

MENSCHEN & WIRTSCHAFT

Den Stromfressern auf der Spur

Was eine Doktorarbeit werden sollte, mündete in ein Start-up mit vielversprechendem Start: Enit Systems aus Freiburg versteht sich als Zähler-Flüsterer und hilft dem Mittelstand beim Sparen.

Aus dem Alter ist Pascal Benoit raus, dass ihn Fernsehsendungen für Kinder noch begeistern könnten. Trotzdem sagt er über den Charme seiner Arbeit als Start-up-Unternehmer recht enthusiastisch: „Das ist jedes Mal wie bei der Sendung mit der Maus.“ Und zwar jedes Mal dann, wenn er bei typischen Kunden einen kleinen grauen Kasten vorstellt, den sogenannten „Enit Agent“, das Herz und einzige Produkt von Enit Systems aus Freiburg. Der typische Käufer dieses unscheinbaren Helfers beim Stromsparen kommt aus dem industriellen Mittelstand, und der ist bekanntlich vielfältig und immer wieder neu für einen

Die Gründer



Simon Fey, Kai Klapdor, Pascal Benoit, Hendrik Klosterkemper

Foto Fabian Flechter

früheren Studenten der Elektro- und Informationstechnik. Wenn ihm Geschäftsführer, Energiebeauftragte und Techniker gegenüberstehen, „die nicht aus dem Internet kaufen, sondern ein Gesicht sehen wollen“, dann lernt er, je nach Branche, immer wieder Neues. Das gleiche Prinzip wie bei der Sendung mit der Maus eben.

Im Gegenzug lernen die Gesprächspartner, dass sie mit Hilfe von Enit Systems jede Menge Strom sparen können. Die Zähler-Flüsterer wurde das im vergangenen Jahr von drei jungen Männern um die dreißig gegründete Unternehmen in einem Bericht mal genannt. Das hat ihnen so gut gefallen, dass sie so auch ihre kurze Präsentation überschrieben haben. Sie spüren tatsächlich die Feinheiten beim

Stromverbrauch auf, messen, analysieren, erklären, was auf den ersten Blick nicht ersichtlich ist, wenn man nur die üblichen Daten in der Hand hat: Verbrauch und der dafür fällige Preis.

Um etliche Facetten dazwischen kümmert sich der Enit Agent, der mittels optischem Tastkopf an Zähler angeschlossen wird und die Geheimnisse aus den Tiefen des Stromflusses ans Licht holt. Diese Geheimnisse sind wertvoll, sie ermöglichen Einsparungen von gut und gerne mehreren zehntausend Euro, so die Erfahrung des Quartetts von Enit Systems mit seinen bisherigen Kunden. Das kann sich lohnen – selbst wenn die Analyse durch Enit Systems, so die aktuelle Kal-

kulation, zwischen 15 000 und 30 000 Euro kostet.

Was von der Freiburgern heute vor allem mittelständischer Klientel angeboten wird, ist das Ergebnis jahrelanger Forschung am Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme in Freiburg. Hier stehen die Steuerung von Stromerzeugern, Stromverbrauchern und Stromnetzen im Mittelpunkt, außerdem die intelligente Vernetzung. Pascal Benoit und Mitgründer Simon Fey hätten wohl längst nicht nur ihren Master- und Diplom-Abschluss, sondern einen Dokortitel in der Tasche, wenn die Gründung von Enit Systems nicht dazwischengekommen wäre. Immerhin, der potentielle Doktorvater, Professor

Christian Schindelbauer von der Universität Freiburg, hat schon signalisiert: Promotion geht immer, die beiden können sie jederzeit nachholen. So aber stecken die Ergebnisse ihrer Arbeit in der Software des Enit Agent. Sie wird inzwischen von einer Handvoll Mitarbeiter gepflegt und weiterentwickelt. „Wenn es so weitergeht wie bisher“, sagt Simon Fey, „dann sind wir Ende nächsten Jahres zwanzig Leute.“

