



Beim 2.-Ligisten FSV Frankfurt übernahm ein Heizcontainer mit 1 MW Leistung die Rasenheizung. Der 10000 l fassende Heizölbehälter stand neben der Fankurve.

Flexibilität in der Wärmebereitstellung

mobiheat – Spezialist für die Überbrückungsheizung

Mobile Wärme wird vor allem dann gebraucht, wenn durch Umbau, Modernisierung oder Störung die Wärmeversorgung unterbrochen wird. Ein Anbieter ist z.B. mobiheat. Der Spezialist für die Überbrückungsheizung versteht sich als zuverlässiger Partner des Heizungsbauers. Als Besonderheit ist hervorzuheben, dass Aufträge dreistufig, also über den SHK-Fachgroßhandel, abgewickelt werden.

Neben Energieversorgern und Großhändlern nehmen gerade auch SHK-Planungsbüros die maßgeschneiderten Lösungen für mobile Wärmegeräte an. Dabei sind den Anlagen quasi keine Grenzen gesetzt. „Wir sind selbst immer wieder überrascht, wie vielfältig die Einsatzgebiete sind. Oft stehen wir dadurch natürlich auch vor besonderen Herausforderungen. Aber gerade diese machen unsere Arbeit so spannend und führen zu kreativen Lösungen“, so Andreas Lutzenberger, einer der Geschäftsführer von mobiheat.

SEA LIFE IN PORTO

Eine erwähnenswerte Referenzanlage ist der Meereszoo Sea life in Porto. Hier steckten die Planer das Ziel ab, das Aquarium als zukünftiges Zuhause für Haie, Rochen und Tropenfische innerhalb einer Woche von 10 °C auf 26 °C aufzuwärmen. Zwischen Auftragserteilung und Übergabe der Anlage zur Beheizung lagen aber nur fünf Tage, in denen auch die 2300 km Entfernung überwunden werden mussten. „Wir waren uns aber sicher, dass wir es mit

unserem starken Team meistern konnten“, zeigt sich schon damals Helmut Schäffer, ebenfalls Geschäftsführer bei mobiheat, überzeugt.

Fachlich bestand die Herausforderung darin, Wärmetauscher einzusetzen, die der zersetzenden Wirkung des Salzwassers standhalten konnten. Die Wahl fiel auf die sog. Titan-Wärmetauscher-Einheiten inkl. Regel- und Pumpenstation. Nachdem alles in Deutschland zusammengestellt war, konnte die Reise mit dem 300-kW-Heizmobil los gehen. Nach 36-stündiger Fahrt erreichte das Team sein Ziel und begann mit dem Aufbau und der Beheizung des Wassers. Das Fachpersonal blieb während der Aufwärmphase vor Ort, um bei eventuellen Problemen sofort eingreifen zu können. Doch verlief der komplette Aufwärmprozess mit 535 m³ Wasser jedoch reibungslos. So konnten Haie und Rochen pünktlich zur Eröffnung in gewohnter Umgebungstemperatur ihre Bahnen ziehen. Dieser Erfolg führte dazu, dass auch für das Atlantis-Becken im Legoland (Günzburg), das neben echten Meerestieren auch 50 Lego-Un-

terwasserbewohner zeigt, die Kombination aus Wärmeerzeuger und Titan-Wärmetauscher eingesetzt wurde.

FUSSBALLSTADION

Ein weiteres Beispiel findet sich beim FSV Frankfurt. Seit der Saison 2007/2008 müssen auch die Stadien der 2. Liga mit Rasenbeheizung bestückt sein, um Spielausfälle zu vermeiden. Dadurch war der Überflieger FSV Frankfurt, der innerhalb kürzester Zeit von der Regional- in die 2. Liga aufgestiegen war, in arge Bedrängnis geraten.

Schließlich war das Stadion fertig, die Rasenbeheizung aber noch nicht anschlussbereit. Über den SHK-Fachgroßhändler Erhart (Frankfurt) kam die Verbindung zu mobiheat zustande. Der Wärmedienstleister hatte hierfür die passende Lösung parat, indem er einen speziell gefertigten 1-MW-Heizcontainer mit 10 000-l-Heizöltank am Rande des Stadions platzierte und die Wärme über spezielle druck- und heißwasserbeständige Schläuche einspeiste. „Durch den Full-Service hatten wir



Eine voll funktionsfähige Heizzentrale mit 300 kW – kompakte Technik auf engstem Raum.

DAS UNTERNEHMEN MOBIHEAT

Die mobiheat GmbH mit Hauptsitz im bayerischen Kissing wurde 2003 von den beiden Gesellschaftern Andreas Lutzenberger und Helmut Schäffer mit der Vision gegründet, mobile Wärme zuverlässig, flexibel und leistungsstark für jeden Bedarf zur Verfügung zu stellen. Der Wärmedienstleister vermietet und produziert Elektroheizmobile (Leistung: 3 – 40 kW) und anschlussfertige Öl- und Gasheizzentralen (Leistung 100 – 900 kW) als Serienmodelle sowie maßgeschneiderte Anlagen bis zu einem Leistungsspektrum von 2 MW. Zudem stellt der Anbieter Module für die Trinkwassererwärmung her. mobiheat ist im gesamten Bundesgebiet über den SHK-Fachgroßhandel vertreten.

