

KUNDEN STELLEN SICH VOR

■ Heizung in der Box

Die smart energy GmbH bietet alternative Energiekonzepte

Während die erneuerbaren Energien für die Stromerzeugung eine immer größere Rolle spielen, sind klimaschonende Alternativen im sogenannten Wärmemarkt weniger bekannt. Dabei macht dieser Bereich – Raum- und Prozesswärme, Warmwasserbereitung – beim Energieverbrauch in Deutschland den größten Teil aus. Die smart energy GmbH aus Kempten im Allgäu will das Heizen nachhaltiger gestalten und hat sich deshalb auf alternative Energiekonzepte spezialisiert.

Das Unternehmen bietet verschiedene Lösungen für Heizwärme, die auf erneuerbaren Energien basieren. Dabei setzt es schwerpunktmäßig auf Pellets. Wo es technisch möglich ist, werden Blockheizkraftwerke auf der Basis der Kraft-Wärme-Kopplung eingebunden. Diese nutzen die bei der Stromerzeugung anfallende Abwärme für Heizung oder Warmwasser – erzeugen die Energie also dort, wo sie benötigt wird. Alle diese Konzepte bietet smart energy als Wärme-Contracting an: »Das bedeutet, dass wir die Heizungsanlage und damit das technische und wirtschaftliche Risiko komplett übernehmen. Fehlplanungen seitens des Eigentümers, etwa in Bezug auf Auswahl der Heiztechnik, sind ausgeschlossen«, erklärt Geschäftsführer Norbert Trunzer. Der Kunde muss sich nicht mehr um Wartung oder Reparaturen kümmern und keine Rücklagen bilden, um das System nach einigen Jahren zu erneuern. Auch Personal für Bereitschafts- oder Notdienst ist nicht notwendig.

Versorgungsnetze aufbauen

Im Gegenzug fällt ein monatlicher Wärmepreis an, der sich aus Grund-, Arbeits- und Messpreis zusammensetzt. Der Grundpreis richtet sich nach dem Umfang des jeweiligen Projekts. »Allein diesen Preis

beispielsweise refinanziert der Kunde schon durch unser neues Energiekonzept. Unsere Anlagen sind energetisch auf dem neusten Stand, arbeiten dadurch sehr effizient und erzielen hohe Einsparungen. Außerdem blicken wir über den Tellerrand der reinen Wärmeerzeugung hinaus und bieten dem Kunden Lösungen auf der Wärmeverteilungsseite mit an«, berichtet Trunzer. Mit einem stimmigen Gesamtkonzept lasse sich das Einsparpotenzial optimal ausreizen. Interessant ist das Angebot vor allem für größere Verbünde wie Pflegeheime oder Krankenhäuser. Die smart energy übernimmt Einzelanlagen, baut aber auch ganze Nahversorgungsnetze für mehrere Nutzer auf: etwa, wenn zu einem Objekt verschiedene Außenhäu-

ser gehören. Norbert Trunzer erläutert: »Meist kommen dann auch die Nachbarn auf uns zu und wir binden sie ebenfalls an das Netz an.«

Eine Anlage zum Umziehen

Für größere, alte Gebäude ist die smart energy-Box eine mögliche Wahl. In diesen Objekten gibt es häufig mehrere Heizungsanlagen, deren Erneuerung sehr aufwendig ist. Deshalb bringt smart energy die gesamte Technik der Heizungsanlage einfach in einer Box unter. Das ist ein Container, der sich auf dem Grundstück aufbauen und optisch gestalten lässt. Auch für Mietobjekte kann das eine Lösung sein.





Schließlich weiß der Mieter häufig gar nicht, wie lange er das Objekt nutzt und ob es sich für ihn lohnt, die Heizung zu erneuern. Mit der smart energy-Box stellt sich diese Frage nicht mehr: Im Falle eines Umzugs kommt die Anlage einfach mit.