Sie werden dann womöglich nicht mehr im Freiburger „Solar Info Center“ in direkter Nachbarschaft zum Fraunhofer-Institut residieren, wo Enit Systems derzeit noch einige Büroräume kostenlos nutzen darf. Die Infrastruktur hier, die Nähe zu Unternehmen oder Forschungseinrichtun-

gen der Branche, ist bei solchen Ausgründungen Teil der Förderung, aber sie läuft demnächst aus. Von Ende Januar an müssen Benoit, Fey, Mitgründer Hendrik Klosterkemper und die vierte, zuletzt verpflichtete Führungskraft Kai Klapdor – er kümmert sich vor allem ums Finanzielle – zusätzlich Ausgaben für Miete und andere Unterhaltungskosten einkalkulieren. Der Verbleib am jetzigen Standort, dann als normaler Mieter, sicherte das vertraute Umfeld, ein Umzug eröffnete neue Möglichkeiten. „Vielleicht wäre dann ja Platz für eine kleine Fahrradwerkstatt“, spekuliert Benoit. Sie käme den Sportinteressen der Gründer und den Freizeitmöglichkeiten in der Region entgegen.

Nur eins ist sicher: Enit Systems bleibt in Freiburg. Hier gibt es dank der Nähe zum Fraunhofer-Institut, mit dem es ohnehin einen Kooperationsvertrag gibt, viele Spezialisten, die dem jungen Unternehmen sofort weiterhelfen könnten. Und hier tummeln sich reichlich Mittelständler, also potentielle Kunden. So wie jenes Kieswerk in der Nähe, das zu den ersten Käufern gehörte und mit Hilfe des Enit Agent stattliche Einsparungen bei den Stromkosten erzielen konnte. Alle 15 Sekunden nimmt das Gerät Messungen vor, 30 Werte kann es insgesamt abbilden. „Das ist viel Potential zur Analyse“, sagt Benoit. Mit Unterzählern, bei großen Kunden können das 100 bis 200 sein, finden die Zähler-Flüsterer heraus, wo die wahren Stromfresser sitzen oder zu welcher Tageszeit welche technische Anlage wie viel verbraucht. Es geht um Begriffe wie Blindstromkompensation oder Stand-by-Phasen – am Ende aber immer ums Sparen.

Es sei wie bei einem Besuch beim Arzt, sagen die beiden Techniker Benoit und Fey. „Und wir sind das EKG.“ Wirtschaftsingenieur Klosterkemper, der in einer Unternehmensberatung arbeitete, bevor er zu seinen forschenden Partnern stieß, und der bei einem gemeinsamen Urlaub in den Pyrenäen die Unternehmensgründung mit anstieß, formulierte es anders, aber auch medizinisch: „Unser Produkt ist eine Art Pulsmesser für alle Daten des Energieverbrauchs.“ Dass dieser Ansatz als Geschäftsidee funktionieren würde, bekamen die drei schon mit, als sie sich mit ihrer Entwicklung auf Messen präsentierten, etwa auf der Intersolar in München, und es großes Interesse und Anfragen gab. Konkurrenten – nicht nur, wenn es gleich ein Konzern wie Siemens ist – bedienen eine andere Klientel, Enit Systems will sich auf Kunden mittlerer Größe konzentrieren. Und das junge Unternehmen wirbt damit, kompatibel mit jedem Zählertyp, also nicht auf bestimmte Anbieter fixiert zu sein. Das überzeugte bisher nicht nur rund zwanzig Kunden, sondern auch den einen oder anderen Juror in Ideenwettbewerben. So bekam Enit Energy in diesem Jahr auf der Messe Cebit in Hannover den Hauptpreis im Gründerwettbewerb „IKT Innovativ“, bei dem es um Informations- und Kommunikationstechnologie geht. **UWE MARX**

