



Die zehn wichtigsten Fragen des Energiehandels zu ENplus

Für Festbrennstoffe gibt es ab 2010 neue europäische Normen, wodurch die bisherigen nationalen Normen außer Kraft treten. Mit ENplus wird das Deutsche Pelletinstitut (DEPI) parallel ein neues Gütesiegel für Holzpellets umsetzen und will durch die erstmalige Einbeziehung des Handels dem Kunden eine höhere Qualität gewährleisten. Für Händler, die heute schon bei Logistik und Lagerung einen hohen Standard gewohnt sind, bringt ENplus keine wesentlichen Änderungen. Durch ein Plus an Glaubwürdigkeit beim Käufer verspricht ENplus jedoch einen Mehrwert. Martin Bentele, Geschäftsführer des Deutschen Energie-Pellet-Verbandes (DEPV) beantwortet die zehn wichtigsten Fragen.

1. Warum wurde mit ENplus ein neues Gütezeichen für Pellets notwendig?

Die Einführung der europäischen Norm (EN 14961-2) wie auch die Qualitätsdiskussionen der letzten Jahre haben dazu geführt, mit ENplus ein hochwertiges Gütesiegel einzuführen. Andere Siegel waren und bleiben auch nach der Umsetzung der europäischen Norm reine Produktnachweise, die am Werkstor der Pelletproduktion enden. ENplus geht deutlich weiter und wird als erstes Zertifikat bis zum Einfüllstutzen beim Kunden reichen, indem Lagerung und Transportlogistik integriert werden.

2. Wie beantragt der Pellethandel ENplus?

Zuerst muss der Pelletproduzent nach ENplus zertifiziert sein. Die ersten Anträge gingen im Juni bereits beim DEPI ein. Hat der Produzent ENplus, kann der Händler ebenfalls einen Antrag stellen. Das DEPI hat den Pellethandel bereits über die Möglichkeit informiert, ENplus zu nutzen. Das

Verfahren selbst ist einfach: Mit dem Lizenznutzungsantrag und einer Verpflichtung zur Einhaltung von Vorgaben bei Logistik, Lagerung und Umschlag können Pellethändler seit Mitte Juni ENplus beantragen.

3. Wie sehen die Anforderungen an die Logistik aus?

ENplus-Händler dürfen nur Ware von zertifizierten Produzenten beziehen. ENplus-Sackware kann auch vom nicht-zertifizierten Handel verkauft werden. Bei loser Ware ist dies nicht möglich. Hier muss der ENplus-Händler höhere Anforderungen nachweisen. An erster Stelle steht hier das Personal, dessen Erfahrung die eigentliche Stellgröße für Qualität ist. Daher sind bei ENplus jährliche Fahrerschulungen verpflichtend, genauso wie bei den Tankfahrzeugen On-board-Wiegensysteme oder beschichtete Schläuche.

4. Was wird von Lagerung und Umschlag gefordert?

Die wichtigsten Forderungen lauten: Ein Verladen ohne Absiebung ist ge-

nauso wenig zulässig wie das Umblasen von einem Anhänger auf den Motorwagen. Bei der letzten Verladung, das ist i.d.R. bevor die Pellets zum Endkunden gebracht werden, darf die Pelletladung maximal ein Prozent Feinanteil aufweisen. Eine Absiebung, die die Einhaltung dieses Wertes garantiert, ist nachzuweisen. Zu diesem Zeitpunkt müssen auch Rückstellproben entnommen und für neun Monate archiviert werden.

5. Gibt es interne Dokumentationspflichten und wer ist dafür verantwortlich?

Zum Nachweis der ENplus-Anforderungen gehört eine interne Dokumentation, die den ausschließlichen Bezug von ENplus-Pellets nachweist. Auch der Warenausgang muss dokumentiert werden. Hierfür, wie auch für Eigenkontrollen und Archivierung der Rückstellproben, ist ein Qualitätsbeauftragter verantwortlich, den der ENplus-Händler benennen muss.

6. Was hat es mit der Identifikationsnummer bei ENplus auf sich?

Bei ENplus bekommt jeder Produzent und Händler eine fünfstellige Identifikationsnummer. Die ersten beiden Ziffern sind für das Herkunftsland (01 für D), dann folgt die dreistellige individuelle Nummer. Der Händler kann auch eine Generalnummer nutzen, dann entfällt die Produzentnummer. Dies kann sinnvoll sein bei Ware von verschiedenen Produzenten, wenn keine eindeutige Zuordnung möglich ist. Auf der Homepage www.enplus-pellets.de werden die registrierten Teilnehmer mit Nummern veröffentlicht. Die Nummern tauchen auch auf Lieferschein und Pelletsäcken auf oder wenn der Händler vor Ort Werbung schaltet.

7. Wie sehen Kontrollprüfungen für den Handel aus?

Neben den Produzenten wird bei der ENplus-Zertifizierung auch der Pellethandel überprüft. Mit der Menge der gehandelten Pellets und

der Reklamationsanzahl steigt die Chance einer Prüfung. Die Kosten hierfür werden, sofern keine schweren Mängel an den Transport- und Lagereinrichtungen vorliegen, vom Systemträger übernommen.

8. Welche Kosten kommen auf den Handel zu?

Mit ENplus wird dem Pellethandel ein glaubwürdiges Zertifizierungssystem und damit ein effektives Marketinginstrument zur Verfügung gestellt. Hierdurch entstehen keine wesentlichen Kosten. Neben der Grundgebühr (400 Euro) werden 0,06 Euro/Tonne gehandelter Pellets fällig. Bei einer Handelsmenge zwischen 10.000 und 19.000 Tonnen wären dies jährlich 1.300 Euro (400+900 Euro).

9. Wie sieht die Öffentlichkeitsarbeit für ENplus aus?

Das DEPI sorgt mit kontinuierlicher PR-Arbeit für den Bekanntheitsgrad von ENplus. Die wichtigsten Feuerungshersteller werben auf der ENplus-Homepage bereits für das Zeichen. Der Handel kann ENplus werbend nur in Verbindung mit seiner Identifikationsnummer nutzen. Dies gilt nicht für die vom DEPI zur Verfügung gestellten Werbemittel wie Aufkleber für Tankwagen oder Informationsmaterial für Verbraucher und Medien.

10. Werden künftig mehrere Gütesiegel am Markt benötigt?

Zertifizierung ist ein freiwilliges Marketinginstrument. Der Mehrwert von ENplus ist deutlich: Bei den Produktstandards (obligatorischer Ascheerweichungspunkt) geht es über die Anforderungen der Norm (EN 14961-2) hinaus und bezieht zusätzlich als einziges Siegel den Handel mit ein. Dadurch wird ein neuer Maßstab für ein anspruchsvolles und glaubwürdiges Siegel gesetzt. Mit ENplus ausgezeichnete Pellets benötigen daher kein weiteres Siegel. Händler, die ENplus in Deutschland zeitnah nutzen, haben auch international einen Vorsprung, da in anderen Ländern erst im Jahr 2011 mit der Markteinführung zu rechnen ist. ■