



Am Rande des Lindauer Seminars führte Bluelight Prototypen der neuen Produkte praktisch vor. Der GFK-Liner DN 300 mit einer Wandstärke von 4 Millimetern wurde mit einer Geschwindigkeit von 1,65 Metern pro Minute, entsprechend 100 Metern pro Stunde ausgehärtet.

Bluelight stellt neue Produkte vor

## Erweitertes Anwendungsspektrum

Mit einem neuen 3D-Liner und einem GFK-Liner bis DN 300 erweitert die Bluelight GmbH ihr Angebot rund um das LED-lichthärtende Schlauchlining. Damit soll der Erfolg dieser Technologie weiter ausgebaut und auf eine breitere Basis gestellt werden.

Von A. zu Eulenburg

„Der Markt hat sich für uns sehr viel schneller entwickelt, als wir das zunächst erwar-

tet haben“, freut sich Bluelight-Geschäftsführer Niklas Ernst. Seit der Markteinführung im Spätsommer 2016 hat das Unternehmen mit dem mit einer LED-Lichtquelle aushärten-

den Schlauchlinersystem eine Erfolgsstory geschrieben. Bis heute hat Bluelight 24 Systeme an Sanierungsunternehmen verkauft und ausgeliefert. Im ersten vollständigen Geschäftsjahr wurde ein Umsatz von nahezu vier Millionen Euro erzielt.

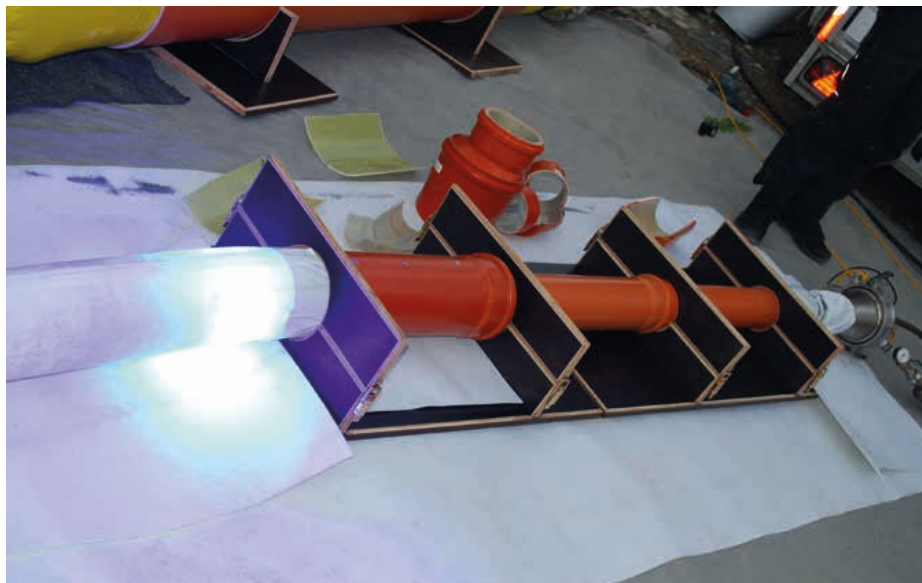
Nach einer zunächst zurückhaltenden Beobachtungsphase des Marktes haben nicht zuletzt die positiven und überzeugenden Erfahrungen der ersten Anwender dieser von Aarsleff in Dänemark entwickelten und dort bereits seit Jahren erprobten und bewährten Technologie auch in Deutschland zum Durchbruch verholfen. Dabei hat sich, so ist sich Niklas Ernst sicher, auch die intensive Betreuung der neuen Kunden durch Anwendungstechniker auf der Baustelle bewährt und ausgezahlt. „Mit dem Verkauf jeder LED Anlage werden die Monteure des Neukunden auf Kundenbaustellen mindestens 10 Tage durch Bluelight Anwendungstechniker unterwiesen. So wird sichergestellt, dass eine gute Technik auch qualifiziert betrieben wird“, so Ernst. Parallel wurde das Schlauchlinerprodukt gegenüber den Schläuchen, wie sie in Dänemark zum Einsatz kommen, speziell für die deutschen Anforderungen weiterentwickelt. „Die gute technische Betreuung der Kunden in Kombination mit den dem hiesigen Markt angepassten Produkten und den positiven Referenzen hat letztlich dazu geführt, dass Bluelight sehr gut vom Markt angenommen wurde“, so Niklas Ernst.

### Geschwindigkeit und Qualität

Die wesentliche Stärke des Systems ist nach wie vor die Geschwindigkeit. Im Vergleich mit der Dampf- und Warmwasserhärtung kommt ein einfacheres Handling des Systems für das Personal auf der Baustelle hinzu, weil körperlich anstrengende Arbeitsschritte, wie das Herausziehen von Heizschläuchen, entfallen. „Die Arbeit wird nicht nur schneller, sondern auch einfacher und sicherer gemacht“, unterstreicht Ernst und nennt als weiteren Faktor die Lagerstabilität der imprägnierten Schläuche. Diese Eigenschaft ermöglicht dem Anwender, einbaufertig vorkonfektionierte Schläuche geliefert zu bekommen und über einen längeren Zeitraum zu lagern. Dies schafft höhere Flexibilität auf der Baustelle. „Der vorimprägnierte F-Liner Standard hat Maßstäbe hinsichtlich der Laminatqualität und der Dichtheit gesetzt“, betont Ernst mit dem Hinweis auf die Ergebnisse der Untersuchungen von Materialprüfungen im Rahmen der Qualitätskontrollen.



Niklas Ernst zeigt die kompakte und energieeffiziente LED-Lichtquelle.



