

Sonnenplan hat einen neuen Plan

Der ehemalige reine Solaranlagenbauer mit 33 Beschäftigten bietet nun Heizungsbau, Dachdeckerei und Sanierungen aus einer Hand

ZWEIBRÜCKEN. Bis vor zwei Jahren plante, montierte und betrieb die 33 Mitarbeiter beschäftigende Zweibrücker Sonnenplan GmbH ausschließlich Solaranlagen. Das hat sich geändert. „Wir wollten selbst unabhängiger von politischen Entscheidungen, dem ständigen Schrauben am Erneuerbaren Energien-Gesetz, werden“, sagt Peter Burkhard, der Geschäftsführer. Zum Leistungsspektrum trat deshalb vor einem Jahr der Heizungsanlagenbau, Elektrotechnik und die Dachdeckerei. Eine Verknüpfung, die beim ökologisch wie ökonomisch orientierten Unternehmen Sinn macht.

Die 2005 im Gewerbepark Bexbach gegründete, als damals erster Mieter dann in die ehemalige Kommandantur der Weiße Kaserne umgezogene Sonnenplan versteht Burkhard nun mit dem Etikett „Haustechnik-Fachfirma mit Schwerpunkt Energie“. Die Dachdeckerei wie auch der Heizungsbaubau seien in diesem Jahr bis in den August mit Aufträgen ausgebucht. Auch einen Fliesenleger beschäftigt das ehemalige reine Solarunternehmen. „Für eine Dachsanierung und /oder -isolierung kann man uns beauftragen, für den Heizungseinbau, neuerdings auch für Badkomplettsanierungen“, sagt Burkhard. Am meisten Sinn mache aber ein Zusammenspiel der Gewerke, vorbereitet vom mit Sonnenplan kooperierenden Ingenieurbüro von Bruder Michael. Denn, sagt Peter Burkhard, „bei den Kunden steht heute nicht mehr die Frage im Vordergrund: Wie viel verdiene ich mit einer Solaranlage auf dem Dach? Sondern: Wie mache ich es, dass ich in 30 Jahren noch meine Energiekosten bezahlen kann?“

Die Lösung, auf die vom Einfamilienhaus-Besitzer und Neubauherrn bis zum Unternehmer mit Werkstatt oder mittelgroßem Betrieb immer mehr kämen, sei die Eigenstromnutzung. Bislang würden zu meist 70 Prozent des in den Kollektoren auf dem Eigenheim erzeugten Stroms ins Netz eingespeist, also verkauft. „Wir gestalten die Haustechnik so, dass 70 Prozent selbst genutzt werden kann. So, dass die Kosten für den gesamten Energiebedarf eines 250-Quadratmeter-Eigenheims, also für Strom und Heizung, im Jahr bei um die 400 Euro liegen“, sagt der ehemalige Gymnasiallehrer für Physik. Im Vergleich dazu liege die Ölheizung einer vergleichbar dimensionierten Heizung bei 2000 Euro Kosten im Jahr. Zuzü-



Ein Projekt der Sonneplan: Auf dem Dach des Neunkircher Sozialunternehmens DPS Saarwork haben die Zweibrücker eine PV-Anlage errichtet. Die Dachfläche ist gemietet, etwa ein Drittel der Anlage aber an DPS zurückvermietet. So wird DPS selbst zum Stromproduzent, mit den damit verknüpften Kostenvorteilen. Im Bild blicken Solarplan-Chef Peter Burkhard (rechts) und DPS-Saarwork-Geschäftsführer Gerd Matthias Bost über die Kollektoren. FOTO: STEINMETZ

lich 1000 Euro für den Hausstrom.

Um die weitgehende Energie-Autarkie herstellen zu können, koppelt Sonnenplan Photovoltaikanlagen mit einer Heizwärmepumpe, einem letztlich aus einem Wassertank bestehenden Wärmepuffer und einer intelligenten, im Regelkreis kommunizierenden Steuerungstechnik. „Jedes einzelne Element ist eine uralte Technik. Die Kunst ist es, alles zusammenzufügen zu einer erstaunlichen Effizienz“, sagt der Sonneplan-Chef.

Um sie aus einer Hand anbieten zu können, inklusive Ingenieursleistung, habe man das junge Unternehmen umstrukturiert. Solaranlagen sich auf das stellen und den Strom bei abschmelzenden EEG-Vergütungssätzen ins Netz einzuspeisen, reche sich für Neuanlagen nicht mehr, gesteht Burkhard unumwunden ein. Und angesichts der angekündigten, in dieser Woche im Kabinett verabschiedeten Novelle der Bundesregierung, die eine Belastung des eigen genutzten Anteils vorsehe, noch

weniger. Nur bis 1. August sind die bekannten Konditionen garantiert. „Wer sich jetzt mit dem Gedanken an eine Investition in seine Haustechnik, inklusive PV-Strom-Erzeugung trägt, dem ist zu raten: Beiliegen.“ Dabei gehe es ihm nicht um eigene Geschäft, betont Peter Burkhard.

