



Vom Händler zum Energieberater

Das Heizölgeschäft geht zurück – langsam, aber dennoch. Modernisierte Anlagen und wärmegeämmte Gebäude senken den Energieverbrauch. Händler, die bisher ausschließlich auf den flüssigen Brennstoff setzten, gehen den Weg zum Energiehändler und bieten ihren Kunden Alternativen. So auch unser Gesprächspartner Harald Maurath, Inhaber des gleichnamigen Brennstoffhandels aus Bühl in Baden. Er hat seine Chance genutzt. Das mittelständische Familienunternehmen ist für seine Kunden inzwischen ein gefragter Experte für Holzpellets.

Im Jahr 2007 haben Sie Ihr Geschäftsfeld um Holzpellets erweitert. Konnten Sie dadurch zusätzliche Kunden gewinnen, die Sie sonst hätten ablehnen müssen?

Harald Maurath: Auf jeden Fall. Wir haben zwar sehr viele loyale Stammkunden, von denen sich zahlreiche bei der Modernisierung ihrer Heizungsanlage in den vergangenen Jahren für Pelletwärme entschieden haben, aber unser erweiter-

tes Portfolio hat uns auch etliche Neukunden gebracht. Und wir konnten das Abwandern von Kunden weitestgehend verhindern.

Immer wieder denken Mineralölhändler darüber nach, Ihrem Beispiel zu folgen. Worauf sollten diese unbedingt achten und wie viel Geld muss man nach Ihrer Erfahrung für den Aufbau des Pelletgeschäftes in die Hand nehmen?

Der Einstieg ist bei guter Vorbereitung recht unkompliziert, denn der Vertrieb ähnelt sehr der Versorgung mit Heizöl. Verteilt werden die Holzpellets entweder direkt vom Herstellerwerk oder über externe Distributionslager an die Endverbraucher. Eine durchschnittliche Anlieferung für ein Einfamilienhaus liegt ungefähr bei 3-7 Tonnen pro Jahr.

Alles in allem muss zwischen 100.000 bis 150.000 Euro investiert werden. Denn um ein speziell ausgerüstetes Fahrzeug kommt man nicht herum. Die kleinen Holzpresslinge müssen sehr sorgsam und mit Bedacht behandelt und transportiert werden. Ich selbst habe beim Aufbau des neuen Geschäftsfeldes zunächst gute Erfahrungen mit einem gebrauchten Pelletfahrzeug gemacht, das speziell für die Auslieferung von Pellets konzipiert ist. In die Kammern eines Sattelauflegers passen rund 20 Tonnen Holzpellets. Mit einer Tour kann man also im Schnitt vier bis fünf Haushalte beliefern. Was sich als die wirtschaftlich beste Variante erweist, muss aber jeder selbst entscheiden.

Maurath Brennstoffe hat Holzpellets lose und als Sackware im Angebot

Fotos: Maurath Brennstoffe



◀ **Harald Maurath beim Prüfen der Qualität frisch produzierter Pellets ...**

Um flexibler auf Kundenwünsche und Nachfragespitzen reagieren zu können, ist ein Lager auf jeden Fall sinnvoll. Als wir anfangs noch kein Lager hatten, haben wir die Abholung und Lieferung so disponiert, dass der Kunde direkt angefahren wurde. Damit das möglich war, haben wir uns einen Produktionsstandort in der Nähe gesucht. Die EC Bioenergie Heidelberg hat insgesamt vier in Deutschland. Einer davon – der Standort Kehl ist quasi bei uns um die Ecke.

Es gibt ja etliche Pelletmarken und -anbieter auf dem Markt. War die räumliche Nähe der einzige Grund, sich für „wohl&warm“ zu entscheiden?

Nein, denn bei Pellets ist es am wichtigsten, dass die Qualität stimmt. Gibt es hier Probleme, ist der Ärger mit dem Kunden vorprogrammiert. Die Heizung geht auf Störung, der Betreiber hat unnötige Kosten und der Händler bekommt die Verantwortung dafür. Bei „wohl&warm“ stimmt die Produktqualität und die Preise sind fair. Aber besonders wichtig ist für mich, dass die Pellets nicht tagelang durch alle Herrenländer transportiert werden, sondern direkt aus Deutschland kommen. Zudem schätzen wir als Firma die langjährige gute Zusammenarbeit mit der EC Bioenergie in Heidelberg und das serviceorientierte Konzept von „wohl & warm“. Denn neben dem Brennstoff Holzpellet können unsere Kunden zusätzliche Services buchen, wie beispielsweise Ratenzahlung oder Tankreinigung.

Worauf achten Ihre Kunden noch beim Einkauf von Holzpellets?

Einzelne Kollegen bieten unterschiedliche Marken und Qualitäten an, weil viele Kunden möglichst günstig einkaufen wollen. Für uns ist die Qualität aber viel wichtiger als der Preis. Wir bieten unseren Kunden nur streng kontrollierte und nach DINplus und ENplus A1- zertifizierte Ware an. Manche Pelletmarken sind so gut, dass sie die vorgegebenen Normen sogar deutlich übertreffen, wie beispielsweise die von „wohl & warm“.

Glauben Sie, dass der reine Heizölhändler mit nur einem Produkt in Zukunft auf dem Markt bestehen kann?



... und beim Einlagern von „wohl&warm“-Pellets.

Sagen wir mal so: Die Nachfrage nach Mineralöl lässt nach. Dazu kommt, dass die Verbraucher informierter und anspruchsvoller werden. Für meine Kunden bin ich schon lange nicht mehr nur ein Brennstofflieferant, der das Heizöl für den Winter bringt. Viele suchen einen kompetenten

Ansprechpartner rund um alle Energiefragen. Insbesondere wenn es um regenerative Alternativen geht. Und das ist gut so, denn es sichert die Position unseres Unternehmens in der Region und hilft uns, ein positives Image als moderner Energieanbieter aufzubauen. ◀



**Besuchen Sie uns
auf der
expo PetroTrans**

01.-03.10.2014

**Wir freuen uns
auf Sie!**

**Halle 1+2, Stand A11
Halle 3+4, Stand C02
Außengelände**

