

Serie „Handwerk und High Tech“: Iliotec aus Regensburg installiert Photovoltaik-Anlagen

In sieben Jahren von Null auf 60 Mio. € Umsatz

Eigentlich ist Stefan Dobler ein Bastler. Er experimentiert gerne und lässt sich nicht leicht einschüchtern. Doch dass aus einem Hobby und schließlich einer Geschäftsidee gleich ein so erfolgreiches Unternehmen würde, dass er zu den „Best 50“, den 50. dynamischsten Unternehmen Bayerns zählen würde, hatte er nicht gedacht.

1998 machte sich der gelernte Elektroingenieur nach nur drei Jahren Berufserfahrung selbstständig. Jobangebote hatte er damals zu Genüge, doch er wollte partout seine Idee mit der Installation von Photovoltaikanlagen ausprobieren. „Wir waren damals zu zweit und arbeiteten aus dem Wohnzimmer meiner Oma heraus“, erzählt er. Schließlich okkupierte das Team die Garage, den Garten und später auch den Dachstuhl von Omas Haus.

Der Markt entwickelte sich schneller als erwartet: Besitzer von Einfamilienhäusern, Mehrfamilienhäusern aber auch Industrieunternehmen waren von der Idee fasziniert, ökologischen Strom selbst zu generieren. 2000 kam es dann zu einer günstigen Fügung. Die Regierung erließ das

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG), das besagt, dass Strom, der durch ökologische Energiequellen wie zum Beispiel Photovoltaik gewonnen wird, vom nächstgelegenen Netzbetreiber zu einem bestimmten Fixpreis abgenommen werden muss. Nun ist also gewiss, dass sich – entsprechend der Gegenrechnung von Anschaffungskosten und Ertrag durch verkauften Strom – eine Solaranlage nach zehn bis 15 Jahren amortisiert. Ein Boom setzte ein. Dobler wurde derart mit Auftrag überschüttet, dass nach Einstellung weiterer Fachkräfte Omas Haus als Büro nicht mehr ausreichte.

Dobler errichtete sein neues Büro im Industriegebiet von Regensburg und wechselte die Unternehmensform. Aus der Iliotec GdbR wurde die Iliotec Solar

GmbH. Gleichzeitig eröffnete er eine Filiale in Weiden und stellte einen neuen Geschäftsleiter ein – seine vormalige Konkurrenz. Es war ein Telefonanruf, der zu diesem witzigen Pakt führte. Der Mitbewerber, Bernhard Tschöpl, rief bei ihm eines Tages an und „beschwerte“ sich, dass Dobler ihn bei jeder Ausschreibung um 20 Prozent unterbot. Die beiden trafen sich an einem neutralen Ort, waren sich sofort sympathisch und verbündeten sich.

Umsatzwachstum und Auszeichnungen

Nun kletterten sie gemeinsam die Dächer und die Karriereleiter hoch. Die Zahl der Belegschaft stieg exponential, von sieben Mitarbeitern im Jahr 2000, auf 45 (2003), 83 (2004) und schließlich 116 im Jahr 2005. Eine ähnliche Kurve machte der Firmenumsatz: von 175 000 € (1998), 4,9 Mio. € (2001) bis 60 Mio. € Umsatz im Jahr 2005. Für die besondere Wachstumsstärke ist Dobler sowohl im vergangenen als auch diesem Jahr vom Bayerischen Staatsministerium mit dem „Best 50“-Preis gewürdigt worden. Auch den Großen Preis des Mittelstandes, den so genannten „Blecheren Oskar“ der Oskar-Patzelt-Stiftung holten sie sich vergangenes Jahr, mit Anmerkung von PR-Assistentin Jennifer Dreher: „Dieses Jahr holen wir uns den goldenen Oskar!“

Zu den bisherigen Großaufträgen von Iliotec gehören neben der Bedeckung des Daches des Uniklinikums in Regensburg mit 5000 m² Solarfläche auch das Messeparkhaus in Passau mit 4000 m² und das Nürnberger easyCredit-Stadions (ehemaliges Frankenstadion) mit ca. 2000 m² Solarfläche. Früher ist Dobler noch selbst auf die Dächer gestiegen und hat die Anlagen installiert. In der Theorie ist die Montage eines solchen Solardaches relativ einfach: Das System besteht aus mehreren Solarmodulen, die auf dem Dach montiert werden. Ein daran angeschlossener Wechselrichter wandelt den gewonnenen solaren Gleichstrom in Wechselstrom um. Dieser durchläuft einen Zähler und wird in das öffentliche Stromnetz eingespeist.

