



Zum Auskleiden werden auch die Getriebe der Mischschnecken angehoben, damit die Verkleidung darunter verlegt werden kann.

hälters mit einer ohnehin anstehenden Wartung des Blockheizkraftwerks zu verbinden. Denn so lässt sich die Standzeit der Biogasanlage auf ein Minimum reduzieren.

Verschleißschicht für Behälter

Der Verschleiß nach wenigen Jahren ist keine Ausnahme. Mechanische Beanspruchung, Korrosion durch Säuren wie Butter-, Milch- oder Essigsäure sowie Feuchtigkeit greifen das Metall der Behälter an. Der Kunststoff Robalon dagegen hat laut Hersteller eine zwei- bis dreimal so lange Lebensdauer wie Stahl, wiegt aber nur die Hälfte so viel. Auch habe Robalon bessere Gleiteigenschaften als Stahl, sodass der Anlagenbetreiber bis zu 20 % Energie beim Mischen und Fördern einsparen kann.

Zudem ist die Lösung auch kostengünstig: ein neuer Behälter hätte den Anlagenbetreiber rund 45.000 Euro gekostet, eine nachträgliche Verkleidung mit Edelstahl rund 20.000 Euro. Die Robalonverkleidung dagegen kostet ihn 10.000 Euro (Material plus Einbau).

Die nachträgliche Auskleidung von bestehenden Mischern oder die Beschichtung von Schnecken mit dem verschleißfesten Kunststoff, der sich bereits schon viele Jahre z. B. im Einsatz von Pflugscharen bewährt hat, ist relativ

Der Mischbehälter aus Stahl, der jetzt mit dem Kunststoff ausgekleidet werden soll, ist vier Jahre alt. An einigen Stellen war das Metall bereits nur noch 3 mm dick, sodass ein Ausfall in absehbarer Zeit sehr wahrscheinlich war. Darum hat sich der Anlagenbetreiber entschlossen, rechtzeitig nachzurüsten und die Reparatur des Mischbe-

(Landkreis Cloppenburg, Niedersachsen). Die schwarzen Platten bestehen aus Robalon, einem verschleißfesten Kunststoff auf Basis von Niederdruckpolyethylen. Er wird hergestellt von der Firma Röchling aus Österreich und vertrieben über die Firma Burdorf Landmaschinen aus Wallenhorst (Niedersachsen).

Landmaschinenhandel

Dienstleister für Biogasanlagen

In der Zeit des Neubaubooms hat der Landmaschinenhandel in der Biogasbranche keinen Fuß in die Tür bekommen. Jetzt werden die Anlagen älter, die Kosten steigen und guter Service ist gefragt. Mit neuen Dienstleistungen und Produkten können sich Händler vor Ort diesen Markt erschließen.

Wie Puzzle-Steine liegen große runde und eckige Kunststoffplatten vor dem stationären Mischbehälter der Biogasanlage. „Wir haben hier die Bauteile so angeordnet, wie sie später in dem Behälter montiert werden“, erklärt Hennig Siewe, Biogasspezialist bei der Landmaschinen Neumann GbR aus Barbel.



Die Robalon-Verkleidung wird im Werk in Österreich vorgefertigt und in Einzelstücken zur Baustelle transportiert.



Die Platten werden zunächst so angeordnet, wie sie später im Behälter verlegt werden.

neu. Früher hätten die Anlagenbetreiber einen neuen Mischer gekauft. Aber während der Erlös über die Strom-Einspeisungsvergütung gleich geblieben ist, sind die Kosten in den Biogasanlagen mittlerweile erheblich gestiegen – vor allem für die eingesetzten Rohstoffe wie Mais. Darum sind die Betreiber zunehmend an kostengünstigen Lösungen bei der Reparatur interessiert.

Die Kunststoffteile werden im Werk vorgefertigt. Die bereits zugeschnittenen und vorgebohrten Elemente kommen dann zur Baustelle. Hier werden zunächst die Mischschnecken im Behälter ausgebaut und die Motoren in den Mixern rund 30 cm angehoben, damit das Material darunter verlegt werden kann.

Die Verkleidung wird auf die Behälterinnenseite montiert, ohne dass das Stahlblech durchbohrt werden muss. Dazu werden Schweißbolzen auf die Wand geschweißt, an denen die Platten festgeschraubt werden. Die Bohrungen in den Kunststoffplatten werden anschließend abgedichtet und per Schutzkappe verschlossen. Nach der Montage werden die Plattenstöße mit einem Extruder-Schweißgerät verschweißt, sodass am Ende ein in sich abgeschlossener Behälter im Behälter entsteht. „Wir messen die Behälter und Schnecken nach Vorgaben aus und leiten diese an die Firma Röchling weiter, damit diese die Verkleidung im Werk vorfertigen kann“, erklärt Frank Nieschulze, der zusammen mit seinem Kollegen Tobias Seifert die Abteilung „Systemtechnik“ bei Burdorf koordiniert. Mit der neuen Abteilung will Burdorf die Nachrüstung und Modernisierung von Biogasanlagen sowie die Optimierung von Antrieben verstärkt anbieten. Dafür stellt der Großhändler Produkte und Dienstleistungen für den örtlichen Landmaschinenhandel zur Verfügung, wie z. B. die Nachrüstung mit Robalon.

