

Phönix aus der Asche

Hardy Gebäudeelektronik. Der Wandel einer einstigen Industriebrache in ein Ausflugsziel mit einem großen Wohlfühlfaktor ist den Machern des Monbergs gelungen, unterstützt von moderner Technik im Hintergrund.



Die Anlage auf dem Monberg hat sich nicht nur für die Macher gelohnt, sie ist auch zum Anziehungspunkt in der Region geworden.



→ 51° 6' N, 6° 54' O, 63 Meter über NN. Nein, das ist nicht die Uwe Düne auf Sylt, sondern irgendwo zwischen Düsseldorf und Köln. Trotzdem sitzt man im Strandkorb, buddelt die Füße in den Sand und guckt dabei nicht auf die Nordsee, sondern auf den Rhein.

Kaum vorstellbar, dass hier noch vor 10 Jahren eine Industriebrache auf ölverseuchtem Boden war. Kurze Zeit nach dem Politikwechsel 1999 kamen die neuen Stadtväter auf die Idee, aus dem Schandfleck, direkt am Rhein gelegen, ein schönes Gewerbe- und Industriegebiet zu machen. Kaum beschlossen, fingen die Probleme an, denn das Areal war jahrelang Standort einer Öltraffinerie und infolgedessen stark verseucht. Bis zu 10 Meter Tiefe musste der kontaminierte Boden ausgekoffert werden – insgesamt 250.000 Kubikmeter.

Die Entsorgung hätte immense Kosten verursacht. Also hat sich die Stadt Monheim entschlossen, das Erdreich zusammenzuschieben, mit Folie sicher zu verpacken und zu begrünen. Das war die Geburtsstunde des Monbergs. In den ersten Jahren war hier lediglich eine Aussichtsplattform, bis ein gewiefter Gastronom den Rohdiamanten am Rhein entdeckt hat. Seine Pläne, hier oben eine Erlebnis-Gastronomie zu betreiben, fand bei der Stadt Gehör. So entstand auf der Südhälfte der Anlage, mit Blick Richtung Köln und Dom, ein Loungebereich mit Strandflair.

Die „Düsseldorfer Seite“ beherbergt einen bayrischen Biergarten mit Skihütte und Bier vom Münchner Hofbräuhaus. Aber obwohl der Berg nur etwa 20 Meter hoch ist, weht hier

oben immer eine steife Brise, die trotz des gemütlichen Ambientes nicht zum Verweilen einlud. Damit die Gäste auch weiterhin die schöne Aussicht auf den Rhein und seine grünen Ufer genießen konnten, hat man sich für Glas entschieden und diese Konstruktion mit einer Photovoltaik-Anlage kombiniert, die fast um den ganzen Berg herum reicht.

Für die Realisierung eines solchen Prestigeobjekts brauchte man natürlich einen starken Partner. Gefunden hat man ihn in der Mega – der Monheimer Elektrizitäts- und Gasversorgung GmbH – als Betreiber. Sie ist als Investor aufgetreten, erlangt damit natürlich auch die Einspeisevergütung und kann so die Rückfinanzierung des Invests tätigen.

Der Energieversorger ist ein dienstleistungsorientiertes Tochterunternehmen der Stadt, das Ende der 90er-Jahre aus dem Elektrizitätswerk Monheim und der Gasversorgung Monheim entstanden ist. Dritter im Bunde ist Elektro Gaulke. Das Unternehmen hatte über Jahre zu 100 Prozent den technischen Support für das Elektrizitätswerk übernommen, wurde schließlich gekauft und mit allen Mitarbeitern in die Mega eingegliedert.

Aus diesen alten Verbindungen stammt auch Frank Hardy, der auf dem Monberg nicht nur die Photovoltaik-Anlage, sondern auch die gesamte Elektrik installiert hat. „Frank Hardy war 20 Jahre bei Gaulke beziehungsweise bei der Mega, zuletzt als Netzmeister, tätig, bevor er sich vor zweieinhalb Jahren selbstständig gemacht hat“, erzählt Werner Geser, der sich beim Energieversorger um Vertrieb und →



Experten unter sich: Werner Geser vom Monheimer Energieversorger Mega, links, und Frank Hardy, rechts, vor der Anzeigentafel der Photovoltaik-Anlage.