Der neue 3D-Liner ist aufgrund seiner hohen Querdehnfähigkeit in der Lage, die drei Nennweiten DN 100, DN 125 und DN 150 abzudecken. | Fotos: A. zu Eulenburg

Bei den aktuellen LED-Lichtköpfen und der Steuerungstechnik handelt es sich um die 4. Entwicklungsstufe. In dieser Technik steckt die Erfahrung von 10 Jahren Baustellenpraxis mit über 50.000 Einzelinstallationen und mehr als 300.000 Metern eingebauter Schlauchliner auf eigenen Baustellen von Per Aarsleff A/S. Die Vorzüge dieser Technologie blieben im Markt nicht unbemerkt. Inzwischen versuchen auch andere Anbieter, technische Lösungen für Lichthärtung mit einer LED-Lichtquelle anzubieten. Für Niklas Ernst ist dies zum einen die Bestätigung dafür, mit Bluelight ein marktgerechtes Produkt platziert zu haben. Zum anderen haben die Entwicklungsingenieure bei Aarsleff anscheinend gute Arbeit geleistet, denn anderen Anbietern fällt es offensichtlich nicht leicht, ähnliche Technik ohne patentrechtliche Konflikte auf den Markt zu bringen.

### Erweitertes Portfolio

Doch auch bei Bluelight bleibt die Entwicklung nicht stehen. Mit den positiven Erfahrungen im Rücken und mit Blick auf die IFAT soll das Anwendungsspektrum des Verfahrens nun weiter ausgeweitet werden. „Wir arbeiten aktuell daran, die LED-Technik auch in den Hauptkanal zu transportieren“, kündigt Ernst an. Den Prototypen des lichthärtenden GFK-Liners DN 300 von Aarsleff gab es erstmals auf dem diesjährigen Lindauer Seminar zu sehen. Der Liner mit einer Wandstärke von 4 Millimetern wurde mit einer Geschwindigkeit von 1,65 Metern pro Minute, entsprechend 100 Metern pro Stunde ausgehärtet. „Darin wird die Leistungsfähigkeit und der hohe

Wirkungsgrad dieser kompakten LED-Lichtquelle mit einer Leistungsaufnahme von 1,5 kW und einer emittierten Leistung von 1 kW deutlich“, so Ernst. Eine konventionelle UV-Lichterkerne mit 9 x 500W erfordert eine Leistungsaufnahme von 4,5 kW, ist aufwendiger einzuführen und erreicht aufgrund des deutlich schlechteren Wirkungsgrads in dieser Nennweite eine niedrigere Aushärtgeschwindigkeit.

Zu sehen in Lindau war auch ein neuer 3D-Liner, der aufgrund seiner hohen Querdehnfähigkeit in der Lage ist, die drei Nennweiten DN 100, DN 125 und DN 150 abzudecken. Der bisherige Standardliner ermöglicht lediglich einen Nennweitesprung.

Der 3D-Liner soll noch vor der IFAT in München verkaufsfertig sein. Die Prüfungen für die erforderlichen Zulassungen laufen bereits. Die Entwicklung des mit dem styrolfreien Vinylesterharz imprägnierten GFK-Liners ist abgeschlossen, vor einer Serienproduktion sind jedoch noch interne logistische Aufgaben zu bewältigen. Für die weitere Zukunft gibt es Überlegungen, einen Schachtliner für die LED-Technik auf den Markt zu bringen und auch für Nennweiten kleiner DN 100 wird an Lösungen gearbeitet. In Dänemark befindet sich bereits ein System in der Erprobung, mit dem Anschlusskanäle vom Hauptkanal aus mit LED-Aushärtetechnik saniert werden können. Bevor diese Technik in Deutschland verfügbar sein wird, gilt es jedoch innovative Ideen dieser Technik patentrechtlich zu schützen und marktstrategische Fragen zu klären. Denn bei der weiteren Ausweitung des Anwendungsspektrums muss die Bluelight GmbH auch die Interessen

ihres Gesellschafters Aarsleff Rohr-sanierung berücksichtigen.

### Preise gesenkt

Und noch eine gute Nachricht hat Niklas Ernst für die Kunden: Bluelight hat die Preise für ihre Anlagentechnik um etwa 15 Prozent gesenkt. Als Begründung nennt Ernst zum einen die hinter den anfänglichen Kalkulationen zurückgebliebenen Kosten für Gewährleistungsansprüche. „Die Anlagen haben von Beginn an sehr zuverlässig und störungsfrei gearbeitet“, so Ernst. Zum anderen konnte die Wirtschaftlichkeit in der Herstellung durch die gestiegenen Stückzahlen der weltweit ausgelieferten Systeme verbessert werden.

Von der internationalen Nachfrage ist zunehmend auch die Bluelight GmbH betroffen. Das Vertriebsgebiet wurde auf die Deutschland angrenzenden Länder ausgeweitet. Das bedeutet, zu Deutschland, Österreich und der Schweiz kommen Länder wie Polen und die Tschechische Republik, Italien, Frankreich und die Benelux-Länder, Niederlande und auch Großbritannien hinzu. Die übrigen internationalen Märkte werden direkt von Aarsleff aus Dänemark betreut.

Bei den hinzugekommenen Aufgaben freut sich Niklas Ernst über Unterstützung: Am 1. März hat Jan Müller seine Tätigkeit als neuer Vertriebsleiter aufgenommen. „Zu seinen Aufgaben gehört es auch, in Zukunft neben den Anwendern auch Planer und Netzbetreiber verstärkt von den Vorteilen unserer Technologie zu überzeugen“, blickt Niklas Ernst voraus. ■