Sonnenplan betreibt selbst Solaranlagen. Rund 1,5 Megawatt-Peak-Leistung seien installiert. Immerhin rund das 150- bis 200-fache von den üblichen privaten Dachanlagen. Die größte der Sonnenplan-Anlagen mit 400 Kilowatt-Peak sitzt auf den Dächern der Anlage des Reitervereins Bliestal. Das Unternehmen tritt aber nicht nur als Flächenmieter auf, sondern auch als Vermieter. Beispielsweise beim Neunkircher Sozialunternehmen DPS Saarwork habe man auf dessen Dächer eine PV-Anlage errichtet und ein Teil dieser Anlage – bedarfsgerecht – an das Sozialunternehmen zurückvermietet. Das Unternehmen ist dann selbst Erzeuger. Und kennt damit über 25 Jahre ziemlich genau

absehbar seine unter dem Stromeinkaufspreis liegenden Erzeugerkosten. „Für dieses Modell suchen wir weitere Kooperationspartner in der Region“, sagt Burkhard.

Sonnenplan beschäftigt derzeit 33 Mitarbeiter und ist Ausbildungsbe-

trieb für fünf Lehrlinge. Von der Neuausrichtung zur Haustechnik-Fachfirma – siehe oben – profitieren übrigens zwei bisher schon Beschäftigte speziell. Einer ist nun in der Ausbildung zum Dachdecker, einer zum Heizungsbauer. (cps)

Zur Sache: Zweibrücker Solarstrom

In Zweibrücken nahm die Anzahl der Solaranlagen, die Einspeisevergütung nach dem Erneuerbaren Energien Gesetz (EEG) beziehen, im vergangenen Jahr um fast zehn Prozent zu. Nach Angaben des zuständigen Netzbetreibers, der Stadtwerke, gingen 2013 55 neue Anlagen ans Netz. Im Jahr zuvor waren es 83, damals änderten sich die Einspeiseregeln und sorgten vorm Stichtag für einen Bauboom. Ende vergangenen Jahres waren 601 Anlagen angeschlossen. Die installierte Leistung der Photovoltaikanlagen betrage gut elf Megawatt. Das Gros der

Zweibrücker Anlagen steht auf Dächern von Privathäusern und weist Nennleistungen zwischen sieben und zwölf Kilowatt auf. Zu den EEG-Anlagen im Stadtgebiet zählen auch eine Wasserkraftanlage (Leistung: 0,09 MW) und drei Biogasanlagen mit zusammen 0,5 MW. Laut den Stadtwerken speisten die Erneuerbaren im vergangenen Jahr 13 Millionen Kilowattstunden Strom ins Netz ein. Das entspricht dem durchschnittlichen Verbrauch von 3900 Haushalten. Die Gesamtvergütung betrug netto vier Millionen Euro. (cps)

MARKT & MENSCHEN

TLT Turbo: 90 Millionen Euro Umsatz 2013

ZWEIBRÜCKEN. Der Zweibrücker Ventilatorenbauer TLT Turbo hat im vergangenen Geschäftsjahr nach Angaben der Geschäftsführung rund 90 Millionen Euro Umsatz erzielt und lag damit auf Niveau des Geschäftsjahres 2011/12. Damals hat die mit Beginn dieses Jahres von Siemens an das chinesische Staatsunternehmen Power Construction of China verkaufte TLT Turbo einen Gewinn von zwölf Millionen Euro ausgewiesen. An der Gleiwitzstraße arbeiten 182 der insgesamt 343 Mitarbeiter. Im August hatte TLT Turbo den bisher nach Umsatz größten Auftrag im Bereich der U-Bahn-Belüftungsanlagen an Land gezogen. Die Zweibrücker werden brandbeständige Abluftventilatoren für die einzige Metro in Aserbaidschan, in der Hauptstadt Baku, liefern. Großaufträge werden derzeit auch für Kraftwerks- und Seewasserentsalzungsanlagen in Saudi-Arabien und ein Stahlwerk in China bearbeitet. Die Entwicklung in der Ukraine und mögliche Wirtschaftssanktionen gegen Russland beobachtet TLT Turbo interessiert. Nach Firmenangaben machte das Geschäft mit Russland und den Staaten der GUS (neben Russland unter anderen Weißrussland, Kasachstan, Usbekistan) zuletzt etwa 15 Prozent der gesamten Auftragsgänge aus. (cps)

