

Vergütete Brennstoffe aus Holz und Rinde

Öko-Läden, Fachhandel und Baumärkte teilen sich den Markt

Wenn draußen der Winter Einzug hält, gefriert auch beim Ausbauer und Heimwerker langsam die Lust am Schrauben und Sägen. Brennstoff-Sortimente aber haben gerade in dieser Jahreszeit Hochkonjunktur und können für die nötige Frequenz im Markt sorgen.

von _____ Max Widmann

Bald 20 Jahre sind biogene Briketts im Festbrennstoff-Markt. Es gibt zwei verschiedene Gruppen:

Die Holzbriketts eignen sich bestens als Ersatz für Scheitholz. Sie dienen dem raschen und problemlosen Aufheizen des Ofens. Beste Qualitäten werden direkt in der Holzindustrie aus den dort anfallenden unbehandelten Holzresten, wie z. B. Hobelspäne, hergestellt. Mittlere Qualitäten kommen aus

der Sägeindustrie, wo das feuchte Sägemehl vor dem Pressen getrocknet werden muß. Einfache Qualitäten können aus kleinen Werken stammen, die die verschiedenen Rohstoffe oft erst einsammeln. Das erschwert den Aufwand, für die Herstellung und die Gütekontrolle.

Die Rindenbriketts dagegen sind eine sich schnell durchsetzende Spezialität unter den biogenen Briketts. Sie werden aus Schälrinde produziert, die in der Holzverarbeitung anfällt. Rindenbriketts zeigen eine äußerst langanhaltende Verbrennung, sie „strecken das Holzfeuer“.

Ware ohne Norm-Prüfzeichen gilt als scheues Produkt

Die DIN 51731 ist seit 1993 das Qualitätskriterium für Holzbriketts. Als Beweis für deren Einhaltung reicht es



Die Ware wird sauber palettiert und in PE-Folie geschweißt

nicht mehr aus, daß der Anbieter dies werblich beteuert. Das Brikett muß bei einem zugelassenen Analyselabor untersucht werden und erhält dann das bei DIN-Certco registrierte Prüfcertifikat.

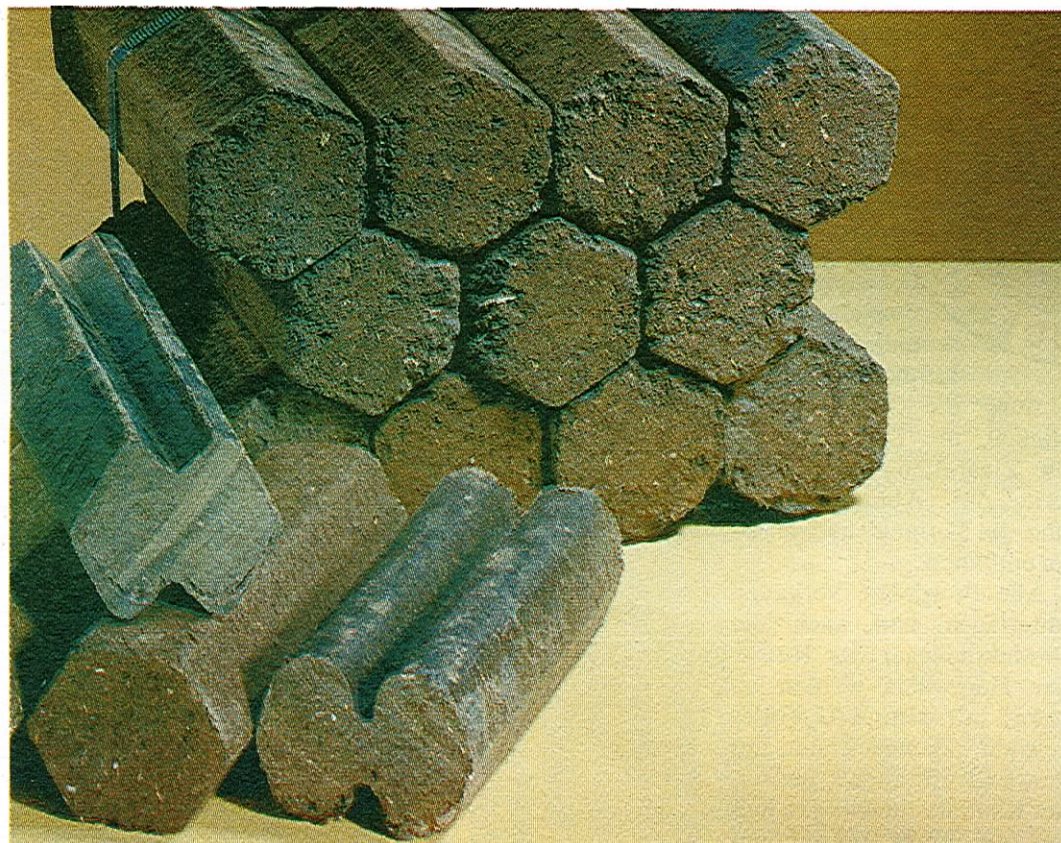
Für Rindenbriketts gelten die ähnlich strengen Güteanforderungen der ÖNorm M 7135. Ware ohne offizielles Norm-Prüfzeichen gilt allgemein als prüfscheues Produkt. In solch einem Fall muß auch der Verkäufer mit einem erhöhten Risiko bei Schadenshaftung rechnen.

