

Effiziente Gewinner

Die sparsame Nutzung von Energie ist in aller Munde. Das Start-up Plastoil und der Weltkonzern Schaffner Gruppe bringen Ökologie und Rendite dank technologischem Vorsprung zusammen.

«Bei fast jeder interessanten Technologie gibt es das eine oder andere Wenn und Aber. Hier hingegen fallen mir ausschliesslich positive Aspekte ein. Das finde ich herrlich», sagt Adrian Risi. Der Geschäftsführer der Risi AG mit Sitz im zugerischen Baar gerät ob der Tochtergesellschaft Plastoil AG in Begeisterung. Das Konzept von Plastoil: Man sammle Plastikabfälle in Haushalt und Industrie, sortiere das Material und gewinne aus dem Kunststoff das Öl zurück, aus dem dieser gefertigt wurde – mit einem Reaktor, der die Moleküle aufbricht. Aus 100 Kilogramm Plastikabfällen werden auf diese Weise rund 80 Kilogramm Öl der Sorte «Heizöl leicht». Zu den Gewinnern gehören neben der Plastoil dank tieferen Entsorgungskosten auch die Privathaushalte, die Industrie, das Gewerbe sowie – aufgrund der Rückgewinnung des fossilen Brennstoffes – die Umwelt. Denn der Energieaufwand für die Verwandlung von Plastik in Öl ist bescheiden.

Die Muttergesellschaft Risi AG ist mit mehreren Firmen und gegen 220 Mitarbeitenden im Tief- und Spezialtiefbau tätig, produziert Kies und Beton, reinigt Kanäle, entsorgt Abfälle und spielt in der Transport- und Kehrlogistik weitere Stärken aus. Mit der hinter Plastoil stehenden Idee trat ein

deutscher Ingenieur auf Risi zu. Er lieferte die Verölungsanlage und ist mit 20 Prozent an Plastoil beteiligt. Neben der Idee war vor allem Bereitschaft zum unternehmerischen Risiko gefragt, denn von Plastoil können in der jetzigen Phase keine wirtschaftlichen Wunder erwartet werden. Der Jahresumsatz liegt bei drei Millionen Franken. In der Muttergesellschaft Risi AG – heute von der dritten Unternehmergeneration geführt – entspricht das drei bis fünf Prozent des Gesamtumsatzes. Auch die Rendite wird im Vergleich mit anderen Geschäftsbereichen nicht überdurchschnittlich ausfallen. So betrachtet sind die in vier Jahren für den Aufbau von Plastoil ausgegebenen sechs Millionen Franken eine ansehnliche Investition.

Auch in der Schweiz kann der Strom ausfallen

Ressourcen zu schonen, ist auch im Geschäft von Alexander Hagemann ein zentrales Thema. Seit März 2007 lenkt er als CEO die Geschicke der börsenkotierten Schaffner Gruppe, die vom solothurnischen Luterbach aus in Europa, Asien und Amerika operiert. Das in der Verbindung von elektromagnetischer Verträglichkeit und Power Quality weltweit führende Unternehmen verfügt über ein umfassendes Angebot, das eine effiziente und zuverlässige Nutzung von elektrischer Energie unterstützt. Mit ihren Lösungen und Bauteilen tritt Schaffner als Zulieferer für die Hersteller elektrischer und elektronischer Geräte auf. Rund ein Drittel des Umsatzes von 186 Millionen Franken erwirtschaftete das Unternehmen im per 30. September 2007 abgeschlossenen Geschäftsjahr mit Produkten zur Erhöhung der Energie-Effizienz sowie im Segment

der erneuerbaren Energien. So kann beispielsweise ein Kunde dank Schaffners Lösungen Lifte entwickeln, die bis zu 60 Prozent der Elektrizität sparen. Bei den erneuerbaren Energien punktet das Unternehmen auch als Zulieferer für Technologien, die Wind- und Sonnenenergie nutzen.

