile bis zum Kunden

Für den sachgemäßen Pelletstransport haben sich LKW mit Spezialausrüstung je nach Bedarf etabliert. Zusätzlich entwickeln Hersteller und Händler neue Angebote um den Kundenservice zu verbessern.

Den Rohstoff für ihre Pelletsheizung lassen sich die Kunden am besten im Sommer liefern, da die Preise dann niedriger sind als in der Heizperiode.

Foto: Elnikosystem

Die Pelletsbranche ist jung und so lief es anfangs mit der Pelletslieferung per Silo-Laster nicht so rund. Meist transportierten Futtermittelspediteure die losen Pellets zum Kunden. Der Ärger war vorprogrammiert: Die LKW-Fahrer, gewohnt große Mengen Schüttgut zum Landwirt zu liefern, besaßen kein Fingerspitzengefühl im Umgang mit den privaten Pelletsbestellern. Doch diese Zeiten sind vorbei. Heute liefern die Produzenten oder die Händler lose Pellets nur mit speziellen Pelletssilo-LKW aus.

Ein Beispiel ist die Schellinger KG aus Weingarten, Produzent von DINplus-Pellets. Marketingfrau Martina Schellinger sagt: „Wir liefern unsere Pellets alle mit dem eigenen Fuhrpark und bestens geschulten Fahrern aus. Wir nutzen heute zwölf Silozüge mit moderner Einblastechnik und elektronischer Fahrzeugverriegelung.“ Beim Pellets-Händler Firestixx Holzenergie GmbH aus Vilsbiburg sind über 40 Tanklastzüge im

ständigen Liefereinsatz. Auch die Tangermünder Holzpelletwerke (THP), die im Oktober 2009 die Produktion von DINplus-Pellets in Sachsen-Anhalt gestartet haben, setzen auf eine eigene neue LKW-Flotte.

Maßgeschneiderte Silofahrzeuge

Pellets-LKW gibt es nicht in Serie. Die Spezialfahrzeuge montieren Fahrzeugbauer speziell nach Wunsch. Im Einsatz zu Kunden mit kleinen oder mittlere großen Pelletsheizungen sind heute Zwei- bis Vierachser mit Silo-Aufbauten. Unterschieden werden die Lieferfahrzeuge in LKW mit Fahrgestell plus Silo-Aufbau und in Zugmaschinen mit Sattelaufleger (Trailer) oder Anhänger. Die Pellets werden über Schläuche per Druckluft in das Lager eingeblasen. Das ist die übliche Lieferart. Große Liefermengen für den Großfeuerungsbereich werden meist in Kipplastern zu Gewerbekunden gefahren. Denn beim Großlager würde das Einblasen der Pellets in das Lager zu lange dauern.

Bei den Pellets-Tankwagen besitzt jeder Sattelzug und jeder Anhänger geeichte Wiegezellen. Mit dieser On-Board-Verriegelung rechnet der LKW-Fahrer die Liefermenge direkt beim Kunden ab. Die Siloaufbauten auf dem LKW bestehen aus mehreren gleich großen Kammern, in denen die Pellets beim Transport lagern. Die Anzahl der Kammern, üblich sind drei bis fünf, richtet

sich nach der Transportmenge der Pellets (18 bis 30 t) und der Fahrzeuggröße. Im Händler-Durchschnitt liefert ein Fahrzeug rund 25 t Pellets aus. Neben der Ladung und dem Verwiege-System sorgen die Einblas-Schläuche, mit DN 100 bis zu 30 m lang oder länger, für zusätzliches Gewicht. Deshalb brauchen die Laster kräftige Motoren mit 460 bis über 500 PS. Ein Anbieter von neuen Pellets-LKW ist das Unternehmen Heitling Fahrzeugbau GmbH & Co. KG aus Melle. Heitling liefert Pelletsfahrzeuge nicht nur in Deutschland, sondern auch nach Österreich, Estland, Tschechien, Rumänien oder in die Ukraine. Das Unternehmen hat die Fahrzeugflotte für den 2009 gestarteten Pelletsproduzenten THP aus Tangermünde zusammengebaut. Auf der Interpellets in Stuttgart hat Heitling einen Pellets-LKW mit einem elektrohydraulischen Lenksystem vorgestellt. Der neue LKW spart dadurch Gewicht ein und kann mehr Pellets laden. Andreas Ewers, Verkaufsberater bei Heitling sagt: „Wenn wir unsere Fahrzeuge verkaufen, bieten wir eine Fahrerschulung an. Wir fahren dann eine komplette Liefertour mit und erklären die gesamte Technik.“ Ebenfalls neue Pellets-LKW hat die Feldbinder Spezialfahrzeugwerke GmbH aus Winsen/Luhe im Programm. Die Siloaufbauten und -hänger sind Druckbehälter aus Aluminium. Die On-Board-Wiegeanlage bietet Feldbinder wahlweise in einem Bedienschrank am LKW-Heck oder im Fahrerhaus mit einer Zusatzanzeige an.