Linde verhandelt mit Gazprom

Bau einer Gasverflüssigungsanlage geplant / Auftrag in dreistelliger Millionenhöhe

kön. MÜNCHEN, 25. Oktober. Alexei Miller macht kein Geheimnis daraus, wenn er mit westlichen Konzernen über Aufträge spricht. Der Vorstandschef des russischen Energiekonzerns Gazprom wäre angesichts der von Amerika und Europa auferlegten Sanktionen wegen der Ukraine-Krise auch schlecht beraten; mehr Werbung geht kaum. Vor zwei Wochen verkündete Miller auf einer Gaskonferenz in St. Petersburg, dass der staatlich kontrollierte Energiekonzern mit dem Dax-Unternehmen Linde über den Bau einer Gasverflüssigungsanlage verhandele. Es ist als politisches Signal gedacht, dass Russland auf dem Weltmarkt selbst Hochtechnologie einkaufen könne, mag es noch so lange Boykottlisten geben.

Es könnte ein Auftrag in dreistelliger Millionenhöhe, im günstigsten Fall – für Linde – gar ein Milliardenbetrag dabei herauskommen. Bis dahin ist es aber noch ein weiter Weg. Der Chef von Gazprom und enge Vertraute von Russlands Präsident Wladimir Putin übte sich nur in Ankündigungen. Es gibt bislang keine Absichtserklärung, geschweige denn einen Vertrag. Der deutsche Industriegasesteller und Anlagenbauer hat nun, offenbar nach Rücksprache mit dem potentiellen Kunden, die Gespräche bestätigt. Die Russen hätten den deutschen Konzern als Partner ausgesucht, sagte ein Sprecher, der aber weder Angaben zur Größe der Anlage noch zum Auftragsvolumen machte. Bis zu einem Abschluss könnten noch

ANZEIGE

Morgen in Technik und Motor

Immer schlüfriger
Wie das Auto dem Fahrtwind entgeht

Haus am Haken
Expeditionstauglicher Wohnanhänger

Raumschiff
Renault Espace in neuem Gewand

Nimm Drei
Kopfhörer mit Zusatzfunktion

Kostenloses Probeabo 0180 2 52 52*
www.faz.net/probeabo

* 6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, Mobilfunkhöchstpreis 42 Cent pro Minute.



Wochen oder gar Monate vergeben. Ein ungewöhnlicher Vorgang: Normalerweise werden Auftragsvergaben erst bekanntgegeben, wenn die Tinte unter dem Vertrag trocken ist. Und selbst dann sind Kunden meist auf Zurückhaltung bei Einzelheiten bedacht.

Die Hoffnungen in der Münchner Linde-Zentrale sind groß, den Zuschlag für einen so hoch dotierten Auftrag, womöglich in einem rekordverdächtigen Volumen, zu erhalten. Konkret geht es um den Bau einer Verflüssigungsanlage von Gasen in der Amur-Region nahe der russisch-chinesischen Grenze. An einer Gaspipeline von Sibirien nach China soll eine der größten Prozessanlagen in der Welt entstehen.

Da Linde traditionell gute Beziehungen zu Russland hat, liegen die Kontakte zu Gazprom nahe. Vorstandsvorsitzender Wolfgang Büchele wird am 11. November zum Vorsitzenden des Ostausschusses der Deutschen Wirtschaft gewählt, der Interessenorganisation der Industrie in Osteuropa und insbesondere in Russland. Nachdem jedoch die EU wegen der Besetzung der Krim Sanktionen gegen Russland verhängt hatte, werden solche Geschäftskontakte delikater. Allerdings scheint eine solche Prozessanlage nicht unter ein Embargo zu fallen. Abermals hat der Konzern betont, nur im Einklang mit allen Sanktionsvorschriften zu handeln und einen solchen Auftrag vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle genehmigen zu lassen.