Biogene Briketts wurden zuerst rund um die kleineren Produktionsstätten vertrieben. Später kamen dann Geschäfte mit ökologisch orientierter Ausrichtung hinzu. Auch im Holzfachhandel und in Baumärkten finden sich die Preßlinge seit vielen Jahren. Im Brennstoffhandel führen sie dagegen nach wie vor ein Schattendasein.

Einsatz in jeder Holzfeuerungsanlage

Der Markt für qualitätsgeprüfte Holz- und Rindenbriketts ist breit gestreut. In jeder der gut zehn Millionen für Holzbrand geeigneten Feuerungen dürfen sie problemlos eingesetzt werden. Seit 1990 kommen jährlich etwa 300000 neue häusliche Feuerstellen hinzu.

Für den Betreiber von Kachel- oder Kaminöfen, Herden oder offenen Kaminen bieten sie einige Vorteile gegenüber dem klassischen Scheitholz: Ihr Heizwert ist bei gleichem Volumen etwa dreimal so hoch, sie lassen sich sauber und platzsparend lagern und sie sind sparsam und preisneutral. Daneben bieten normgerechte biogene Briketts wegen des hohen Trockengrades und der enormen Dichte noch weitere ökologische Pluspunkte. Bei der Verbrennung fallen weniger Luftschadstoffe an, sie sind von Natur aus CO₂-neutral und ihre Asche ist außerdem ein wertvoller Gartendünger.



Es gibt zwei Arten von biogenen Briketts: Die Rindenpreßlinge sorgen dafür, daß auch am nächsten Morgen noch ausreichend Glut vorhanden ist, um direkt weiter zu feuern

Fotos: Makrotherm

„Biogene Briketts erweitern ideal das angestammte Holzfachmarkt-Sortiment“

Interview mit Dr.-Ing. Eckard Haeffner vom Förderverband nachwachsender Energien e.V.

B+H: Herr Dr. Haeffner, warum passen biogene Briketts Ihrer Meinung nach gut in das Sortiment des Holzhandels?

Dr. Haeffner: Die Aufgabe des Holzfachhandels ist das Angebot von Produkten aus Holz. Holz- und Rindenbriketts fügen sich optimal in das angestammte Sortiment und erweitern es.

B+H: Hat der Holzfachmarkt die richtige Kundenschaft für vergütete Brennstoffe?

Dr. Haeffner: Holzfachmarkt-Kunden bauen und renovieren am eigenen Haus. Hausbesitzer gönnen sich aber auch gerne einen

gemütlichen Kachelofen und heizen diesen mit Holz. Die Zielgruppen sind nahezu identisch. In der winterlichen Heizsaison, wenn es im Bereich des Bauens und Ausbaus ruhiger wird, ist der Bedarf an Briketts am höchsten. Deshalb ist das Brennstoffgeschäft eine ideale Ergänzung.

B+H: Welche Vorteile hat der Holzfachmarkt durch den Abverkauf von Markenware?

Dr. Haeffner: Engagierte Fachmärkte stellen bedarfsorientierte Kunden, die regelmäßig Kleinmengen holen, mit mengengestaffelten Preisen ebenso zufrieden,

wie service-orientierte Kundenschaft, die die Zustellung von palettierter Ware frei Grundstück wünscht. Das Risiko an Lagerverlusten, Reklamationsquoten und Transportschäden ist bei Billigprodukten höher. Ein angemessener Kalkulationsaufschlag läßt sich bei Ware mit geordnetem Marktverhalten am ehesten durchsetzen.

B+H: Sind solche Produkte beratungsintensiv?

Dr. Haeffner: Für Fachmärkte empfehlen sich eingeführte Marken aus dem oberen Qualitätssegment. Diese bieten die Gewähr für umfassende Qualitäts-



kontrollen und für werblich ansprechende und SB-gerechte Aufmachung. Gebrauchshinweise und Heizanleitung sind selbstverständlich. Ansonsten aber ist der Verkaufsaufwand stark reduziert.