

23. August 2011

Lüftungsanlagen mit Trockeneis reinigen

„Eiskalt Sauber“ ist in ganz Deutschland vertreten / Umsatzsprung erwartet

geg. FRANKFURT, 22. August. Es geschieht meistens am Wochenende. Dann kommt ein Anruf, dass eine Maschine ausgefallen ist oder dass es gebrannt hat. Und in beiden Fällen machen sich die in ganz Deutschland verteilten Servicemitarbeiter von „Eiskalt Sauber GmbH“ mit Eis und Reinigungsgerät auf den Weg. Eiskalt Sauber löscht keinen Brand und repariert auch keine kaputte Maschine. Eiskalt Sauber reinigt – mit Eis, mit sogenanntem Trockeneis.

Trockeneis kommt in der Natur nicht vor. „Nur in kalten Wintern auf dem Mars“, sagt Mitinhaber Friedhelm Osada und schmunzelt. Der Gründer von Eiskalt Sauber in Mainhausen bei Frankfurt sieht sich in gewisser Weise als Pionier dieser Reinigungstechnik – oder zumindest sein Unternehmen. Er selbst ist nämlich Kaufmann und wird technisch von Joachim Thein unterstützt, seinem Mitgesellschafter.

Das Trockeneis muss zunächst einmal hergestellt werden. Grundlage ist das Gas Kohlendioxid (CO₂), das verflüssigt wird und dann bei minus 79 Grad Celsius zu Eis erstarrt. Mittels Druckluft werden aus einer Strahlpistole kleine Eispellets mit Schallgeschwindigkeit, etwa 300 Meter je Sekunde, auf die zu reinigende Fläche geschossen. Was sich martialisch anhört, ist ein schonendes Verfahren. Das Eis geht beim Aufprall sofort vom festen in den gasförmigen Zustand über. Da das Eis mit minus 79 Grad auf die verschmutzte Fläche trifft, zieht diese sich vor Kälte zusammen. Durch die Thermospannung löst sich der Schmutz vom Untergrund und wird von den nachfolgenden Eispellets abgetragen. Das Verfahren schone die Oberfläche, sei also auch für historische Gebäude interessant. Da es keine Feuchtigkeit hinterlasse, könne man damit laufende Maschinen reinigen oder eben nach einem Brand verrußte Flächen.

Der Motorenhersteller Deutz reinigt mit Eis Motorblöcke. Die entfallende Trocknungszeit reduziert die Reinigung eines Blockes von 40 auf 18 Minuten. Wegen der Kälte sei die Eisreinigung auch überall dort beliebt, wo es um Hygiene geht wie in der Lebensmittelproduktion.

Für Eiskalt Sauber spielt die Reinigung von Lüftungs- und Klimaanlage eine große Rolle. Das Eis desinfiziert und sei damit besser als chemische Reinigungsmittel geeignet, die Klimasysteme von Bakterien und Pilzsporen zu befreien. Eiskalt Sauber hat für die Reinigung von Lüftungsanlagen auch einen eigenen Roboter entwickelt, der in die Klimaschächte krabbelt und dort im 360-Grad-Radius die Eispellets verschießt und dann den Schmutz aufsaugt. Im Service sieht Osada seine Stärke. Trockeneis herstellen könnten andere auch, vor allem

die großen Konzerne, die Industriegase verkaufen. Es gebe auf der Welt 1000 Trockeneismaschinen, die jeweils 400 Kilogramm in der Stunde produzierten. Aber Eis mit Reinigungsservice böten nicht so viele an, sagt Osada.

„Wir müssen schnell sein, an 7 Tagen die Woche“, ist er überzeugt. Der Erfolg scheint ihm recht zu geben. Das kleine Unternehmen in Mainhausen setzte im vergangenen Jahr 6 Millionen Euro um: 2 Millionen Euro für den reinen Eisverkauf und 4 Millionen Euro für Dienstleistungen mit Trockeneis. „Wir sind heute mit 70 Mitarbeitern das größte konzernunabhängige Unternehmen der Trockeneisbranche“, sagt Osada. Für diesen Erfolg hat das Unternehmen 11 Jahre gebraucht. In diesem Jahr soll der Umsatz einen Sprung machen. Dazu werde eine Vertriebskooperation mit dem Gasehersteller Linde beitragen.

Aber lange vor dem Gründungsjahr 2000 hatte Osada schon Verbindung mit dem künstlichen Eis. „Ich war in der Konzertbranche tätig und habe für Weltstars Tourneen organisiert. Daher kannte ich Trockeneis von dem Bühnennebel“, sagt Osada und zeigt zum Beweis auf die vielen Veranstaltungsplakate in seinem Büro. Von der Bühne oder aus Diskos ist das Eis vielen bekannt, von dem man nicht nass wird. „Ende der neunziger Jahre entdeckte ich, wie auf einem Flughafen ein Flugzeug mit Trockeneis gereinigt wurde. Ich glaubte an den Erfolg und kaufte für 33 000 Dollar die erste Trockeneisstrahlmaschine.“ Damals war viel Überzeugungsarbeit notwendig, „um Kunde für Kunde zu überzeugen“. Heute kann Osada viele Geschichten erzählen, in denen jemand ganz schnell eine Reinigung brauchte. Zum Beispiel ein Druckmaschinenhersteller, dessen neue Maschine vom Zoll nicht richtig verschlossen worden war und die im feuchten Klima Südostasiens Korrosion ansetzte, bevor sie beim Kunden ankam.



Friedhelm Osada

Foto Claus Setzer