

Kontinuierliche geschäftliche Aufwärts-Entwicklung:

Additivehersteller plus Anlagenbauer ist gleich Systemanbieter

Der anfänglich ausschließliche Spezialist für den Einsatz von Additiven in der Feuerungstechnik, die in Norderstedt vor den Toren Hamburgs angesiedelte Emissions-Reduzierungs-Concepte GmbH, kurz ERC genannt, ist am 1. April 1993 aus einem Management-Buyout hervorgegangen. Die ERC hat sich mittlerweile neben der Herstellung von Verfahrenshilfsstoffen für die Verbrennung fossiler und biogener Energieträger und von Systemen zur Rauchgasreinigung auch auf die Lieferung kompletter Feuerungsanlagen verlegt. Auf der diesjährigen Hannover Messe stellte das Unternehmen, das von den beiden Geschäftsführern Dr.-Ing. Thomas Reynolds und Jan-Dirk Meurer geleitet wird, erstmals als neueste Entwicklung einen Injektorbrenner in Low-Nox-Ausführung für den Leistungsbereich von 8 bis 90 MW vor. Aus heutiger Sicht ist das Firmenkonzept „Den Additivehersteller mit dem Anlagenbauer kombinieren“ voll aufgegangen. Für die Wärmetechnik Versorgungstechnik (WT) sprach W. R. Pfundtner mit Dr. Thomas Reynolds über die Aktivitäten des Hauses ERC, das in sieben Jahren einen erstaunlichen geschäftlichen Aufschwung genommen hat.

WT: Den Weg vom ausschließlichen Hersteller von Verfahrenshilfsstoffen für einen reibungslosen Verbrennungsbetrieb mit Öl zum Systemanbieter in der Feuerungsbranche haben Sie in der relativ kurzen Zeit von sieben Jahren zurückgelegt. Was verstehen Sie heute unter Systemangebot?

Dr. Reynolds: Der von Ihnen angesprochene Weg mag zwar kurz sein, aber er war keinesfalls einfach. Wir haben seinerzeit mit 17 Mitarbeitern angefangen, heute sind es über 50. Und Sie dürfen mir glauben, hät-

ten wir nicht das Glück gehabt, über sehr gute Mitarbeiter zu verfügen, wir wären auf dem kurzen Weg nicht so weit gekommen. Ein Wort zum Systemanbieter. Wir haben uns als mittelständischer Additivehersteller schon immer als eine Art „Nahtstelle“ zwischen Anlagentechnik und Mineralölindustrie begriffen und sahen uns so in der Lage, die Probleme beider Seiten zu erkennen und entsprechende marktgerechte Konzepte zu entwickeln. So gesehen, lag unser Weg zum Systemanbieter sozusagen greifbar vor

Thomas Reynolds:
„Wir haben uns schon immer als eine Art ‚Nahtstelle‘ zwischen Anlagentechnik und Mineralölindustrie begriffen.“



uns. Mit dem Start unserer Brennerproduktion liefern wir jetzt sozusagen „alles aus einer Hand“, das heißt komplette Feuerungsanlagen von der Brennstoffversorgung bis hin zur Brennersteuerung, weiter Systeme zur Rauchgasreinigung und die erforderlichen Additive. Besonderen Wert legen wir auf die Feststellung, daß unsere Systeme „maßgeschneidert“ dem Kundenwunsch entsprechend geliefert werden.

WT: Für welchen Einsatz ist der in diesem Jahr auf der Hannover Messe vorgestellte Brenner vorgesehen?

Dr. Reynolds: Für den Einsatz in Dampfkesseln ist dieser Injektorbrenner, der die vorgeschriebenen Werte der BImSchV für Gas und Heizöl EL um die Hälfte unterschreitet, konstruiert worden; verfeuert werden können aber alle flüssigen und gasförmigen Brennstoffe, also auch Schweröle. Der Leistungsbereich umfaßt 8 bis 90 MW.

„Heizöl S zählt heute mit Abstand zu den preiswertesten Energieträgern.“

WT: An eine Serienfertigung ist nicht gedacht?

Dr. Reynolds: Nein, wir fertigen, wie bereits erwähnt, auf Wunsch des Kunden nach Maß.

WT: Mit der Schwerölverbrennung haben Sie sich von Anfang an befaßt. Das sogenannte Emissions-Reduzierungs-Concept oder ERC hat der Firma auch den Namen gegeben. Hat sich dieses Verfahren auf dem Markt durchgesetzt?

