•

cc
<

Große, zentral gelegene Primagas-Tanklager, wie das in Duisburg,
sichern auch unter schwierigen Wetterbedingungen immer
ausreichenden Nachschub an Flüssiggas. (Werkbilder)

I 1
Dieter Kolodzyck, technischer Direktor von Primagas, demonstriert
die Funktionsweise des per Funkmodem auslesbaren Tankinhalts.
(Foto: Maischatz)

Prima Alternative: Flüssiggas und moderne Heiztechnik gute Kombination
Mit mehr als 80.000 Kunden und einem Umsatz von 190
Millionen Euro im Jahr 2009 versorgt Prima gas seit 60 Jahren
Haushalte, Betriebe und öffentliche Einrichtungen zuverlässig,
kompetent und serviceorientiert mit umweltschonendem
Flüssiggas. Kein Zufall, sondern das Ergebnis einer konsequent
an Kundennähe, Nachhaltigkeit und Klimaschutz arbeitenden
Firmenstrategie, die Energielösungen für heute und morgen
immer im Fokus hat.

Heute gehört das Krefelder
Familienunternehmen, das seit
dem Jahr 2000 in das interna-
tionale Netzwerk der niederlän-
dischen 5HV Holdings N.V.
eingebunden ist, dem nach ei-
genen Angaben weltweiten
Marktführer für Flüssiggas, zu
den größten Flüssiggasversor-
gern in Deutschland.

ANZEIGE

£ Mp
Bf*1

**!

M_ & I Wkf*

^

Kuns t h

Wo steht

tÖieses
rKunst-

objekt?

at Bestan d

Als zukunftsorientiertes Un-
ternehmen, in dem nachhal-
tiges Wirtschaften stets vor
kurzfristiger Ergebnisorientie-
rung kommt, bekennen sich die
Krefelder dabei schon seit Jah-
ren zu den globalen Klimazielen.
Und mit dem klimaschonenden
und emissionsarmen Flüssiggas
hat man ein Produkt an der Hand,
das nach Aussage des kauf-
männischen Geschäftsführers
Wolfgang Kerst dazu beiträgt,
den C02-Ausstoß in Privathaus-
halten, Gewerbebetrieben und
im Straßenverkehr dauerhaft zu
senken und darüber hinaus
gegenüber anderen Brennstof-
fen immer eine interessante Al-
ternative zu bieten hat.

Seit 2007 lässt Primagas des-
halb auch die eigenen Emissio-
nen systematisch erfassen und
hat parallel dazu Maßnahmen
entwickelt, um den Kohlendio-
xidausstoß insbesondere im Ge-
schäftsbetrieb und beim Trans-
port von Flüssiggas kontinuier-
lich zu reduzieren.

Energie vor Ort
und nah am Kunden

Dazu passt, dass die Transport-
wege mit Flüssiggas deutlich
kürzer sind als bei anderen
Energieträgern.
„60 Prozent unserer Gase
bekommen wir durch die Explo-
ration von Erdgasfeldern in der
Nordsee und 40 Prozent durch
den Raffinerieprozess", so Ge-
schäftsführer Kerst. Da be-
kommt das Stichwort von der Ver-
sorgungssicherheit auch räum-
lich eine andere Qualität. „Vor
allem aber sichern wir auch
noch bei extremen Wetterbe-
dingungen eine ständige Ver-
sorgung mit unseren rund 140
Lagern, die 170.000 Tonnen
vorhalten. Insgesamt werden
durch uns 430.000 Endkunden
deutschlandweit mit Flüssiggas
beliefert", so Kerst weiter. Sicher-
heit, die auch bei den Qualitäts-
standards und beim Service groß
geschrieben wird: Als einer der
wenigen Flüssiggasanbieter in
Deutschland hat das Unterneh-
men nach eigenen Angaben für
alle technischen Bestandteile
seiner Versorgungsanlagen hohe
Qualitätsstandards definiert. Da-
rüber hinaus stehen den Kunden
bundesweit rund 220 Mitarbei-
ter im Innen- und Außendienst
sowie über 3.000 Vertriebspart-
ner im technischen Kundendienst

beratend zur Seite. Eine über-
durchschnittliche Serviceorien-

tierung, die auch der TÜV seit
2008 regelmäßig mit dem Sie-
gel „Service tested" bestätigt.

