

Ein Venloer Unternehmen war an den wesentlichen Innovationen auf Glasgebiet der letzten 40 Jahre beteiligt. Ein daraus hervorgegangenes Jointventure für Solartechnik entwickelt sich überdurchschnittlich gut.

Scheuten Solar

Eine sonnige Bilanz

Der Berliner Hauptbahnhof mit seinem Glasdach und seiner Glasfassade ist nur eines von zahlreichen bekannten Referenzobjekten von Scheuten Solar. Die Glaselemente, die das Dach bilden, produzieren mit den darin enthaltenen Photovoltaik-Modulen Elektrizität. Optisol heißt diese Premium-Produktserie, die nach Maß hergestellt wird und Hightech-Solarenergie mit hohem ästhetischen Anspruch verbindet. Im Sortiment von Scheuten Solar macht Optisol etwa zehn Prozent aus. Für die fehlenden 90 Prozent sorgt das Produkt Multisol: ebenfalls ein Hightech-Produkt, jedoch für den Massenmarkt gedacht. Es ist für Standard-Situa-

eigenes 250-Kilowatt-Sonnenkraftwerk einen großen Teil der dort benötigten Energie.

Sprung nach Deutschland

Die Fabrik in Gelsenkirchen 2003 wurde übernommen, als Scheuten Solar nach Deutschland ging. Den Anlass dafür gab das erste Kabinett Balkenende, das – vorübergehend – Schluss mit der Einspeisevergütung für Solarstrom machte. „Dadurch stand ich mit dem Rücken an der Wand“, sagt Mitbegründer und Geschäftsführer Frans van den Heuvel. „Das einzige, was ich tun konnte, war den Sprung nach Deutschland zu machen.“ In Deutschland ist Scheuten Solar



Jacques Scheuten (61) begann nach einem Fachhochschulstudium im väterlichen Kunstglasbetrieb, den er später übernahm. Er ist hundertprozentiger Inhaber des Unternehmens mit den Sparten Glass und Solar und entwickelt selbst Neuerungen.

in Los Angeles ist Scheuten Solar vertreten, und demnächst im kanadischen Ottawa.

Unternehmerische Mitarbeiter

Frans van den Heuvel findet es wichtig, unternehmerisches Denken auf allen Ebenen von Scheuten Solar zu verankern. „Ich gebe unseren Mitarbeitern Verantwortung und beobachte, ob sie problemlösend damit umgehen. Wir haben viele Mitarbeiter, die ständig auf der Suche sind nach neuen Wegen. Es gibt immer die verschiedensten Hindernisse, man muss dann kreativ sein und unkonventionell Lösungen finden.“

„Ich habe eine gute Nase für die Zukunft und die Produkte der Zukunft.“



Solar-Campus: Scheuten in Venlo Scheuten zieht verwandte Betriebe an

tionen etwa auf Spitzdächern oder Fabrikdächern vorgesehen und beweist in Großanlagen in verschiedenen Ländern seine Zuverlässigkeit. Multisol-Module eignen sich auch zum Bau von Vorhangfassaden. Auf dem Dach der Gelsenkirchener Photovoltaik-Modulfabrik von Scheuten Solar, der modernsten ihrer Art, erzeugt ein

ein bedeutender Player: auch am Reichstagsbau und den Fußballstadien von Schalke 04 und Hoffenheim war Scheuten Solar beteiligt. Dabei blieb es nicht: Südkorea und Spanien, Frankreich und Griechenland, Dubai und Belgien: „Wir haben eine enorme geografische Ausbreitung – das haben wir aus der Geschichte gelernt.“ Auch

Geschäftspartner von Scheuten Solar sind nicht nur die örtlichen Händler, Installateure und Projektentwickler, die für ein ansehnliches Produktvolumen sorgen. Daneben gibt es noch eine Abteilung für Projektentwicklung und Projektrealisierung. „Wir gehen an einen Standort und prüfen, welche technische Lösung am besten geeignet ist. Wir berechnen, ob sich das Projekt rentiert – ‚Financial Engineering‘ könnte man das nennen. Nachdem wir einige Phasen durchlaufen haben, sehen wir uns an, ob