Eine preiswerte Alternative zum Investieren in ein Neufahrzeug ist das Umrüsten eines gebrauchten Silo-LKW auf Pellets. Auf diesen Markt hat sich das Unternehmen Deigner Fahrzeugbau aus Kirchartd spezialisiert. Firmenchef Michael Deigner sagt: „Wir bauen gebrauchte Silofahrzeuge um, die vorher andere Schüttgüter wie Futter oder Mehl transportiert haben. Das Fahrzeug wird mit einem Austragungssystem umgerüstet und eine geeichte Waage kommt an Bord“. Die umgebauten LKW liefert Deigner außer in Deutschland, auch an Kunden in Italien, Südtirol, der Schweiz und Frankreich.

Moderne Technik an Bord

Zu jedem Pelletslieferwagen gehört neben Silo-Aufbau und Wiegesystem eine Kompressor-Anlage. Sie wird über den LKW angetrieben und arbeitet mit Niederdruck (1 bar) und einer Luftleistung von 1.200 bis 1.500 m³/h. Mit dieser Luftgeschwindigkeit sausen die Pellets sanft, mit so wenig Abrieb wie möglich, durch das Schlauchsystem ins Lager des Kunden.

Das Absaugen des Staubes aus dem Lager, der beim Einblasen anfällt, ist ein weiterer Kundendienst des Lieferanten. Dazu benutzt der LKW-Fahrer ein mobiles Absauggebläse mit Absaugschlauch und Filtersack, das die Funktion eines riesigen Staubsaugers übernimmt. Weil dafür im Laggerraum ein Unterdruck erzeugt werden muss, um alle Staubkörnchen zu entfernen, ist die Luftleistung der Absaug-Einheit größer als beim Einblasen, meist um die 1.600 bis 2.000 m³/h. Für den Stromanschluss (230 V) des mobilen Geräts muss der Kunde sorgen. Die meisten Händler bieten bei der Erstbelieferung den Service, dass der Fahrer bevor er den Hebel zum Einblasen umlegt, das Lager des Neukunden begutachtet. Vor allem bei Schrägbodenlagern der Marke Eigenbau prüft er, ob das Lager dem Druck beim Einfüllen und dem Gewicht der Pelletslieferung standhält. Im Notfall muss das Lager zusätzlich mit Balken abgestützt werden.

Hin und wieder kommt es vor, dass die Kunden mehr Pellets bestellen als ins Lager passen. Wenn



Das Lieferfahrzeug holt die Pellets am Werk ab.

Foto: Elnikosystem



◀ Die richtige Adresse ▶

C. Tiek GmbH Tel.: 0 59 34/10 11
 Am Kiesberg 10 Fax: 0 59 34/18 86
 49733 Haren-Lindloh e-Mail: info@tiek.de
 w w w . t i e k . d e

Schubbodencontainer • Container mit Schneckenaustrag • sonstige Spänecontainer



Schubbodencontainer als Standbehälter



Schubbodencontainer mit zweifacher Schnecke



Schubbodencontainer mit einfacher Schnecke



Schubbodencontainer mit fest angebauter Schnecke



Mobiler „Staubsauger“ für das Pelletslager. Beim Einblasen fällt viel Staub an, den der Fahrer des Pelletstransports bei jeder Lieferung entfernt.