Individuelle Energie-
lösungen im Fokus

Kundennähe wird aber auch
auf einem anderen Gebiet im-
mer wichtiger für Primagas. „Im
Kundengespräch, gerade mit
mittelständischen Unternehmen,
bezeichneten etwa 70 Prozent
die hohen Energiekosten als
eines der Hauptprobleme", so
Primagas Verkaufsdirektor Tho-
mas Landmann, „und Flüssig-
gas lässt sich ideal mit hocheffi-
zienten Heiztechnologien kom-
binieren. Allerdings wissen die
wenigsten Kunden, welche Lö-
sung am besten zu ihrem Bedarf
passt. Deshalb haben wir 2009
damit begonnen, Vertriebsko-
operationen mit Unternehmen
einzugehen, die sich wie wir als
Innovationsführer verstehen. Dies
half, ein Netzwerk von Fachleu-
ten aufzubauen, die bei Bedarf
in das Beratungsgespräch mit
einbezogen werden."
Neben den Gewerbekunden
ist dabei auch das Privatkunden-
geschäft durch vielversprechen-
de technische Lösungen inzwi-
schen noch interessanter ge-
worden. Eine davon ist das so

genannte Mikro-Blockheizkraft-
werk, mit dem Eigenheimbesit-
zer Strom und Wärme erzeugen
können. Gemeinsam mit dem
Kooperationspartner Senertec
werden zurzeit Praxistests mit dem
flüssiggasbetriebenen „Dachs"
Mikro BHKW mit Stirlingtech-
nologie durchgeführt. Mit einer
elektrischen Leistung von max.
1,0 kW und einer thermischen
Leistung von 3,5 bis 6,0 kW (bei
VL-/RL-Temperatur von 50/30°C)
sind die Geräte speziell für den
Einsatz in neu gebauten Einfa-
milienhäusern konzipiert wor-
den. Nach der Vorstellung eines
Prototyps auf der ISH 2009 und
zwischenzeitlichen Optimierun-
gen in der Peripherie soll das
„Dachs" Mikro BHKW auf der
ISH 2011 präsentiert und danach
für den Endkunden verfügbar
sein. Der Vertrieb soll über eigene
Senertec Service Center erfolgen,
mit denen Primagas seit zwei
Jahren eng zusammenarbeitet.
Mit einem Preis von deutlich un-
ter 15.000 Euro inklusive einge-
bautem Pufferspeicher „SE 530",
Zusatzbrenner, integriertem Wär-
metauscher und den hinzukom-
menden günstigen Anschluss-
kosten für einen Flüssiggasan-
schluss von Primagas, soll das
Ganze dann als komplettes Paket
verkauft werden. Neben den
technischen Vorteilen des Stir-
ling-Motors soll sich insbeson-
dere die saubere Verbrennung
des Flüssiggases dabei positiv auf
die Laufruhe der Anlage aus-
wirken. Schließt der Endkunde
für die Belieferung mit Flüssig-
gas einen „Comfort-Vertrag"
mit Primagas ab, ist der Tankin-

Mit dem Kooperationspartner
Senertec will Primagas das neue
Dachs Stirling BHKW als kom-
plettes Paket vermarkten.

Kundennähe, Nachhaltigkeit und
Klimaschutz sind nach Überzeu-
gung von Primagas Geschäftsfüh-
rer Wolfgang Kerst, neben den
Vorteilen des Produkts Flüssig-
gas, die Garanten für Erfolg.

halt zudem jetzt auch automa-
tisch per Funkmodem auslesbar.
Der Flüssiggasversorger kümmert
sich dann „ganz von selbst" um
die rechtzeitige Nachlieferung
des Brennstoffes. Ein Stück akti-
ve Sicherheit ebenso wie der
Gasströmungswächter für Flüs-
siggasanlagen, der bei Neubau-
ten und bei wesentlichen Anla-
geänderungen ab nächstem Jahr
zum Einsatz kommt. Weitere
Vorteile: Flüssiggas ist bis zum
Jahr 2020 von der Energiesteu-
er befreit und wird dem BHKW-
Betreiber nachträglich zurück-
erstattet. Bei Umrüstung von
Heizöl auf Flüssiggas gewährt
Primagas außerdem einen Bo-
nus von 500 Euro.