Heute montieren hauptsächlich Dachdecker und Elektriker für



Montage einer Photovoltaikanlage auf dem easyCredit-Stadion in Nürnberg.

FOTO ILIOTEC

ihn. Dabei mahnt Peter Knuth, Marketing- und Vertriebsleiter, die Ausbildungsstruktur an, denn Studienabsolventen kennen kaum bzw. nicht über den Stand der Technik. Und eine staatlich anerkannte Ausbildung für diese zukunftsreiche Branche gibt es auch noch nicht. Lediglich private Schulen bilden Elektriker oder Installateure zu so genannten Solar-technen weiter.

2005 hat Iliotec angefangen, selbst Nachwuchs im Betrieb heranzuziehen. Inzwischen werden 14 Lehrlinge in den unterschiedlichsten Bereichen ausgebildet: Angefangen vom Elektroniker für Gebäudetechnik bzw. Automatisierungstechnik, Bauzeichner, Fachkraft für Logistik bis hin zur Kauffrau für Bürokommunikation. Eine Regel bzw. ein routinisiertes Ausbildungssystem gibt es bei Iliotec allerdings noch nicht. Zu jung und rasant ist die Firmengeschichte, um ein immer wiederkehrendes Ausbildungsmodell zu verankern. Die Lehrlinge werden derzeit in den laufenden Betrieb integriert und lernen im Alltag.

Nach der Verdoppelung der Mitarbeiter innerhalb von zwei Jahren ist jedoch erst einmal

Ruhe angesagt. Dobler hat eine Konsolidierungsphase angewiesen. Den Wachstum und die Umstrukturierungen aus den vergangenen Jahren muss die Firma erst einmal verkraften. Schließlich müssen auch die Organisationsstrukturen innerhalb des Betriebs angepasst werden und sich festigen. Erst nächstes Jahr (2007) wird Dobler wieder neue Filialen eröffnen. Er strebt den Markt in Südeuropa, allen voran Spanien und Italien an, wobei die Entscheidung im Großen und Ganzen von der politischen Gesetzgebung abhängt. Denn ein lukrativer Markt ergibt sich erst, wenn in den entsprechenden Ländern ähnliche Gesetze wie das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) verabschiedet werden.

Montage, Wartung und 24-Stunden-Hotline

Doblers Strategie greift, und das, obwohl er mit seiner Idee, Photovoltaikanlagen zu installieren (lediglich installieren, nicht produzieren) nicht allein ist. Es gibt verschiedene Mitbewerber,

angefangen von kleinen Handwerksbetrieben bis hin zu großen Firmen in München, Hamburg oder Freiburg, mit denen er in einem gewissen Wettbewerb steht. Das Alleinstellungsmerkmal liegt laut Peter Knuth darin, dass Iliotec neben Montage auch eine Wartungsgarantie, einen 24-Stunden Hotline-Service und bei Bedarf Versicherungs- und Finanzierungsmodelle mit anbietet. Zudem besitzt Iliotec einen klaren Erfahrungsvorsprung.

Dobler steigt seinen Kunden jetzt nicht mehr aufs Dach, eher seinen Mitarbeitern. Der Geschäftsführer kümmert sich darum, dass seine Firma weiterhin am Ball bleibt. Auf seinen Schultern lastet die Einstellung neuer Mitarbeiter, das Controlling, die Wahrnehmung von Bankterminen und Beobachtung des Marktes. Für den Fall, dass der Boom mit den Photovoltaikanlagen abreißen sollte, sorgt er jetzt schon vor. In sein Sortiment nimmt er immer mehr Service-Dienstleistungen für andere alternative Strom- und Heizanlagen auf. Schon jetzt installiert Iliotec auch Solarthermie-Anlagen, Pelletsöfen und Wärmepumpen. > IRMGARD FLAIG

AUSBILDUNGSINFO

Bauzeichner

Ausbildungsdauer: 3 Jahre

Ausbildungsvoraussetzungen: Hauptschulabschluss, Realschulabschluss oder Abitur, Räumliches Vorstellungsvermögen, Liebe zum Detail und zu genauem Arbeiten.

