BETRIEB
MARKT

In die neue Lackierkabine
wurden zusätzliche Heiz-
elemente installiert. Bei
Lackierungen, die ohne
Zeitdruck trocknen kön-
nen, reichen diese aus.

Umgerüstet für die Zukunft
Autolackiererei Hörter führt neues Energiekonzept ein

Fahrzeuge zu lackieren ist energie-
intensiv. Einen Großteil der Energiekos-
ten im Betrieb verschlingt die Trock-
nung der lackierten Karosserien. Für
Heinz Hörter, Inhaber der „Auto- und
Unfallreparatur Hörter" in Heinsberg,
und Sohn Andreas war dies der Anlass,
das Energiekonzept des Betriebs kom-
plett zu überdenken.
Wichtige Elemente des neuen Konzepts
sind die Umstellung von Öl- auf Flüssig-
gasbetrieb, die Installation eines Block-
heizkraftwerks (BHKW) und die Investi-
tion in eine neue Lackierkabine mit Gas-
flächenbrenner. Zusätzlich ist die
Spritzkabine im Betrieb Hörter mit vier
großen Heizkörpern ausgestattet. Sie
kommen immer dann zum Einsatz,
wenn ein Fahrzeug abschließend trock-
net, wofür eine Temperatur von 30 bis 40
Grad ausreicht. Die Wärme dafür ge-
winnt der Familienbetrieb über das flüs-
siggasbetriebene BHKW, das gleichzeitig
Strom und Wärme erzeugt. Sollte ein-
mal mehr Wärme nötig sein, schaltet
sich automatisch ein Spitzenlastkessel
ein - ebenfalls mit Flüssiggas als Brenn-
stoff.

Besonders umweltverträglich

Den Ausschlag für die neue Energielö-
sung gab ein Umzug und die damit ver-
bundene Chance zu einer Komplett-
modernisierung. „Die erste Bedingung

46

Energielieferant ist ein Blockheizkraftwerk, das mit Füssiggas betrieben wird.

an das neue Energiesystem war die Um-
weltverträglichkeit", sagt Heinz Hörter,
„sie wird in Zukunft an Bedeutung ge-
winnen." Damit schuf er eine optimale
Grundlage für Sohn Andreas, der den
Betrieb sukzessive übernehmen wird.
19.000 Tonnen C02 spart allein die Kom-
bination aus BHKW und Flüssiggas im
Jahr ein. Denn das Blockheizkraftwerk
nutzt die natürliche Abwärme, die bei
der Stromerzeugung entsteht, und ar-
beitet dadurch besonders effizient.

Weg vom Öl

Vor der Modernisierung hat der Betrieb
mit Öl geheizt - 30.000 Liter kamen im
Jahr zusammen. Heinz Hörter war klar,
dass er diesen Brennstoff auch aus Kos-
tengründen nicht mehr nutzen wollte.
Er hörte von einem Kollegen, der mit ei-
nem Blockheizkraftwerk sehr zufrieden
war. „Ich war direkt begeistert", erzählt
der Lackierer, „Strom und Wärme
gleichzeitig zu erzeugen, ist eine kluge

Lackiererblatt S1/2010

Sache." Zunächst rechnete er die Mög-
lichkeit mit dem Brennstoff Erdgas
durch. Doch in diesem Fall hätte er teu-
re Anschlüsse legen lassen müssen. Die
Firma LOT, Lieferant der neuen Spritz-
kabine, machte Heinz Hörter schließlich
auf Flüssiggas aufmerksam. Ein Preis-
vergleich überzeugte ihn schnell - und
er setzte sich mit der Firma Primagas in
Verbindung.

Schnell installiert

Die Umrüstung war Teamarbeit: Ein
Kundenberater von Primagas, ein Exper-
te vom BHKW-Hersteller Senertec, der
Lieferant der Lackieranlage und Instal-
lateur Jürgen Höhnen entwickelten das
neue Energiekonzept für den Betrieb.
„Uns ist die Zusammenarbeit mit den
SHK-Fachpartnern sehr wichtig", sagt

Ein Gasflächenbrenner
sorgt für schnelle Auf-
heizung.

Heinz Hörter, rechts im Bild neben Sohn Andreas: „Mit dem Gastank bin ich
flexibel und nicht mehr an die Preisvorgaben der Stadtwerke gebunden."

Kundenberater Guido Saar von PRIMA-
GAS, „nur so können wir die bestmögli-
che, auf den individuellen Fall zuge-
schnittene Lösung finden." Die Experten
empfahlen aufgrund des gleichmäßig
hohen Energiebedarfs die größte liefer-
bare Tankgröße von 6.000 Litern, koordi-
nierten die Termine und standen bei der
Beantragung von Fördermitteln bera-
tend zur Seite. „Ich musste mich um
nichts kümmern", sagt Heinz Hörter,
„das lief alles reibungslos." Innerhalb
von vier Tagen war der Tank aufgestellt
und befüllt sowie die Leitung verlegt.

Lohnend investiert

Heinz Hörter hat für die umfassende
energetische Umrüstung mit den Kom-
ponenten BHKW, Wärmespeicher und

Lackiererblatt S1/2010

Spitzenlastkessel 56.000 Euro ausgege-
ben. Hinzu kamen 48.000 Euro für die
moderne Lackieranlage und den Gasflä-
chenbrenner. Eine Investition, die sich,
so ist Heinz Hörter überzeugt, auszah-
len wird. „Durch die effiziente Energie-
erzeugung sparen wir erheblich Neben-
kosten ein. Mit dem Gastank bin ich au-
ßerdem flexibel und nicht mehr an die
Preisvorgaben der Stadtwerke gebun-
den", so der Lackierer. Primagas bezu-
schusste die Energielösung auf Basis
von Flüssiggas mit einem Umstellungs-
bonus von 1.000 Euro. Zudem gab es
7.900 Euro vom Staat für dasumwelt-
schonende Heizsystem zurück. Hörter
will seinen Betrieb weiter perfektionie-
ren: Um den Strom künftig noch um-
weltfreundlicher zu erzeugen, hat er
Sonnenkollektoren ins Auge gefasst.

Sichere Versorgung

Primagas gehört zu den führenden Flüs-
siggas-Anbietern in Deutschland. Das
Unternehmen mit TÜV-geprüftem Ser-
vice wendet sich an Privathaushalte
und Betriebe, Rund 210 Mitarbeiter im
Innen- und Außendienst sowie weit
über 3.000 Vertriebspartner für den
technischen Kundendienst beraten
kompetent in allen Fragen zum Thema.
Durch bundesweite Transportlogistik
mit Zwischenlagern für mehrere Tau-
send Tonnen Flüssiggas bietet Primagas
zeitnahe und sichere Versorgung.

PRIMAGAS GmbH
Daniel Handke
Tel.: 02151/852239
Fax: 02151/852340
www.primagas.de

47