Hagemann nennt gewichtige Zahlen. So erwähnt er einen chinesischen Hersteller von Klimaanlage mit einem jährlichen Absatz von 16 Millionen Stück. «Diese Geräte könnten um 30 Prozent effizienter arbeiten. Die mögliche Einsparung entspricht der Stromproduktion von rund 15 Kraftwerksblocks», rechnet er vor. Auch in der Schweiz sieht er nachhaltiges Optimierungspotenzial. Rund zwei Drittel der industriellen Stromnutzung werden von elektrischen Antrieben verbraucht. Doch nur jeder dritte dieser Motoren arbeitet so effizient, wie das heute möglich ist. Bei einer entsprechenden Modernisierung hält Hagemann allein in der Industrie eine Reduktion des Verbrauchs um 20 Prozent für realistisch. «Wir sind es gewohnt, dass Energie unbeschränkt vorhanden ist. Kaum jemand spricht davon, dass bereits 2012 auch für die Schweiz Stromausfälle als Folge von Netzüberlastungen als möglich bezeichnet werden.»

Wegen der steigenden Energiekosten profitiert Schaffner dennoch bereits

Machen aus Plastik wieder Öl: Adrian Risi, Geschäftsführer Risi AG (r.), und Joe Imgrüth, Geschäftsführer Plastoil AG, bei der Verölungsanlage.





Oben: Aus vorgeschredderten und gepressten Kunststoffabfällen macht die Plastoil-Anlage Heizöl. Unten (von links): Finanzchef Franz Elmiger, Marlies Meyer von der Rechnungskontrolle Kreditoren und Adrian Risi anlässlich einer Besprechung.



heute davon, dass sich die Kunden zunehmend für den effizienten Umgang mit Energie interessieren. Die bisherige Medienberichterstattung reiche aber noch nicht, um den Tatsachen gerecht zu werden, sagt Hagemann: «Derzeit werden Investitionen in schonende Technologien vor allem bei neuen Anlagen und Gebäuden getätigt. Hätte der Markt das wahre Potenzial effizienter Energienutzung erkannt, würde sich das rasch in zusätzliche Umrüstungen und Ersatzinvestitionen bei bestehenden Objekten niederschlagen.»

Dank Pedanterie gewinnen alle

Für Plastoil leistet die öffentliche Debatte rund ums Stromsparen und die Energie-Effizienz hingegen jetzt schon gute Dienste. Zumindest in Westeuropa will niemand mehr zu den Verschmutzern gehören. Wer ein umweltschonendes und preiswertes Angebot machen kann, hält alle Trümpfe in der Hand. Als Beispiel nennt Risi das Glas-Recycling, bei dem die Schweiz mit einem Rücklauf von 95 Prozent weltweit führend ist. «Wer Glas gewirft, hat ein schlechtes Gewissen. Wir sind Pedanten, das rechnet sich», sagt er. Mit dem Ziel, beim Abfall auch Kunststoffe zu trennen, tritt

Plastoil hingegen als Pionierin auf. Auf 15 bis 20 Prozent des Haushaltsabfalls beziffert Risi die Menge, jährlich 1500 Tonnen seien es allein im Kanton Zug. Da die Sammelstellen heute Kunststoff noch nicht aussondern, setzte Plastoil bisher bei den Industrie- und Gewerbebetrieben an. Statt wie für den restlichen Abfall 200 Franken pro Tonne zahlt der Kunde für den aussortierten Kunststoff nur rund 100 Franken. So spart er, während die Risi AG jährlich allein durch das gesonderte Sammeln dieser Abfälle einen Deckungsbeitrag von 300 000 Franken verdient. Der Kunststoff wird dann der Plastoil-Produktionsanlage zugeführt, die eine Tonne Heizöl später für derzeit 500 bis 600 Franken verkaufen kann. Eine Rechnung ganz und gar ohne Verlierer, wie es scheint.

Im Herbst 2006 gewann Plastoil den Innovationspreis des Kantons Zug. Doch mit der Inbetriebnahme kamen ein halbes Jahr später die Anlaufschwierigkeiten. So stellten die Betreiber konsterniert fest, dass PVC und PET Korrosion verursachen. Die erste

