

### Auszug aus einem Impulsgespräch

am 25.04.2013 Höning GmbH  
mit GF Herrn Peter Schouren (GF)  
Herrn Tino Petri, stellv. Produktionsleiter, Energiemanager (IHK) (EM)  
Herrn Dieter Poschmann RKW Sachsen GmbH (P)  
Frau Rosemarie Lindhorst, RKW Kompetenzzentrum (RL)

#### Firmensteckbrief:

**Höning GmbH für Fenster und Türen**  
**An der Hufe 1–3**  
**04838 Jesewitz**

**Gründungsjahr:** 2007  
**Mitarbeiter:** 105  
**Jahresumsatz:** 19 Mio €

Das junge, hochinnovative und bundesweit agierende Unternehmen produziert Fenster und Türen. Die Produktpalette deckt das gesamte Spektrum der Kunststofffenster, Kunststoffhaustüren und Aluminiumhaustüren in den unterschiedlichsten Ausführungen, Farben und Formen ab – inklusive Serviceleistungen wie Vertriebsunterstützung, EDV, Logistik und Ausstellung.



**HÖNING**  
FENSTER & TÜREN  
*...einfach perfekt!*

#### Übersicht der EE-Maßnahmen:

- **Interne Fachkraft für Energiemanagement**
- **Geplante Energieverbrauchsmessungen**
- **Lastmanagement**
- **Druckluftleckagen beseitigen**
- **Außendämmung**
- **Materialeinsatzoptimierung – gesamter Abfall wird recycelt sowie komplett papierloser Betrieb**
- **Mitarbeitermotivation**
- **Mitarbeiterschulung**

#### Zukünftiges jährliches Einsparpotenzial allein durch Abwärmenutzung an vorhandenen Kompressoren:

**Energieeinsparung:** 61.820 kWh / a

**CO<sub>2</sub>-Einsparung:** 14'098 t / a

**Kosteneinsparung:** 2.100 € / a  
entspricht einer Einsparung von 100 Prozent im Vergleich zur Ausgangssituation, da das Abwärmepotenzial der Kompressoren nicht genutzt wurde.

*RL:*

Bevor wir starten, ganz kurz als Überblick, was stellen Sie her?

*GF:*

Wir bauen einfach neue Fenster und Türen. Höhere Energiekosten sind für uns ebenso geschäftsförderlich wie kalte Winter.

*P:*

Unser Ansatz ist, als Außenstehender die energierelevanten Bereiche im Betriebsrundgang in Augenschein zu nehmen. Es ist jetzt mein ca. vierzigstes Impulsgespräch, und ich habe es noch nicht einmal erlebt, dass ich in einem Unternehmen eine für das Energiemanagement zuständige Person angetroffen habe. Daher freue ich mich besonders, mich mit Ihnen über die Einsparpotenziale austauschen zu können.

Nehmen wir die 16 Querschnittstechnologien aus unserer Faktenmappe, dann könnten für Sie die Themen Beleuchtung, Wärmedämmung – das ist Ihr eigenes Segment –, Heizung, Lüftung, Klimatisierung oder Blindstromkompensation ausschlaggebende Themen sein.

*EM:*

Blindstrom ist eher weniger relevant, da wir immer auf dem neuesten Stand der Technik sind und die Maschinen entsprechend auswählen. Die restlichen Themenfelder sind auf jeden Fall für uns interessant.

*P:*

Das ist genau der Ansatz, dass bei der Beschaffung darauf geachtet werden soll, wie effizient die neue Maschine oder Anlage ist. Gerade bei elektrischen Antrieben geht man davon aus, dass der Investitionskostenanteil an den Gesamtkosten bei einem Lebenszyklus von 15 Jahren nur 5 Prozent beträgt. Der Anschaffungspreis an sich ist damit relativ sekundär.

*EM:*

Schauen wir unseren Energieverbrauch an. Wir haben das Phänomen, dass wir im Jahr 2012 etwas weniger kWh verbraucht haben als im Jahr zuvor, und wissen nicht, woran das liegt.

*GF:*

Mit entsprechender Ausbildung und Kompetenz wollen wir der Sache auf den Grund gehen. Wir werden eine Software installieren, um die einzelnen Verbräuche auch im Tageszyklus zu erfassen. Wir möchten sehen, was einzelne Maschinen verbrauchen.

*P:*

Da sind wir bei der allerwichtigsten Maßnahme: der Bestandsaufnahme. Sonst weiß keiner, wovon geredet wird. Unserem Faktenblatt können Sie entnehmen, bei welchen relevanten Bereichen es sich lohnt zu messen. Man muss sich rantasten, angefangen bei den großen Verbrauchern bis hin zu den kleineren.

*EM:*

Das nächste ist das Lastmanagement. Wir schauen, zu welcher Zeit ist welche Maschine geschaltet. Daraufhin können wir einen Plan erstellen, um Lastspitzen abzufedern.

*GF:*

Ich habe jetzt immer die Unsicherheit, ist es energetisch besser, einiges im Stand-by bis zum erneuten Einschalten zu belassen oder mach ich es ganz aus? Oder, wie weit drehe ich die Heizung runter, dass es Sinn macht? Das erfahren wir demnächst auf Basis der Messergebnisse.