Foto: Claudia Hilgers

dann das Lager übervoll ist, kann der Zufuhrschlauch verstopfen. Das Entfernen der steckengebliebenen Pellets ist ärgerlich für den Lieferanten, weil es zeitaufwendig ist und meist der nächste Kunde schon wartet. Eine Lösung für dieses Problem ist eine Fernbedienung für den LKW-Fahrer, die den aktuellen Füllstand über das Gewicht anzeigt. Der Fahrer liest an den Daten ab, wann er den Füllvorgang stoppt oder

wieder startet. So ein System bietet das österreichische Unternehmen KWS mit Sitz in Stockerau an. KWS hat sich auf fahrzeugmontierte Wiegesysteme spezialisiert und rüstet Pellets-LKW damit aus. Ein neuer elektronischer Füllstandsbegrenzer, den Elnikosystem aus Mönchengladbach anbietet, soll ebenfalls dem Fahrer des Pelletslasters die Arbeit erleichtern und gleichzeitig dem Kunden mehr Service bieten. Dafür misst ein Sensor, der an dem Befüllrohr im Lagerraum befestigt ist, den Füllstand und meldet per Funk dem LKW-Fahrer mit einem Warnton, wann das Lager voll ist und er den Kompressor punktgenau ausschalten kann.

Logistikkosten mit Software senken

Der Anteil der Logistik an den Endkosten liegt bei Pellets laut Expertenmeinung bei rund 25 bis 30 %. Eine Möglichkeit diese Kosten zu senken, ist eine Software, wie sie zum Beispiel die Optitool GmbH aus Regensburg vertreibt. Der Anbieter hat nach Vorbild ähnlicher Software für die Mineralölbranche ein spezielles Logistik-Optimierungsprogramm „Optitool PEL/3“ für Pelletslieferanten entwickelt. Vertriebsmitarbeiter Martin Bleicher sagt: „Die Logistik ist aufgrund des hohen Anteils an den Gesamtkosten ein Erfolgsfaktor.“ Den idealen Ablauf einer Auftragsbearbeitung

Advertorial

GUNTAMATIC

GUNTAMATIC launcht Pellet-Wandgerät



Mit der Entwicklung des Pellet-Wandgerätes THERM legte Guntamatic einen Meilenstein in der Holzheiztechnik.

Der aus Österreich stammende Top-Anbieter von Biomasseheizungen GUNTAMATIC gilt seit über 40 Jahren als Innovationsmotor der Branche. Das neue Pellet-Wandgerät THERM ist mit den Maßen von ca. 80 x 120 cm und einer Tiefe von ca. 50 cm extrem kompakt und zudem mit rund 150 kg ein absolutes Leichtgewicht unter den Pelletsanlagen. „Eine Entwicklung für die Zukunft – Neubauten werden großteils ohne Keller errichtet und der geringe Platzbedarf spielt eine entscheidende Rolle bei der Auswahl des Heizgerätes. Zudem ist mit dem THERM eine hochwertige Pelletsanlage im kleinen Leistungsbereich von 2 bis 7 kW verfügbar“, so Guntamatic Geschäftsführer Prok. Ing. Günther Huemer.

Die kleine Baugröße des Wandgerätes sowie das geringe Gewicht bringen eine Menge Vorteile für Verbraucher und Heizungsbauer. Die Erfahrung zeigt, dass das Pellet-Wandgerät problemlos an den jeweiligen Montageort geschafft und ohne großen Zeitaufwand eingebaut werden kann. Ein eigener Heizraum wird nicht mehr benötigt – vorzugsweise wird das Pellet-Wandgerät THERM in einem kleinen Technik-

raum montiert. Die Jahresbrennstoffmenge an Pellets kann in einem Gewebetank oder alternativ in einem neu entwickelten Kunststofftank im Garten bzw. Außenbereich gelagert werden.

Umweltfreundliche Pelletheizungen wie das Pellet-Wandgerät THERM stehen für die Zukunft des Heizungsmarktes. Das Gerät senkt als Niedertemperaturheizung seine Kesseltemperatur bis auf 38 °C ab und passt die Leistung stufenlos dem Wärmebedarf des Hauses an. Maßstäbe in Punkto Staubabscheidung und CO-Gehalt setzt eine patentierte Zyklonverbrennung. Über eine Fallstufe mit Metall-Zellradschleuse wird das Vorratsmaterial vom Glutbett getrennt, sodass sich das Glutbett entsprechend der jeweiligen Leistung stufenlos anpassen kann. Eine speziell entwickelte Schnecke sorgt mittels Lambda-sonde und Fotosensor für die exakte Dosierung des Brennstoffes bis hin zum Abwurf einzelner Holzpellets. Die bewährte Heißluftgebläsetechnik wird in neuer deutlich verkleinerter Form als sichere Zündquelle verwendet. Saugzuggebläse, Reinigungsmotor und Antriebsmotor der Schnecke sind mit hohen Drehmoment-Reserven für eine nominelle Lebensdauer von über 20 Jahren ausgelegt - überzeugen durch extrem geringen Stromverbrauch.