Kunststoffsartieranlage der ganzen Schweiz musste her. Mit Nah-Infrarot-Technologie selektiert sie, was in den Plastik-Cocktail gehört. Der Rest wird automatisch ausgeschossen. Mit dieser Erweiterung wurde die Verölung-Pilotanlage der Plastoil weltweit einzigartig. Seit Ostern laufen neue Vollast-Tests. Aufgrund der Resultate wird Ende 2008 über den Bau einer zweiten Anlage entschieden, welche die jährliche Kapazität auf 8000 Tonnen Kunststoff verdoppeln könnte. Falls ein internationaler Industriepartner einsteigt, würde Plastoil als Lizenzpartner zudem von der Serienfertigung der Anlage profitieren. «Sobald wir bewiesen haben, dass alles funktioniert, wird das Interesse riesig sein», ist Risi überzeugt. Da dies auch Nachahmer auf den Plan rufen wird, drückt man bei Plastoil aufs Gaspedal. Denn entscheiden wird die Fähigkeit, an den Kunststoff heranzukommen. Wer die Logistik frühzeitig aufbaut, verschafft sich hier einen wesentlichen Vorteil.

Schaffners Vorsprung dank Kundennähe

Der Anstieg der Energiepreise scheint unaufhaltsam. Doch Hagemann sagt: «Wir haben nicht zu wenig Energie, wir verwenden sie bloss nicht effizient genug. Da besteht noch viel Potenzial.» Allein der Photovoltaik (Solarenergie) wird für das laufende Jahr ein Wachstum von 40 Prozent vorausgesagt. Hagemann meint, es dürften gar mehr als 50 Prozent sein. Die dank den Investitionen der letzten Jahre erzielten Entwicklungsfortschritte lassen die Stromerzeugungskosten bei der Verwendung von Solarzellen sinken. Die steigenden Strompreise leisten einen zusätzlichen Beitrag, dass es die Solarenergie inzwischen auch bei reduzierten staatlichen Fördergeldern mit konventionell erzeugtem Strom aufnehmen kann.



Rechts: Alexander Hagemann, CEO Schaffner Gruppe (l.), und Entwicklungsingenieur Beat Stauffer. Oben: EMV-Filter vor der Auslieferung.

Dank ihren Kunden aus diesem Segment partizipiert Schaffner am dynamischen Wachstum.

Wie aber kommt es, dass die 1962 gegründete Schaffner Gruppe heute bei Komponenten für energieeffiziente elektrische Antriebe weltweit die Nase vorn hat? Immerhin ist doch davon auszugehen, dass auch die Mitbewerber Wind vom Trend zur Sparsamkeit bekommen haben. Hagemann spricht von der Nähe zum Kunden. «Wir steigen früh in die Entwicklungsprozesse ein. Unsere Ingenieure sind sehr oft vor Ort, entwickeln kundenspezifische Lösungen und Prototypen. Wir beraten schon beim Design der Kundenprodukte mit dem Ziel, Probleme der elektromagnetischen Verträglichkeit möglichst früh zu eliminieren und eine effiziente Nutzung der elektrischen Energie zu unterstützen», erklärt er. Zudem stecke Schaffner mehr als sechs Prozent des Umsatzes in Forschung und Entwicklung – ein im Marktvergleich hoher Prozentsatz. «Durch die Kundennähe und die Forschung haben sich unsere Ingenieure über Jahrzehnte ein tiefes Grundlagenverständnis erarbeitet», fügt er hinzu. So kommt es, dass Schaffner in ihrem Segment heute Weltmarktführer und rund drei Mal so gross ist wie der nächste Konkurrent.



Check-Liste

Mit diesen Tipps aus den Gesprächen mit Adrian Risi und Alexander Hagemann sparen Unternehmen dank Energie-Effizienz:

1. Stellen Sie regelmässig Energiebilanzen auf. Ihre Szenarien sollten die Energiepreisentwicklung und das auch in der Schweiz steigende Risiko von Stromausfällen berücksichtigen.
2. Erheben Sie den Einsatz energieeffizienter Systeme bei Investitionsprojekten zu einer der Anforderungen.
3. Investieren Sie in Top-Isolationen und beste Fensterqualität.
4. Sensibilisieren Sie Ihr Personal. Instruieren Sie zum Beispiel Ihre Chauffeure in Öko-Drive-Kursen, sparsam zu fahren. Erfassen Sie den persönlichen Verbrauch pro Fahrer.
5. Halten Sie Ihre Fahrzeugflotte auf dem neuesten Stand und setzen Sie auf Fahrzeuge mit Dieselantrieb.