Zur Person: Horst Schmiemann neuer Personalchef John Deere Zweibrücken



John Deere hat eine bedeutende Entscheidung für den Standort Zweibrücken getroffen. Seit dem 1. April hat der Gesamtverantwortliche Personalleiter der sechs deutschen John Deere Standorte, Horst Schmiemann, seinen Sitz an der Homburger Straße. Der 53 Jahre alte promovierte Jurist arbeitet in verschiedenen Funktionen des Personalwesens seit 24 Jahren für John Deere, zuletzt von Mannheim aus. Schmiemann ist für 7000 John Deere-Mitarbeiter in Deutschland zuständig, darunter die 1150 in Zweibrücken. Als Personalchef am Standort hat er Klaus Ruf abgelöst. Ruf, so das Unternehmen, hat eine Aufgabe im Bereich der strategischen Personalplanung auf europäischer Ebene des Konzerns übernommen. (cps/Foto Schmiemann)

Alpenchic und Leopardenlook

Stefan Bauer produziert in Rodalben klassische und originelle Gürtel und Taschen

RODALBEN. Alpenchic, Graffiti, Leopardenlook, zarte Sommerblumen oder klassisches Schwarz: Geschmäcker sind unterschiedlich, auch bei Gürteln. Stefan Bauer produziert das Accessoire, von dem in jedem Kleiderschrank mindestens drei hängen, mit seinem Unternehmen Rave-Craft Lederdesign und Accessoires in Rodalben. Zudem Armbänder und Taschen – für Handelskunden aus Deutschland und Österreich. Seit 25 Jahren ist er im Geschäft, das mit Zubehör für Schuhe begonnen hat.



Stefan Bauer mit einigen seiner Kreationen. FOTO: SEEBALD

Laufkundschaft kommt hier nicht vorbei. Wer Stefan Bauer nicht gezielt sucht, findet kaum den Weg zu seinem Musterraum mit Büro im Rodalber Stadtteil Neuhof. Dort lagern die Muster für Lederwaren, die der Unternehmer an Händler in Deutschland und Österreich verkauft: Taschen, Gürtel, Armbänder. Als er 2012 das erste Mal auf der Pirmasenser Verbrauchermesse Hageha ausstellte, sprachen ihn sogar Rodalber vom Neuhof an, denen er nicht bekannt war, erzählt er amüsiert. Dabei hat er den Musterverkauf in Rodalben seit etwa fünf Jahren, ist insgesamt schon 25 Jahre im Ledergeschäft tätig.

Den Anfang machte der Schuh schmuck, den Bauer für Schuhhersteller produziert. Dabei kommt er gar nicht aus der Schuhbranche, ist gelernter Kaufmann. Doch die Schuhe bestimmten damals noch das Rodalber Wirtschaftsleben, es gab noch „jede Menge Schuhfabriken“, erinnert er sich, „jeder war irgendwie im Schuherbereich“. Auch den jungen Rodalber zieht es dorthin. Denn ein reiner Bürojob ist nichts für ihn – Handwerk liege ihm, sagt er, und noch mehr der Mix aus Produktion und Organisation. Also kauft er sich eine gebrauchte Maschine und produziert nach eigenen Ideen – angeregt auch von der jungen Mode, die auf großstädtischen Straßen unterwegs ist. Zum Schuh schmuck kommen die Gürtel, die Stefan Bauer dann auch schon an Händler verkauft. Später kommen Ta-

schen hinzu, wobei er ebenfalls die Vertretung für einen französischen Hersteller modischer Taschen übernimmt.

Das Geschäft wächst kontinuierlich, Bauer beliefert große und namhafte Mode- und Schuhhersteller, hat damals auch drei eigene Geschäfte in Minden, Lippstadt und Hameln und beschäftigt in den guten Zeiten zwischen 1990 und 2000 bis zu elf Leute im Verkauf und zwei feste Mitarbeiter in der eigenen Produktion. Er lässt schließlich auch noch in Asien fertigen – eine Entscheidung, die er aber bald wieder rückgängig macht. Gerade für kleinere Unternehmen, stellt er

fest, sei es sehr schwierig, die Qualität der dort produzierten Ware zu kontrollieren.

2008 kommt die Weltwirtschaftskrise. 2009 wird auch für Stefan Bauer zum Krisenjahr. Er ordnet sein Geschäft neu, beginnt wieder von vorne mit seiner Marke Rave-Craft – ein Name, der sich übrigens aus der früheren Techno- und Hip-Hop-Kultur (Rave) und dem englischen Craft für Handwerk herleitet.