Mit Flüssiggas große
Flächen punktgenau
beheizen

Seit knapp zwei Jahren bieten die
Krefelder ihren Gewerbekunden
zudem in Kooperation mit dem
Heizungsspezialisten Kubier flüs-
siggasbetriebene Infrarotheizun-
gen an. Der Vorteil: „In großen
Fertigungshallen verbrauchen In-
frarotsysteme deutlich weniger
Energie als Warmluftheizungen",
sagt Daniel Handke, Produkt-
manager bei Primagas. In Neu-
bauten sind demnach Einspa-
rungen von 30 Prozent möglich,
und in älteren Hallen lässt sich der
Bedarf bisweilen sogar halbieren,
sodass Amortisationszeiten von
fünf Jahren keine Seltenheit sind.
Infrarotstrahler erwärmen da-
bei vor allem die Oberflächen,

„Flüssiggas lässt sich ideal mit
hocheffizienten Heiztechnolo-
gien kombinieren", so Primagas
Verkaufsdirektor Thomas Land-
mann.

auf die sie treffen. Das führt ins-
besondere in Hallen mit hohen
Decken zu deutlichen Energie-
einsparungen. Während kon-
ventionelle Gebläseheizungen
die gesamte Umgebungsluft er-
wärmen, erhöhen die unter dem
Hallendach angebrachten Infra-
rotstrahler die Temperatur von
Böden, Wänden und Arbeitsge-
räten. Von dort strahlt die Wär-
me ab und sorgt für eine gleich-
mäßige Temperierung im Raum.
In Kombination mit Flüssiggas-
anlagen sind Infrarotheizungen
auch dort verwendbar, wo kein
Anschluss an das Erdgasnetz
besteht, ein Zustand, der in Ge-
werbegebieten durchaus häufig
vorkommt. Flüssiggas kann dann
in bedarfsgerechten Tanks direkt
vor Ort bereitgestellt werden.
Auch um die anfallenden Vorar-
beiten sowie um die Betriebnah-
men und regelmäßige Wartung
der Flüssiggasanlage kümmert
sich dann der Versorger. Aber
auch Dunkelstrahler, die genau
wie Hellstrahler langwellige Infra-
rotstrahlen erzeugen, sind mit
Flüssiggas ideal zu betreiben.
Nur zwei Beispiele, die die
vielfältigen Einsatzmöglichkeiten
von Flüssiggas mit innovativen
Heiztechnologien deutlich ma-
chen. Eine „Alternative für alle
Fälle", mit der sich insbesondere
auch der Schadstoffaustoß deut-
lich reduzieren lässt. Der Energie-
träger setzt rund 15 Prozent we-
niger C02 frei als Heizöl. Moder-
nisierer, die ihren veralteten Öl-
kessel durch eine flüssiggasbe-
triebene Brennwertheizung erset-

Für Daniel Handke, Produktma-
nager bei Primagas, eignet sich
Flüssiggas ideal für den ener-
giesparenden Einsatz in Infra-
rot- und Dunkelstrahlerheizsys-
temen im gewerblichen Bereich.

zen, können nach Primagas-An-
gaben sogar einige Tonnen C02
im Jahr einsparen, und auch die
Installation einer Flüssiggasanla-
ge gestaltet sich denkbar einfach:
Flüssiggas-Rohrleitungen werden
ebenso gepresst wie Wasser-
oder Erdgasleitungen. Optional
bieten zudem erfahrene Prima-
gas-Mitarbeiter von Anfang an
Unterstützung bei der Planung
und Installation, sodass die Auf-
stellung des Tanks für einen In-
stallateur innerhalb eines Tages
kein Problem darstellt.

•

1—

<
1—

^

PRIMAGAS GmbH
Luisenstraße 113
D-47799 Krefeld

Telefon (02151)852-0

info@primagas.de
www.shk-code.de
SHK-Code-Nummer: 105267

: >

Dieses Kunst-
objekt der franzö-
sischen Künstler-
werkstatt „Cinier"
gibt es in limitier-
ter Auflage bei
BEMM.
Eines von vielen
Highlights für Ihre
anspruchsvollen
Kunden!

" (,
:< J

\mnnmwv7i J

\ 1 www.bemm.de

Wärmekuns t in Stein

16 I HEIZUNGSJOURNAL I 12 2010

HEIZUNGSJOURNAL I 12 2010 I 17