Auch in Hinblick auf die Mitarbeiterschulung erhoffe ich mir konkrete Hinweise aus den Messungen. Wir wollen es genau wissen – jetzt einfach nur auszuschalten ist nicht zielführend. Wir sind ein Wirtschaftsunternehmen, und wenn wir Geld in die Hand nehmen, muss auch letztendlich was dabei herauskommen.

*P:*

In Hinblick auf die Kostenoptimierung kann ich Ihnen in diesem Zusammenhang empfehlen, sich fachliche Unterstützung über die Energieberatung der KfW zu holen. Die KfW hat einen eigenen Expertenpool, den Sie im Internet über die Beraterbörse einsehen können.

Für zwei Tage können Sie sich einen Berater ins Unternehmen holen. Zu 80 Prozent bezuschusst diese Initialberatung die KfW. Der Fachmann analysiert alle energieintensiven Bereiche und bewertet die Potenziale.

Bei Ihrem Verbrauch dürfte immer Potenzial vorhanden sein. Daher wäre durchaus im zweiten Schritt eine Detailberatung zu überlegen. Die wird ebenfalls bezuschusst und dauert maximal zehn Tage, wo der Energieberater ein energetisches Konzept entwickelt, um das Potenzial zu heben – das schließt Investitionsrechnung und ROI\* ein.

Seriös und sensibel herangegangen, können Sie entscheiden, ob Sie einen ROI von über sieben Jahren akzeptieren möchten oder nicht.

*GF:*

Einige Dinge sind jetzt schon klar, wir setzen die teuerste Energie, die es überhaupt gibt, vielfach ein – die Druckluft.

Wir wissen schon seit Jahren, dass wir jede Menge Leckagen haben. Das merken wir leider dann, wenn mal nicht produziert wird, was sehr selten vorkommt. Als Erstes wollen wir hier Bereiche nach Bedarf schalten.

*P:*

Es bietet sich an, darüber hinaus zu ermitteln, wie hoch der Druckluftbedarf der Maschinen ist, damit die Kompressoren nicht mit zu hohen Drücken „gefahren“ werden. Oftmals reichen ein oder zwei bar weniger als aktuell eingestellt aus. Jedes bar zusätzlich vorgehalten, führt zu überproportional steigendem Energieverbrauch. Das wird richtig teuer.

*GF:*

Wir haben noch eine energierelevante Angelegenheit: Für Materialtransporte haben wir große Tore, die sehr häufig geöffnet werden. Hier müssen wir entscheiden, was bautechnisch in puncto Einbau von Schnelllaufstoren möglich ist.

*EM:*

Noch eine Möglichkeit wären Torluftschleier, um auch die Abwärme der Kompressoren zu nutzen.

*P:*

Ja, möglichst die Abwärme, die sowieso schon vorhanden ist, nutzen. Das wäre eine relativ kostengünstige Variante.

*GF:*

Bei unserem Neubau im Jahre 2011 haben wir gesehen, dass die Wärmedämmung in der Halle durch größere Paneele sehr viel ausmacht. Daher werden wir zukünftig am Altbestand an der Außenfassade nachrüsten. Bei dem jetzigen Neubau haben wir all dies bereits mitberücksichtigt. Bei den Kompressoren nutzen wir dann auch einen Wärmetauscher.

*P:*

Herr Petri, wissen Sie, dass es seitens des BAFA ein Programm zur Förderung des Austausches von Energiefressern – Ventilatoren, Kompressoren, Motoren, Regel- und Steuerungstechnik – gibt?

*EM:*

Das ist mir neu.

*P:*

Informationen hierzu kann ich Ihnen gerne per Mail zukommen lassen. Das ist eine gute Geschichte. Es werden sowohl Einzelmaßnahmen als auch systemische Lösungen bezuschusst.

*GF:*

Noch eins: Wir haben hier große Dachflächen, mit dem Neubau werden es dann ca. 6.000 m<sup>2</sup> sein. Gegenwärtig halten wir uns mit der Investition in PV-Anlagen zurück, da der ROI sehr weit hinten liegt. Die Dächer müssen in Ordnung sein, und es sind zusätzlich statische Maßnahmen notwendig.

*EM:*

Eventuell könnten wir mit einem Partner gemeinsam eine Fläche betreiben.

*P:*

Wenn Sie Interesse an einem Anlagen-Contracting haben, würde ich Ihnen mit Herrn Rohkrämer, der bei der RKW Sachsen GmbH die Kompetenzen für Energiecontracting besitzt, Kontakt herstellen.

*GF:*

Ja, ich suche jemanden, der sagt, ich bau Dir eine Halle hin, wenn ich das Dach mit nutzen darf. Das wäre der Königsweg.

*P:*

Nun interessiert mich noch, ob Sie in dem vergangenen Jahr Ihre Mitarbeiter speziell zum Thema Energieeffizienz geschult haben?