Gegründet hat Norbert Trunzer das Unternehmen 2008. Während seiner vorherigen beruflichen Tätigkeit ist er immer wieder mit dem Thema Heizungsanlagen in Berührung gekommen. Vor allem aber hat ihn geärgert, dass Eigentümer die Kosten für ein neues System nicht umlegen können. »Die Mieter profitieren deutlich von einer effizienten Heizung mit geringeren Energiekosten. Der Vermieter hat dagegen nichts von der Investition – daran scheitern viele Projekte«, berichtet Trunzer. Er nahm sich vor, nachhaltige ökologische Konzepte für Heizungsanlagen zu entwickeln, die sich gleichzeitig wirtschaftlich lohnen. Dafür hat er sich langsam an das Thema herangetastet und zunächst mit zwei kleinen Objekten begonnen. Mittlerweile sind acht Mitarbeiter bei ihm beschäftigt: darunter Fachleute für Technik und Planung, Experten für bauliche Maßnahmen und klassische Anlagen- und Heizungsbauer.

Am Anfang ungewohnt

Mit diesem Know-how bietet smart energy Planung, Errichtung, Finanzierung und Betriebsführung aus einer Hand an und verbindet ökologisch nachhaltige mit ökonomisch sinnvollen Lösungen. Dafür gibt es mit potenziellen Kunden zunächst ein Ge-

Beispiel Oberjoch: Alpenklinik Santa Maria

Die BIB hat bisher zwei Projekte von smart energy finanziert – weitere sind in Planung. Eines davon ist die Heizungsanlage der Alpenklinik Santa Maria, die von der katholischen Jugendfürsorge der Diözese Augsburg getragen wird. Dafür entstand eine externe Heizzentrale mit zwei 500 Kilowatt-Pelletkesseln. Diese Heizzentrale versorgt das Hauptgebäude der Klinik sowie 14 umliegende Gebäude über ein Nahwärmenetz von 900 Metern Länge mit Wärme. Alle angeschlossenen Gebäude haben eigene, moderne Regelungseinheiten, die über ein Netzleitsystem ständig mit der Heizzentrale verbunden sind. Seit Anfang Dezember ist die Anlage nun in Betrieb. Ziel der Investition ist es, zunächst 15 bis 20 Prozent an Heizkosten einzusparen. Schon jetzt ist absehbar, dass sich rund 300.000 Liter Heizöl jährlich durch den regenerativen Energieträger Holzpellets ersetzen lassen. Um weitere Energie und Kosten zu reduzieren, ist im nächsten Schritt geplant, die gesamte Warmwasserbereitung in den Außenhäusern der Klinik zu erneuern und zu optimieren.



sprach darüber, wie das Konzept für die Heizungsanlage aussehen könnte. »Für viele Immobilienbesitzer ist es zunächst ein ungewohnter Gedanke, dass ihnen die Heizung nicht mehr gehört. Das ist aber eine rein emotionale Reaktion, die in den Hintergrund tritt, wenn wir alles durchgerechnet haben«, erläutert Trunzer. smart energy macht eine genaue Bestandsaufnahme: Das Team analysiert die Anlage und den Energiebedarf. Anschließend erhält der Kunde ein Angebot, bevor die Detailplanung beginnt. Wichtig ist ein pragmatischer Ansatz. Die entscheidenden Fragen sind: Was ist wirtschaftlich sinnvoll?

Und was lässt sich wie am besten umsetzen?

Um die 20 Projekte hat smart energy bisher betreut – dabei könnten es viel mehr sein. Immer wieder gibt es entsprechende Anfragen. Bisher beschränkt sich das Unternehmen auf Vorhaben in Bayern, Baden-Württemberg und Hessen. Norbert Trunzer erklärt: »Ich möchte nicht zu schnell wachsen. Mir ist es wichtig, den Überblick zu behalten und vor allem zufriedene Kunden zu haben.« ■