Marketing kümmert, „die Photovoltaik-Anlage auf dem Monberg war eines seiner ersten großen Projekte in der Selbstständigkeit.“ Und der Monberg war für den Jungunternehmer eine große Herausforderung, an der er in jeder Beziehung gewachsen ist. Sein Betrieb für Gebäudeelektronik, gestartet als One-Man-Show, hat inzwischen schon sieben Mitarbeiter, Tendenz steigend. „Der Monberg war ein sehr wichtiger Auftrag für mich“, sagt Hardy heute, „ich hab mir gesagt, wenn ich es schaffe, den Berg mitsamt der Photovoltaik-Anlage zu installieren, schaffe ich danach auch jede andere Herausforderung. Trotz aller logistischen Hindernisse hat die Arbeit richtig viel Spaß gemacht.“

Die logistische Meisterleistung liegt in der Tatsache begründet, dass es nur zwei Möglichkeiten gibt den Monberg zu erobern. Entweder über 107 Stufen oder über einen Schotterweg, der nur mit einem Radlader zu befahren ist. Auf diesen Wegen hat Hardy unter anderem 229 Photovoltaik-Module nach oben geschafft, ganz zu schweigen vom kompletten Installationsmaterial. Denn elektrotechnisch sind hier oben alle Wünsche erfüllt worden. Es wurden Kabel und Anschlüsse für

alle Möglichkeiten und Eventualitäten verlegt, die man sich nach heutigem Stand der Technik vorstellen kann. Darunter etwa fünf Kilometer Erdkabel für die Datentechnik.

An allen Sonnenschirmen sind Anschlüsse für Infrarot-Heizstrahler vorgesehen. Die ausgefallensten Wünsche des Lichtplaners für die komplette Beleuchtung inklusive der Not- und der Eventbeleuchtung mit integrierter Farbsteuerung wurden erfüllt.

Auf dem ganzen Berg sind Kabel für Lautsprecher verteilt. Hier oben ist eine Verteilung, mit der selbst Großküchen versorgt werden könnten. Die Kabel, die hier hochgezogen wurden, versorgen den Berg mit 200 kW Leistung. Das ist eine Größenordnung, an die man eine Industrie-Anlage hängen könnte.

Gespeist werden die Kabel von der Trafo-Station am Fuß des Berges. Oben gibt es fünf Hauptpunkte, die von dicken Kabeln angesteuert werden. Von da aus teilt sich die Versorgung in die verschiedenen Küchen, Back- und Grill-Shops sowie Bars mit Küchen und Beleuchtung. Ein Großteil geht in die großen Kühlhäuser. Die ganze Anlage ist darauf ausgelegt, mehrere Hundert Leute auf einmal versorgen zu können. „Wenn ich sage, der Inhalt des Schaltschranks hat 110.000 Euro gekostet,

kann man sich vorstellen, was auf dem Monberg möglich ist“, erklärt Hardy. Das Objekt war also auch von der technischen Seite eine Herausforderung und das Aushängeschild des jungen Unternehmens. Neben den anspruchsvollen Installationsarbeiten auf dem Monberg warteten in der Selbstständigkeit natürlich auch viele neue interne Abläufe auf den Elektrotechniker. Um nicht im Chaos zu versinken, musste ziemlich schnell eine kaufmännische Software her. Aus seiner Zeit bei Elektro Gaulke beziehungsweise der Mega hat sich Hardy an die alten Kontakte zur Software-Schmiede Hausmann & Wynen erinnert. Hier hat man schon vor 20 Jahren mit Powerbird gearbeitet.

„Am Anfang der Selbstständigkeit ging mir alles zu schnell, und ich gebe zu, dass ich erst wegen der Investition gezögert habe“, erzählt Hardy, „andererseits sagte ich mir, ist es von unschätzbarem Vorteil, wenn einem eine Software schon über 20 Jahre vertraut ist. Im Nachhinein bin ich froh, dass ich mich dann doch sehr schnell für Powerbird entschieden habe. Denn ganz ehrlich, ohne diese Branchensoftware hätte ich als frischgebackener Unternehmer dieses Großprojekt nicht so einfach realisieren können.“