Anlagen-Check soll Schwachstellen aufdecken

Burdorf übernimmt dabei den Vertrieb des Materials und unterstützt die Landmaschinenhändler beim Einbau. Die Ab-



Frank Nieschulze arbeitet im Bereich „Systemtechnik“ beim Großhändler Burdorf Landmaschinen aus Wallenhorst.

rechnung macht der örtliche Händler. Inzwischen arbeitet Burdorf im Biogas- und Anlagenbau mit sieben Landmaschinenhändlern zusammen, Tendenz steigend. „Unser Leistungsspektrum wächst ständig, wir wollen dem Anlagenbetreiber zusammen mit dem örtlichen Landmaschinenhändler kostengünstige und schnelle Hilfe für seine Probleme liefern“, stellen die Herren in Aussicht.

Den Anfang dazu macht ein kostenloser, systematischer Anlagen-Check bei dem Anlagenbetreiber. Den Zugang zu ihm erhält Großhändler Burdorf über den Landmaschinenhändler vor Ort, der in der Regel weiß, welche seiner Kunden eine Biogasanlage haben. „Wir gehen mit dem Händler und dem Betreiber über die Anlage und wir schauen uns beispielsweise Eintragungssystem, Rührwerke oder die Behandlung des Gärrestes an“.

Anschließend erhält der Kunde einen Katalog mit möglichen Modernisierungsmaßnahmen und Produkten, die er wählen

kann. Ziel ist es, die Anlage so auszustatten, dass der Anlagenbetreiber mehr Gas aus dem vorhandenen Substrat herausholt und Komponenten verbaut, die speziell für diese Anwendung langlebiger und energiesparender sind bzw. Betriebskosten einsparen. Dazu zählen Rohstoffkosten, indem er auf günstige Alternativen zu Mais ausweicht, die aber in der Regel eine andere Eintrags- bzw. Zerkleinerungstechnik benötigen. Oder dass er Strom spart beim Pumpen, Rühren oder Füttern. „Die Anlagenbetreiber geraten bei diesen Kosten immer mehr unter Druck, sind aber oft arbeitsmäßig so stark ausgelastet, dass sie sich gar nicht um eine Modernisierung kümmern können“, hat Nieschulze festgestellt. Darum will Großhändler Burdorf mit der Systemtechnik eine herstellerneutrale Beratung anbieten – nicht nur für den Landwirt, sondern auch für den Händler, der sich auch nicht jeden Tag mit Biogas beschäftigen kann und daher den Rat des Spezialisten nutzen kann.



Hennig Siewe ist Biogasspezialist beim Landmaschinenhändler Neumann Landtechnik GbR aus Barbel.

Der örtliche Landmaschinenhändler als Partner kann dann eine vielfältige Dienstleistung mit schnellem Service aus einer Hand anbieten, sodass der Landwirt nicht mit jedem Komponentenhersteller einzeln verhandeln muss. Viele haben zwar auch mit einem Generalunternehmer gebaut, der dann auch erster Ansprechpartner für den Service wäre. Allerdings haben diese Unternehmen in der Vergangenheit sehr hohe Preise für die Dienstleistungen und Produkte verlangt. Oder sie sind wie beim ehemaligen Marktführer MT Energie aus Zeven insolvent bzw. ganz vom Markt verschwunden.

Weitere Artikel aus Robalon sind z. B. Pflugschare, Förderer, sowie Packerwalzen für Landmaschinen.

Landwirte schätzen Ansprechpartner vor Ort

Wie sehr die Landwirte diesen Service vor Ort schätzen, erfährt Daniel Neumann, Geschäftsführer der Neumann Landtechnik GbR aus Barbel, seit rund 7 Jahren. Seit der Zeit bietet der Landmaschinenhändler, der u. a. die Marken Claas und Weidemann vertritt, auch Service für Biogasanlagen an. Heute sind bereits zwei der 17 Mitarbeiter fast ausschließlich für diesen Bereich tätig, der rund zehn Prozent des Umsatzes im Unternehmen ausmacht. „Wir reparieren Schnecken, Mischbehälter, Schubböden, einträge, Pumpen, Separatoren oder Rührwerke, liefern dafür Ersatzteile, verkaufen aber auch neue Komponenten“, zählt Neumann auf. Der Radius für diese Dienstleistung liegt bei ca. 40 km Umkreis rund um Barbel, bei Langachsrührwerken der Marke „Paddelgigant“ dagegen auch schon bis 200 km. „Wir machen dafür keine Werbung, die Dienstleistung spricht sich herum“, betont der Händler. Er geht davon aus, dass künftig mehr Anlagenbetreiber mit älterer Technik Servicedienstleistungen wie diese in Anspruch nehmen werden. „Das große Plus für uns Händler ist, dass die Betriebe uns kennen, wir schnell vor Ort und 24 Stunden lang ansprechbar sind“, zählt Neumann auf.

Henrich Neumann