Dr. Reynolds: Das Verfahren hat sich ganz klar durchgesetzt. Lassen Sie mich hier eines sagen: Vergleichen Sie einmal die durchschnittlichen Kosten verschiedener Energieträger in der Industrie, nehmen wir Erdgas H, Heizöl EL und Heizöl S. Sie werden mühelos feststellen, daß Heizöl S heute mit Abstand zu den preiswertesten Energieträgern zählt. Bis zum Ende der 80er Jahre haben zahlreiche Industriebetriebe ihren Energiebedarf preiswert mit Heizöl S gedeckt. Aufgrund staatlicher Verfügungen in

Sachen Emissionsgrenzwerte mußte die Industrie dann auf die emissionsärmeren, aber sehr viel teureren Brennstoffe Heizöl leicht oder Erdgas umstellen. Unser ERC-Verfahren hat vor allem durch seine NO_x - Reduzierfähigkeit dazu beigetragen, das Heizöl S wieder attraktiv zu machen. Denn es ging zum Teil sogar darum, die Überlebenschance mittelständischer Industriebetriebe zu erhalten, was nur mit preiswertem Energieeinsatz möglich war. Heute arbeiten etwa 150 Mittelständler mit diesem Verfahren, das bedeutet im Klartext: 150 Kessel werden mit Heizöl S und unserer Technik betrieben.

■■■■■ „Wir sehen schweres Heizöl grundsätzlich als eine Alternative zum Einsatz von Erdgas.“ ■■■■■

WT: Sie waren zugunsten des viel gescholtene Brennstoffs Heizöl Schwer wesentlich an der Gründung des „Förderkreises Preiswert-Energie“ im Jahre 1997 beteiligt. Was ist die Zielvorstellung des Förderkreises?

Dr. Reynolds: Die ERC war, um das einmal festzuhalten, Initiator dieses Förderkreises, und mein Co-geschäftsführender Kollege, Jan-Dirk Meurer, ist zugleich Geschäftsführer des Förderkreises Preiswert-Energie. Mit fünf großen Mineralöl- und Mineralölhandels-Unternehmen haben wir den Förderkreis gegründet. Das satzungsgemäße Ziel besteht darin, eine Akzeptanz für schweres Heizöl im deutschen Markt zu schaffen, genauer, Akzeptanz und ein besseres Image bei Behörden, Energieberatern, Planern und Betreibern. Es tauchte immer wieder auf seiten der Behörden bei den erforderlichen Genehmigungsverfahren, in denen wir auf Wunsch unsere Kunden unterstützen, die Frage nach dem „Problem-brennstoff schweres Heizöl“ auf: Ja, gibt es denn diesen Brennstoff überhaupt noch? Die Frage war gar nicht so unberechtigt. Denn 1980 hatten wir immerhin 31 Mio. Tonnen Schweröl, 5 Jahre später nur noch 12 Mio. t. Bis 1998 stagnierte die Erzeugung von Heizöl S in den deutschen Raffinerien bei 10 Mio. Tonnen. Davon können in Deutschland knapp über 5 Mio. t abgesetzt werden, der Rest geht in den Export und belastet natürlich dort die Umwelt, wo kein Umweltschutz praktiziert wird.

WT: Wie wirkt sich die sogenannte Öko-Steuer auf den Einsatz von Heizöl S aus?

Dr. Reynolds: Es ist jetzt immerhin so, daß der Einsatz von schwerem Heizöl bei der Stromerzeugung nicht mehr mit dem Spitzensteuersatz belastet wird, sondern deutlich darunter. Damit erhält schweres Heizöl wieder eine reelle Chance in dieser



Der neue ERC-Injektorbrenner auf dem Stand der ERC GmbH auf der diesjährigen Hannover Messe (Bild: ERC)

Marktnische. Ich darf hier einmal ganz deutlich darauf hinweisen, daß wir schweres Heizöl grundsätzlich als eine Alternative zum Einsatz von Erdgas sehen. Und zwar aus dem einfachen Grund, weil unser ERC-Verfahren, das heute Stand der Technik ist, für die erforderliche Entstickung des Schweröls sorgt und weil schlicht und einfach Schweröl für den Betreiber ein unvergleichbar preiswerter Energieträger ist.

WT: Kommen wir auf Ihr „klassisches“ Geschäftsfeld, die HEL-Additive. Sie waren ja bereits im Gründungsjahr der ERC – 1993 – mit der sogenannten aschefreien Additiv-Generation auf dem Markt. Die immer komplexer gewordene moderne Heizungstechnik hat dem Additivegeschäft gewiß nicht geschadet?