überhaupt keinen Aufwand und konnten die Vorgaben des DFB problemlos erfüllen“, erklärt Stadionmanager Tobias Auer.

FERNWÄRME

„Neben solchen Projekten, werden wir vor allem auch für Energieversorger aktiv, die ihre Fernwärmeleitungen modernisieren oder ausbauen“, erklärt Helmut Schäffer. Viele Städte in Deutschland sind im Moment dabei, ihre Dampf-Fernwärmeleitungen auf die ökonomischere und umweltschonendere Heißwasserversorgung umzustellen. Dabei müssen die Übergabestationen ausgetauscht werden. Da hier meist aber auch viele öffentliche Gebäude wie Schulen, Sporthallen oder Schwimmbäder von der ständigen Wärmezufuhr abhängig sind, darf es hier keine Ausfallzeiten geben. Gemeinsam mit dem Heizungsbauer sucht mobiheat immer die jeweils passendste Übergangslösung. So konnten schon mehrere Wohngebiete unterbrechungsfrei mit Übergangswärme versorgt werden.

Besonders geschätzt wird von den Energieversorgern laut mobiheat der Rund-um-Service, der neben Anlieferung und Inbetriebnahme durch das Fachpersonal auch die Einweisung der zuständigen Mitarbeiter in die Anlage umfasst. Außerdem gehört die Brennstofflieferung genauso zum Dienstleistungsspektrum wie der spätere Abbau und Abtransport der Anlage.

VIRTUELLES KRAFTWERK

„Dass uns auch Energieversorger ihr Vertrauen schenken, die sich mit innovativer Technologie und dem Aufbau eines virtuellen Kraftwerks für die Energiewende einsetzen, freut uns ganz besonders“, erklärt Andreas Lutzenberger. Hinter dem Konzept des virtuellen Kraftwerks steckt die Idee, viele kleine Kraftwerke in Gebäuden und Haushalten durch zentrale Steuerung zu einem großen virtuellen Kraftwerk zu verbinden. Dafür mietet der Energieversorger Flächen in Gebäuden an und stellt dort seine Gas-Heizkraftwerke auf, die nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung arbeiten. Die dabei entstehende Wärme wird vor Ort genutzt, während der Strom ins öffentliche Netz eingespeist wird. Damit der Energieversorger möglichst viele Haushalte für diese Technik gewinnen kann, benötigt er für die Umbau- und Ausbauphase eine zuverlässige Wärmeversorgung. Hier kommen wieder die mobilen Heizzentralen zum Zuge, die mit ihren Leistungen zwischen 100 und 200 kW in der Installationsphase für unterbrochene Wärme sorgen.



Andreas Lutzenberger (l.) und Helmut Schäffer (r.), die beiden Geschäftsführer von mobiheat: „Wir garantieren Zuverlässigkeit, Flexibilität und Leistungsstärke, wenn es um mobile Wärme geht.“

SCHNELLIGKEIT IST TRUMPF

„Mobile Wärme und flexibles Denken gehören in unserem Unternehmen zusammen“, sind sich die beiden Geschäftsführer von mobiheat einig. Schließlich gehe es meistens um Notfälle, in denen schnell und flexibel gehandelt werden müsse. „Wir wollen zuverlässiger Partner für jeden Heizungsbauer sein, der sich auf unsere Dienstleistung hundertprozentig verlassen und diese auch noch problemlos über seinen gewohnten Außendienst im Fachgroßhandel beziehen kann.“

Da spielt für mobiheat das Zeitmanagement eine wichtige Rolle. So erhielt das Unternehmen z. B. an einem Freitagmittag einen Anruf von Wolfgang Brunner, Geschäftsleiter bei Richter und Frenzel.

Aufgrund eines defekten Heizkessels in einer Wohnanlage im Raum Hannover war so schnell wie möglich eine Übergangslösung zu finden. Da die ortsveränderlichen Anlagen im gesamten Bundesgebiet stationiert sind, war das Gebäude am späten Nachmittag bereits wieder mit Wärme versorgt. „Wir waren sehr zufrieden mit der schnellen und passgenauen Hilfe“, zog Wolfgang Brunner das Fazit.

Auch Monika Schreiner, Heizungsverantwortliche bei Gienger in Kornwestheim (Raum Stuttgart) kam mit einem größeren Problem eines Heizungsbetriebs auf mobiheat zu. Hier musste eine Übergangslösung für eine

defekte Heizung einer Wohnanlage im 900-kW-Bereich geschaffen werden. In diesem Fall war es ein anschlussfertiger Heizcontainer mit 10000-l-Heizöltank inkl. Bereitstellung des Brennstoffs.

Helmut Schäffer zum Vertriebsweg: „Viele Heizungsbauer wissen gar nicht, dass sie unsere Leistungen über den Fachgroßhandel beziehen können. Aber unsere Geräte sind so einfach bestellbar wie jedes andere Heizungsbauteil auch. Zudem hat dies für die Handwerker den Vorteil, dass sie eine weitere Leistung anbieten können, die ohne großen Aufwand mit einer Zusatzeinnahme verbunden ist.“

www.mobiheat.de