Im Elektrohandwerk gibt es viel mehr Produkte als in den meisten anderen Gewerken. Sie unterliegen zudem häufigen Preisschwankungen der verschiedenen Großhändler und sind oftmals verknüpft zu Stücklisten mit Lohnanteilen. Bei größeren Projekten ist der Installateur vom Baustromverteiler bis zur Montage der letzten Leuchte auf der Baustelle, und muss dort und im Büro den Überblick zu behalten. Zudem sind die fachlichen Anforderungen so weit gefächert, dass sie von der Leerrohrinstallation bis hin zur Inbetriebnahme einer Photovoltaik-Anlage reichen müssen. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an eine Software, die diese Abläufe gewinnbringend optimiert. „Das gute an Powerbird ist der modulare Aufbau. So konnte mir zur Erleichte-



MONBERG LICHTER

Die technische Ausstattung genügt den höchsten Ansprüchen. Bei besonderen Events, wie der Lasershow zur Eröffnung des Monbergs vor zwei Jahren, wurde deutlich, was die Umsetzung einer innovativen Lichtplanung vermag.

Mit gigantischen Lichtspielen haben die Organisatoren nicht nur der Himmel über Monheim illuminiert, auch die Gebäude des neu entstandenen Gewerbegebiets wurden in stimmungsvolle Farben getaucht. Ein Spektakel, das den Berg in einem weiten Umkreis bekannt machte und viele Besucher anlockte.

rung der Büroarbeit exakt die Bausteine aus- suchen, die ich brauche, abgestimmt auf meine Bedürfnisse. Das gibt einem die Sicherheit, dass alles perfekt funktioniert. Und wenn ich wirklich mal nicht weiter weiß, genügt ein Hil- feschrei und der Support von Hausmann & Wynen ist sofort zur Stelle. So etwas nenne ich eine gelungene Geschäftsbeziehung“, be- geistert sich Frank Hardy.

Die Geschäfte könnten für ihn nicht bes- ser laufen. Seit dem Monberg ist er fest im Photovoltaik-Geschäft. Die Kunden stehen – natürlich auch bedingt durch die Abstufung des Fördergesetzes – bei ihm Schlange. Aber nicht jedem steigen seine Mitarbeiter aufs Dach. „Eine Photovoltaik-Anlage ist aus ver- schiedenen Gründen nicht für jeden geeignet“, so Hardy, „eine große Rolle spielen die Lage und die Umgebung, aber auch der Umstand, ob der Kunde das Geld ‚über‘ hat, oder die An- lage finanziert werden muss.“

Kunden, die in den Genuss so einer profession- ellen Beratung gekommen sind, sind in der Regel auch sehr zufriedene Kunden. „Wenn alle Fakten stimmen, haben die Kunden ein- fach Spaß an der Investition. Sie haben den

Wert ihrer Immobilie gesteigert und freuen sich, wenn sie am Zähler sehen, dass sie mit ihrem Dach wieder Geld verdient haben“, be- richtet Frank Hardy stolz. In der Gegend um Monheim rechnet man anhand von Erfah-



Die Arbeit am Monberg war eine große Herausforderung. Heute ist das Projekt mein Aushängeschild.

Frank Hardy

rungswerten mit einem Ertrag je Kilowatt- Peak von 800 bis 880 Kilowatt-Stunden. Das rechnet sich auch für die Mega, die sich als Betreiberin der Monberg-Anlage aktiv für den Klimaschutz engagiert hat. Die installier- te Anlagenleistung beträgt 59 Kilowatt-Peak. Daraus ergibt sich ein jährlicher Ertrag von 50.000 Kilowatt-Stunden. Damit hat sich die Investition von einer halben Million Euro in- klusive Windschutz für das Unternehmen in

etwa 20 Jahren amortisiert. „Den höchsten Ertrag erzielt man, wenn bei klarer, knackig kalter Luft die Sonne scheint“, erklärt Werner Geser. „Von daher war der letzte Winter für uns ein Geschenk des Himmels. Nachdem er

allerdings auch sehr schneereich war, haben wir Besen besorgt und einen hauseigenen Räumdienst eingerichtet“, fährt er lachend fort. Man könnte auch sagen, das Erfolgskon- zept Monberg entlockt nicht nur seinen Besuchern ein Lächeln. ←

www.hardy-gebaeudeelektronik.de
www.hausmannwynen.de
www.mega-monheim.de