Dr. Reynolds: Sagen wir es einmal so: Sicherlich hat eine verfeinerte Anlagentechnik die Feuerungsanlagen – speziell im Brennerbereich – empfindlicher gegen verschiedene Einflüsse gemacht. Und dann haben wir aufgrund einer ganz anderen Raffineriestruktur als in den 50er und 60er Jahren ein Heizöl, das in seiner qualitativen Zusammensetzung anders ist als damals. Das wiederum hat Auswirkungen auf die Lagerstabilität und auf die thermische Stabilität

■■■■■ „Der Einsatz von Additiven sorgt letzten Endes für eine erhebliche Verbesserung der Lagerstabilität.“ ■■■■■

des Heizöls. Die gesamte Entwicklung moderner Heizungstechnik brachte also erhebliche Veränderungen in der Technik, bei Brenner und Kessel, wie auch beim Heizöl mit sich. Es hat sich aber auch der Umgang mit dem Heizöl in bezug auf die Lagerzeiten im Tank deutlich verändert. Alles in allem, der Einsatz von Additiven sorgt letzten Endes für eine erhebliche Verbesserung der Lagerstabilität – denken Sie an die gefürchteten Alterungsreaktionen im Heizöl mit ihren Konsequenzen für den Anlagenbetrieb, Stichwort etwa „Filterverstopfung“ – und der thermischen Stabilität von Heizöl, damit für den Abbau von möglichen Störpotentialen bei der Verbrennung und gewährleistet somit, daß die Anlage betriebs-

sicher zwischen den Wartungsintervallen betrieben werden kann.

WT: Das Thema „Additive“ ist in der Branche allgemein akzeptiert?

Dr. Reynolds: Eindeutig ja, und zwar sowohl beim Mineralölhandel, der ja nicht zuletzt durch die Einführung der Superheizöle, die nichts anderes darstellen als Heizöle plus Additiv, voll auf Additivierung setzt, als auch bei den Brennerherstellern, die längst erkannt haben, daß additivierte Ware der Empfindlichkeit der Geräte besser entspricht als nicht additivierte Öle. Zu unserer großen Freude füllen auch mittlerweile zahlreiche Heizungsbauer, wenn sie eine neue Anlage installieren, bevor das erste Öl überhaupt in den Tank kommt, Additive ein. Damit sind sie sicher, die ersten zwei Betriebsjahre keine Reklamation zu bekommen.

■■■■■ „Wir nehmen die Herausforderung an, in den europäischen und den Weltmarkt hinein zu expandieren.“ ■■■■■

WT: Welchen Anteil am Umsatz hat Ihr „klassisches“ Segment der HEL-Additive heute?

Dr. Reynolds: Lassen Sie es mich so sagen: Unser „klassisches“ Additive-Geschäftsfeld, unter dem wir übrigens vor allem die Schweröladditive verstehen, umfaßte 1993 praktisch 100 % unseres Umsatzes. Das war ja auch das Kerngeschäft, mit dem wir uns selbständig gemacht haben. Wenn ich mir heute den ERC-Gruppenumsatz ansehe, dann macht der Umsatz in dem genannten Segmentbereich, obwohl er sogar leicht gestiegen ist, nur noch etwa 30 % des Gruppenumsatzes aus. Das bedeutet, rund 70 % unseres Umsatzes liegen heute in neuen Feldern.

WT: Damit sind wir bei Ihrer anfangs genannten Firmenphilosophie eines Systemanbieters in der Feuerungsbranche. „Alles aus einer Hand.“ Sehen Sie Expansionsmöglichkeiten für Ihr Geschäft über die nationalen Grenzen hinaus?

Dr. Reynolds: Unsere Marketingstrategie des „alles aus einer Hand“, das heißt, auf der Basis „Kombination aus Brennern für die Industriefeuerung, Abgasreinigung und den dafür notwendigen Betriebsstoffen“ mit Hilfe hochrangiger Spezialisten den Kunden maßgeschneidert zu bedienen, sehen wir als so vielversprechend an, daß wir in der Tat die Herausforderung, in den europäischen und den Weltmarkt hinein zu expandieren, annehmen. In Deutschland und in Teilen Europas haben wir uns einen Namen gemacht, weltweit wollen wir in, sagen wir, etwa fünf Jahren ebenfalls eine ernst zu nehmende Größe sein. ■