Berufsbild: Bauzeichner werden in den Schwerpunkten Hochbau einschließlich raumbildender Ausbau, Ingenieurbau, Tief-, Straßen- und Landschaftsbau ausgebildet. Anhand von Vorlagen des Architekten oder des Ingenieurs fertigen die Bauzeichner exakte, maßstabgerechte Zeichnungen und Baupläne an. Die zeichnerische Ausbildung findet zunehmend am Computer statt. Bauzeichner sind in Unternehmen der Bauindustrie sowie in Ingenieur- und Architekturbüros tätig.

Elektroniker

Ausbildungsdauer: 3,5 Jahre

Ausbildungsvoraussetzungen: mindestens Hauptschulabschluss

Berufsbild: Elektroniker sind bei der Errichtung und im Service von elektrischen Anlagen der Energie-, Gebäude-, Infrastruktur-, Automatisierungs-, Informations- und Kommunikationstechnik tätig. Das Arbeitsgebiet Energie- und Gebäudetechnik umfasst das Errichten, Prüfen, Einstellen, in Betrieb nehmen und das Instandhalten von Anlagen und Anlagenkomponenten zur Erzeugung, Fortleitung, Umwandlung und Abgabe der elektrischen Energie. Dazu gehören Erdungs-, Blitzschutz-, Überspannungsschutz-, Antennen-, Beleuchtungs-, Wärme-, Kälte- und Klimaanlage, wie auch die Gebäudeautomatisierung, Bustechnologie, Signalübertragungstechnik sowie Techniken zur rationellen Energieverwaltung.

Information: zu beiden Berufen bei Iliotec Photovoltaikanlagen, An der Irlher Höhe 3a, 93055 Regensburg, Tel.: 0941 / 297 70-0

BayBG und S-Partner Kapital AG finanzieren Management-Buy-out bei Entwicklungs- und Vertriebsfirma

Management übernimmt Urologielasersparte

BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft mbH und S-Partner Kapital AG haben gemeinsam mit dem bisherigen Bereichsleiter, Werner Falkenstein, den Bereich Urologie der WaveLight AG im Rahmen eines Management-Buy-outs übernommen. Das neue Unternehmen mit Sitz in Starnberg firmiert unter dem Namen StarMedTec GmbH. Die Geschäftstätigkeit bleibt unverändert: Entwicklung und Vertrieb von Lasersystemen, die u.a. bei der Therapie (Entfernung) von Harnsteinen sowie der BPH (gutartige Prostatavergrößerung) eingesetzt werden. WaveLight trennt sich aus strategischen Gründen von ihrem Urologie-Bereich und wird sich zukünftig auf ihre Kernkompetenz Augenheilkunde, als Spezialist für „Die Optik im Auge“ konzentrieren.

Nachdem sich die Urologie-Sparte von WaveLight bereits in den vergangenen Jahren als eigenständig agierender Geschäftsbereich erfolgreich etabliert habe, ermögliche es die wirtschaftliche Selbstständigkeit dem neuen Unternehmen, „seine Marktpräsenz weiter zu stärken und die Kundenbetreuung noch einmal zu intensivieren“, resümiert Falkenstein. „Wir entwickeln auf der Ba-

sis neuester Technologien zuverlässige und preisgünstige Lasersysteme, die sich durch hohe Anwendungsvielfalt und Effektivität auszeichnen“, skizziert er die Produktposition. In dem für das neue Unternehmen relevanten Bereich der Laserurologie rangiert das Unternehmen unter den ersten zehn Anbietern weltweit.

Die Experten aus dem medizinischen Anwenderbereich, aber auch auf diesen Bereich spezialisierte Marktbeobachter (wie zum Beispiel Millennium Research Group) prognostizieren eine weitere Nachfragezunahme nach Lasersystemen dieser Art mit Wachstumsraten von jährlich 15 Prozent. Wegen der veränderten Ernährung- und Lebensgewohnheiten werden bei gleichzeitig steigender Lebenserwartung die Harnsteinerkrankungen wie auch operativ anzugehende prostatiche Beschwerden weiter zunehmen. Eine Therapie per Lasertechnik erweist sich dabei in vielen Fällen einer klassischen offenen Operation als überlegen, da sie endoskopisch und minimal-invasiv durchgeführt werden kann. Der Eingriff ist für die Patienten weniger belastend, verkürzt die Krankenhausaufenthaltsdauer und reduziert somit Kosten. „Dies

war ein wichtiger Grund für unser Engagement“, resümierten die beiden Beteiligungsgesellschaften. Mindestens ebenso wichtig: „Die hohe Innovationskraft sowie die Kompetenz und langjährige Erfahrung von Management und Mitarbeitern.“ Die auf den Mittelstand spezialisierte BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft, München, hat aktuell 270 Mio. € in 560 Partnerunternehmen investiert. Neben der Finanzierung von Wachstums- und Innovationsmaßnahmen bildet die Regelung der Unternehmensnachfolge, zum

Beispiel im Rahmen eines Management-Buy-outs, einen weiteren Schwerpunkt der BayBG-Tätigkeit.