*GF:*

Ja, die IHK Energiemanagerschulung für unsere betriebsinterne Fachkraft liegt noch nicht lange zurück.

*EM:*

Für die gesamte Belegschaft bin ich gerade dabei, eine Schulung vorzubereiten. Diese wird dann zeitnah durchgeführt werden.

*P:*

Ein Energiemanagementsystem einzuführen – ist das für Sie zukünftig mit dem Ziel, permanent energieoptimierend zu arbeiten, ein Thema? Die abgespeckte Version für KMU nach DIN EN 16247-1 vielleicht?

*EM:*

Theoretisch wissen wir, wie das geht, wir müssen es nur umsetzen.

*RL:*

Welchen besonderen Grund gab es für Sie, die Ausbildung eines Ihrer Mitarbeiter zum Energiemanager zu finanzieren?

*GF:*

Wir sind grundsätzlich der Meinung, wir binden Intelligenz im Unternehmen, um zukünftig bestehen zu können. Wir sind in einem Marktumfeld, wo wir auch internationale Wettbewerber haben. Wenn wir uns allein auf das Thema „Preis“ versteifen, haben wir keine Chance. Wir können also nur mit intelligent gesteuerten Prozessen, innovativen Produkten und Marketing bestehen. Dieses Know-how möchte ich hier im Haus haben. Demzufolge brauchen wir in den für uns wichtigen Bereichen entsprechend Kompetenzträger. So wie wir das im Energiebereich realisieren, setzen wir das auch im IT-Bereich, in der Kostenrechnung oder im Vertrieb und im Marketing um.

Wir finanzieren einem Mitarbeiter ein BWL-Studium. Ein Glaser und ein Verfahrensmechaniker sind in der Meister-Ausbildung. Wir fördern Führungskräfte-Training – kurz, wir setzen auf eigene Leute. Die, die bei uns sind, sollen auch bei uns bleiben. Wenn sie bleiben wollen, brauchen sie auch eine Perspektive. Wenn ich eine gute Stelle extern besetze, dann sagen die Mitarbeiter irgendwann, das ist nett, da kannst Du eben nichts werden, und gehen. Perspektivisch würde ich die guten engagierten Mitarbeiter verlieren. Es dauert etwas länger, als einen ausgebildeten Fremden zu nehmen, andererseits habe ich die Sicherheit, dass ich weiß, mit wem ich es zu tun habe, die Mitarbeiter sind sehr loyal und sie kennen die Unternehmensziele.

*GF geht die einzelnen Faktenblätter zu den Querschnittstechnologien aus der Faktenmappe durch ...*

*GF:*

Fuhrpark/Logistik – klar, ist für uns auch wichtig. Wir haben sechs eigene LKWs, die wir natürlich unter der Berücksichtigung des günstigen Verbrauches angeschafft haben.

Modernes IT-System: Wir sind in allen Bereichen papierlos – Fluch und Segen zugleich. Es gibt niemanden, der ohne EDV irgendetwas tun kann. Alles intern über Intranet vernetzt. Von extern kann der Kunde sich jederzeit über den Status seines Auftrages informieren. Für entsprechende Funktionssicherheit müssen wir natürlich sorgen.

*P:*

Ein hochinnovatives Unternehmen – kann man nicht anders sagen.

*RL:*

Ihr Anliegen ist, dass Sie nicht nur energie-, sondern auch materialoptimal wirtschaften?

*GF:*

An erster Stelle steht die Kostensenkung. Wenn ich sehe, wie wir auf unsere Art und Weise produzieren und dabei eine Menge Energie einsparen, tun wir natürlich gleichzeitig was für die Umwelt.

Worauf ich besonders stolz bin: Das Kunststofffenster hat manchmal den Ruf, nicht so ökologisch zu sein. Wir recyceln jedoch den gesamten anfallenden Abfall. Sämtliches Verpackungsmaterial, die Aluminium- und Stahlreste – alles, was wir an Resten produzieren, wird zu hochwertigem Material verarbeitet und wiederverwendet. Selbst die Sägespäne werden aufgefangen und wieder zu Granulat verarbeitet. Wir haben lediglich einen einzigen Hausmüllcontainer für unseren normalen Restmüll.

Teilweise geht das recycelte Material im PVC- und Aluminiumbereich zu unseren Lieferanten zurück. Dieses kann siebenmal zu Rezyclat\*\* wiederverarbeitet und in die Profile eingearbeitet werden. Bei einer normalen Lebensdauer für Fenster von 30 Jahren wäre das einmal Materialeinsatz für 210 Jahre. Das finde ich gut.

*RL:*

Ein wunderbares Beispiel dafür, wie Energie- mit Materialeffizienz verknüpft sein kann.

*P:*

Ich danke Ihnen vielmals für den interessanten Austausch und hoffe, Ihnen nützliche Informationen und Anregungen zur Energieoptimierung in Ihrem Unternehmen gegeben zu haben.

---

\*ROI: Return on Investment (deutsch Kapitalverzinsung, Kapitalrendite oder Anlagenrendite)

\*\*Rezyclat: Produkt eines Recyclingprozesses