Schritt für Schritt geht es seitdem wieder voran. Seit 2010 entstehen alle Lederprodukte von Rave-Craft wieder in Europa – ein Schritt zurück zu den Wurzeln, wie Bauer sagt. Er entwirft zusammen mit einer freischaffenden Modelleurin Gürtel, Taschen und mehr und produziert diese auch selbst in seiner Rodalber Werkstatt. Einen weiteren Teil lässt er von Partnerbetrieben in Deutschland, Italien und den Niederlanden herstellen. Verkauft werden seine Produkte in Deutschland und Österreich: von Einzelhändlern, Filialisten, exklusiven Hotels, aber auch von namhaften Herstellern der Schuhbranche. Zu seinen Kunden gehört ebenfalls ein Händler, der spezialisiert ist auf Übergrößen bei Herrenmode, denn Bauer fertigt Gürtel bis zu 1,80 Meter Länge.

Produkte der Marke Rave-Craft machen etwa 60 Prozent des Geschäftsvolumens aus. 40 Prozent entfällt auf Handelsware: Bauer vertreibt noch Taschen eines französischen Herstellers, die teils in der Bretagne und teils in Asien entstehen.

Nach und nach macht er sich nun auch draußen bekannter. Nach dem Erfolg seiner ersten Hageha-Teilnahme will er 2014 wieder bei der Pirmasenser Verbrauchermesse Ende Oktober/Anfang November ausstellen. Ein Muster-Sonderverkauf vor Weihnachten hat ihn außerdem dazu bewegen, weitere folgen zu lassen. (tre)

INFOS

Der Musterverkauf von „Rave-Craft“ befindet sich in Rodalben-Neuhof, Hungerpfuhl 2, und ist geöffnet freitags von 9 bis 18 Uhr und samstags von 9 bis 14 Uhr.

„Der Betrieb wird überleben“

Insolvenzverwalter macht 18 Mitarbeitern der Mittelbacher Firma Werner Hoffnung

ZWEIBRÜCKEN. Die Mittelbacher Gebrüder Werner GmbH baut fahrbare Spezialmäher, gute Geräte. Vielleicht zu gute. „Kunden von uns haben rund 400 Mäher im Einsatz, einige schon seit 35 Jahren“, sagt Daniel Schuler vom Vertrieb. Weil die Mittelbacher Mäher so robust sind, leidet das Neugeschäft. Ein Grund, weshalb über das 70 Jahre alte Unternehmen im März das Insolvenzverfahren eröffnet werden musste, die GmbH aufgelöst ist. Der seitdem die Firma führende Insolvenzverwalter Marc Herbert sagt: „Der Betrieb wird überleben.“

schnitt entlang der Autobahn 6 zwischen dem Saarland und Ludwigshafen. „Aus dem Bedarf, den wir im Gartenbau an Geräten hatten, ging unser Maschinenbau hervor“, sagt Klaus Werner. Der Gartenbaumeister ist einer der beiden Gebrüder Werner; Gerald, ein promovierter Maschinenbauingenieur, der andere. Anfang der 80er Jahre entwickelte man extrem wendige, fahrbare Aufsitzmäher mit bis zu 1,80 Meter breiten Schneidwerken. „Durch die Hebelnkung lassen sich damit etwa Parkanlagen mit Bebauung, Spielgeräten, Mobiliar, Bäume und Beete, effizient mähen. Deshalb sind ganz überwiegend Kommunen unsere Kunden“, sagt Klaus Werner. Angetrieben von bis zu 41 PS starken Dieselmotoren, füllt ein Werner-

Mäher in der Variante mit Absaugung einen 800 Liter Auffangtank in einer Viertelstunde mit Grünzeug. Vom Stahlbau angefangen, werden die Mäher bis auf die Motoren nahezu komplett an der Altheimer Straße in Mittelbach gebaut. Auch ein sogenannter Lichttraumschneider, eine an Unimogs anzubringende Säge für den Baumbeschnitt am Straßenrand, und Infrarotwärmestrahler zur Bekämpfung von Unkraut auf großen Flächen, gehören zum Angebot an Werner-Geräten.

Rund 10 000 Euro hat der Insolvenzverwalter seit März in Maschinen und benötigte Fahrzeuge investiert. Die Investition sei eine in die Zukunft des Betriebs und die Perspektive der Mitarbeiter, sagt Marc Herbert. Und gut angelegt. (cps)



Schneidet Grün auf 1,25 Meter Breite und saugt den Sammelbehälter in nur einer Viertelstunde voll: Der von kommunalen Grünflächenbetrieben genutzte Absaugmäher ASM 125 ist eine typische Werner-Maschine. Stahlbauschlosser Reiner Fischer baut ihn in Mittelbach von Grund auf mit. FOTO: STEINMETZ