Gutes Jahr für Christbäume

Überangebot lässt Preise bis zu zwei Euro sinken / Sechs Millionen Bäume aus dem Sauerland

dpa/tih. SUNDERN, 25. Oktober. Sonne, aber keine Trockenheit – in den Christbaumkulturen im Sauerland hat das Wetter in diesem Jahr wenig Probleme gemacht. Deshalb gebe es viele gut gewachsene Bäume, die von Mitte November an geschlagen werden, sagt der Sprecher der Christbaumerzeuger im Sauerland, Eberhard Hennecke. Die Branche rechne wegen der guten Qualität und aufgrund eines Überangebotes mit sinkenden Preisen für die Kunden. „Das werden pro Baum im Durchschnitt mindestens ein bis zwei Euro sein“, schätzt Hennecke.

Besonders spürbar werde dies bei der Massenware. Ausgesucht schöne Nordmannentannen würden aber auch in diesem Jahr zwischen 18 und 24 Euro je laufenden Meter kosten. Allein den Produzen-

ten im Sauerland dürften in dieser Saison fast zehn Millionen Euro Umsatz fehlen, glaubt Hennecke. Das Sauerland gehört zu den Großregionalen in Deutschland. Rund sechs Millionen Christbäume kommen von hier. Bis vor kurzem sei der Anteil noch höher gewesen: „Niedersachsen, Bayern und Rheinland-Pfalz haben nachgezogen. Da haben wir früher hingeliefert, jetzt haben die selbst mehr Kultur“, sagt Hennecke.

Befürchtungen, dass am 25. Dezember viele unverkaufte Bäume liegen bleiben, plagen ihn nicht: „Die Händler ordern in diesem Jahr vorsichtiger und wollen lieber nachschlagen lassen.“ Im Trend seien mittlerweile nicht mehr die deckenhohen 2,5-Meter-Bäume. „Besonders gefragt sind kleinere Bäume zwischen 1,5 und 2 Metern.“ Weniger aus optischen als vielmehr aus praktischen Gründen: „Die sind einfacher aufzustellen und zu transportieren.“

Nach Angaben der Schutzgemeinschaft Deutscher Wald stehen jedes Jahr rund 24,5 Millionen Weihnachtsbäume in deut-

schon Wohnzimmern. Private Haushalte mit mehr als drei Personen stellen demnach zu 80 Prozent einen Baum zum Weihnachtsfest auf. „Geerntet“ werden die Bäume im Alter von acht bis zwölf Jahren. Rund 12 000 Produzenten sind der SDW zufolge haupt- oder nebenberufsmäßig mit dem Anbau und der Kulturpflege von Weihnachtsbäumen beschäftigt. Die Produktion sichere rund 100 000 Dauer- und Saisonarbeitsplätze. Ausgehend von einem Durchschnittspreis von 20 Euro je Baum, errechnen die Fachleute einen Jahresumsatz der Branche von fast 700 Millionen Euro.

Die wichtigsten Anbauflächen liegen laut Schutzgemeinschaft in Nordrhein-Westfalen mit 18 000 Hektar, gefolgt von Schleswig-Holstein und Niedersachsen. Das Sauerland und die Region Südwesfalen gilt nicht nur im deutschen, sondern auch im europäischen Maßstab als das wichtigste Anbaugelände. Das wichtigste Importland für Weihnachtsbäume ist Dänemark. Besonders die großen Bäume mit vier bis 4,50 Meter Höhe kommen von dort.

Entdecken Sie Singapur für Ihr Business.

JETZT IM HANDEL

WirtschaftsWoche

GLOBAL

Anzahl 1 / 250 Euro



Singapur
Ansichten eines Stadtstaates

Südostasiens wichtigster Standort für deutsche Unternehmen erfindet sich neu

Alle Trends und Insights auf einen Blick – im deutsch-englischen Sonderheft „WirtschaftsWoche Global Singapur“.

- **Erfolgsstandort:** Arbeiten in einer der dynamischsten Wirtschaftsregionen Asiens.
- **Hotspot Bildung und Forschung:** Internationale Szene trifft europäisches Know-how.
- **Smart City:** Grün, vernetzt, intelligent – Urbanität von morgen heute erleben.
- **Globaler Finanzplatz:** Effizientes Vermögensmanagement auf höchstem Niveau.

wirtschaftswoche.de

WirtschaftsWoche
GLOBAL