Die S-Partner Kapital AG ist eine länderübergreifende Beteiligungsgesellschaft der Sparkassenorganisation, wobei derzeit 20 bayerische und 6 saarländische Sparkassen sowie die Landesbank Saar zu ihrem Aktionärskreis zählen. Sie begleitet mittelständische Unternehmen mit Eigenkapitalprodukten in der Wachstumsphase sowie bei Unternehmensnachfolgen. > RS

INFO Management-Buy-out

Ein Management-Buy-out (MBO) bedeutet die Kapitalübernahme eines Unternehmens durch das bisherige (angestellte) Unternehmensmanagement. MBOs sind bei der Unternehmensnachfolge ein häufig genutztes Instrument, um den reibungslosen Übergang eines Unternehmens in neue Hände zu sichern. Nach einer Studie des Instituts für Mittelstandsforschung werden von den jährlich rund 70 000 Unternehmensübergängen rund 10 % über ein MBO realisiert. Wenn das übernehmende Management das für den Kauf notwendige Kapital nicht vollständig aufbringen kann, unterstützen oft Beteiligungsgesellschaften bei der Finanzierung der Transaktion mit offenen und/oder stillen Beteiligungen. Für den bayerischen Mittelstand engagiert sich die BayBG Bayerische Beteiligungsgesellschaft regelmäßig mit Beteiligungen im Rahmen von MBOs und ermöglicht so einen effizienten Ablauf des Unternehmensübergangs.

Air Berlin übernimmt dba

Wunschpartner gewonnen

Die Fluggesellschaft Air Berlin übernimmt den Konkurrenten dba, die Fluglinie, die der Nürnberger Multi-Unternehmer Hans-Rudolf Wöhrl vor drei Jahren für den symbolischen Kaufpreis von einem Euro erworben hatte.

Den Preis, den jetzt Air Berlin für die dba zahlt, liegt im mittleren zweistelligen Millionenbereich, teilte Air Berlin in Frankfurt mit. Dieser werde aus Barmitteln bezahlt. Eine Kapitalerhöhung sei nicht nötig. Das Magazin *Focus* nannte die Summe von 120 Mio. €.

Zusammen kämen beide Fluggesellschaften in diesem Jahr auf 20 Millionen Passagiere, hieß es. dba soll eine eigenständige Gesellschaft bleiben. Der Marktauftritt werde jedoch künftig unter Air Berlin erfolgen.

Soweit wie möglich sollen die Flugpläne für den kommenden Winter aufeinander abgestimmt werden. Ab 1. April 2007 soll es einen gemeinsamen Sommerflugplan geben. Die dba-Geschäftsführer Martin Gauss und Peter Wöhrl würden das Unternehmen weiter leiten.

„Wir konnten uns die Chance, unseren Wunschpartner zu gewinnen, nicht entgehen lassen“, sagte Air Berlin-Chef Joachim Hunold. Die Streckennetze bei-

der Gesellschaften ergänzten sich, Überschneidungen gebe es keine. „Wir können die innerdeutschen Verbindungen der dba problemlos in unser europäisches Netz integrieren und damit den Anteil an Geschäftsreisen deutlich erhöhen.“

Ein weiterer Vorteil seien die dba-Slots an den Flughäfen in München und Düsseldorf. An diesen Flughäfen hätte Air Berlin kaum noch aus eigener Kraft wachsen können.

Die Übernahme von dba werde das Air Berlin-Ergebnis nicht belasten, hieß es. Für 2006 sei mit einem „deutlichen Gewinn“ zu rechnen. > DPA/RS

Bohrtechnik

WMZ Bohrtechnik
GmbH & Co. KG
89415 Lauingen · Wittlingerstr. 7
Tel. 09072-921880 · Fax -921881
E-mail: wmz-bohrtechnik@t-online.de
www.wmz-bohrtechnik.de

Spülbohrungen Stahlrohrpressungen