GUNTAMATIC

GUNTAMATIC
Heiztechnik GmbH
Tel.: +43 7276 / 2441 - 0
Fax: +43 7276 / 3031
info@guntamatic.com

beschreibt Bleicher so, dass zunächst der Kunde die geschätzte Menge Pellets ordert und mit dem Anbieter den Liefertermin abstimmt. Diese ist abhängig von der Mindestvorlaufzeit, der Verfügbarkeit und der Auslastung der Silofahrzeuge. In Abstimmung zwischen der Disposition und dem Verkauf werden dann Liefertermine nach Regionen festgelegt. Bei der Zusammenstellung der Tour sind alle Bedingungen vor Ort wie Schlauchlängen oder Anfahrmöglichkeiten des Silotankwagens zu beachten.

Die neue Logistik-Software schlägt dem Disponenten optimierte Touren vor, die alle Rahmenbedingungen berücksichtigen und so weniger Kosten verursachen. Das Tourenmanagementsystem von Optitool kann über eine Schnittstelle in über 20 Warenwirtschaftssysteme eingebunden werden. Geeignet ist das System für Händler ab vier Silofahrzeugen im Pelletseinsatz.

Neues Zertifikat, damit die Qualität nicht auf der Strecke bleibt

Das Label „DIN-Geprüfter Fachbetrieb Pelletlogistik“ der DIN Certco Gesellschaft für Konformitätsbewertung mbH aus Berlin bescheinigt den Lieferanten einen fachgerechten Umgang mit dem Brennstoff. Bisher war das die einzige Hilfe für Kunden, einen guten Händler auszuwählen. Doch nur wenige Unternehmen haben sich in den letzten Jahren zertifizieren lassen. Neun Händler listet DIN Certco derzeit als Zertifikat-Inhaber auf seiner Homepage. Rund 300 Händler schätzen Experten für den deutschen Pelletsmarkt.

Kein Wunder, dass immer wieder Probleme im Heizungsbetrieb auftraten, weil Pellets unsachgemäß transportiert werden und deshalb zwischen Werk und Lager an Qualität verlieren. Die zertifizierten „Fachbetriebe Pelletlogistik“ verpflichten sich zum Einhalten vieler zusätzlicher Qualitätsmaßnahmen. So müssen sie zertifizierte Holzpellets getrennt von nicht zertifizierten Pellets und anderen Stoffen lagern und transportieren. Eine Doppelbeladung der Silo-Anhänger mit anderen Stoffen ist damit verboten, die Rückfahrt vom Kunden treten die Fahrzeuge leer an.

Ab 2010 wird es neben dem DINplus-System das neue Zertifizierungssystem ENplus geben, das die gesamte Logistikkette einschließt. ENplus soll den Verbraucherschutz bei Holzpellets künftig verbessern und Defizite wie Versinterungen oder unsachgemäßes Transportieren und Lagern der Pellets beheben. Pelletsheizer werden ab 2010 das ENplus-Zeichen auf dem Lieferschein oder den Pelletsäcken finden. ENplus zeigt eine Identifikationsnummer an, mit der sich der Weg der Pelletslieferung vom Kunden zurück zum Pelletswerk verfolgen lässt. Die Händler und Werke dürfen nur ENplus-Pellets verkaufen, wenn die gesamte Lieferkette zertifiziert ist. Ein Lieferant ohne das Label kann keine zertifizierten Pellets mehr ausliefern. Pelletshändler wie Kleeschulte aus Büren mit der Marke „Profi-Pellets“, Westerwälder Pellets aus Langenbach oder PowerPellets aus Olsberg sind erste Betriebe, die sich ENplus zertifizieren lassen wollen.

Claudia Hilgers



Der Bedienschrank am LKW-Heck der Heitling Pelletsfahrzeuge ist auf Wunsch des Kunden bis ins kleinste Detail abgestimmt.

Foto: Claudia Hilgers

Eine Sonde am Einfüllstutzen misst den Füllstand des Lagers und gibt per Funk ein Signal an den Liefer-LKW, wenn das Lager voll ist.

Foto: Elnikosystem



„Man sagt, ich sei der Beste am Markt“

„... denn ich bin erstklassig und absolut zuverlässig!“

PROFIPELLETS®
der Holzpellet-Spezialist in NRW

Kleeschulte Energie 02951 - 600 555
33142 Büren www.profi pellets.de