Frans van den Heuvel (46) arbeitete als Ingenieur für Autotechnik, hatte verschiedene Führungspositionen in der Elektroindustrie inne und hatte ein eigenes Unternehmen. 2000 gründete er das Jointventure Scheuten Solar, dessen CEO er ist.

ein Projekt wirklich interessant und ob die Risiken kontrollierbar sind.“ Wenn das der Fall ist, steht einer endgültigen Investitionsentscheidung nichts im Weg. Voraussetzung ist jedoch das Finden eines Investors, beispielsweise ein Pensionsfonds. „Wir bieten unseren Investoren auf diese Weise ein Return on Investment“, so Frans van den Heuvel.

1950 gegründet, hat das Venloer Unternehmen Scheuten die entscheidenden Schritte in der Entwicklung von Flachglas mitgemacht. Jacques Scheuten, Sohn des Gründers und heutiger Firmeninhaber, fuhr 1966 mit Auto und Anhänger nach Deutschland, um Doppelglas für den niederländischen Markt einzukaufen. Mit Isolierglas, Verbundglas, Panzerglas, beschichtetem Glas und feu-

erhemmendem Glas war Scheuten bei der Glas-Innovation immer vorn dabei. „Aus Sand machen wir Glas“, meint Scheuten, was durchaus zutrifft, da dem Unternehmen auch Fabriken zur Herstellung von Floatglas gehören, dem Ausgangsprodukt für alle Glas-Veredlungen. Die Entwicklung der Solar-Aktivitäten übertreffen die kühnsten Hoffnungen: „2007 lagen wir ein paar Millionen über der Glas-Sparte, und danach haben wir richtig Gas gegeben“, meint Frans van den Heuvel. „Der Umsatz 2008 lag weit über den Erwartungen bei 288 Millionen Euro.“ Scheuten gehört heute mit rund 800 Mitarbeitern und einer halben Milliarde Umsatz zu den drei größten unabhängigen Glasunternehmen Europas. Am Venloer Firmensitz werden Solarpaneele produziert, die in Fassaden integriert werden können.

Nullenergie-Gewächshaus

50 Mitarbeiter sind allein für Forschung und Entwicklung tätig. Acht Universitätsinstitute, darunter das Materialforschungszentrum der

„Aus Sand machen wir Glas.“

Freiburger Universität, sind Kooperationspartner. Ständig wird daran gearbeitet, Glas neue Funktionen zu geben. Inhaber Jacques Scheuten ist federführend mit dabei: „Ich habe eine gute Nase für die Zukunft und die Produkte der Zukunft. Das



Glas überm Gleis: Berliner Hauptbahnhof

ist einfach Feeling.“ Eine der Neuentwicklungen ist Glas, das selektiv Licht für Pflanzen durchlässt. So werden Nullenergie-Gewächshäuser möglich. Die Firma Sunrise bildet zusammen mit fünf, bald sechs, weiteren Scheuten-Fabriken den Kern eines Solar-Campus in Venlo, der bald von 15 auf 30 Hektar wachsen soll und auch anderen aus der Branche Raum geben soll: So soll ein Solar-Cluster entstehen.

Das Solargeschäft, in das Scheuten im Jahr 2000 einstieg, erweist sich als richtige Entscheidung, denn es sorgt inzwischen für rund 40 Prozent des Umsatzes. Gegenüber größeren Konkurrenten sieht Frans van den Heuvel einen Vorteil: „Ein großes Schiff wie die Titanic bleibt auf Kurs und fährt immer weiter. Wir sehen uns eher als Flottille kleinerer Boote, die sehr wendig und manövrierfähig ist.“ Ein Vorteil bei Investitionen: Am Telefon können die Chefs eine solche Entscheidung dann sehr schnell treffen.



Hauptstadt-Referenz: Im Berliner Hauptbahnhof wurde Scheuten-Glas verbaut

Daten und Fakten

Aktivität: Produktion von Photovoltaik-Modulen

Sitz: Venlo

Gründungsjahr: 2000

Mitarbeiter: 550 (weltweit)

Umsatz: 288 Millionen Euro