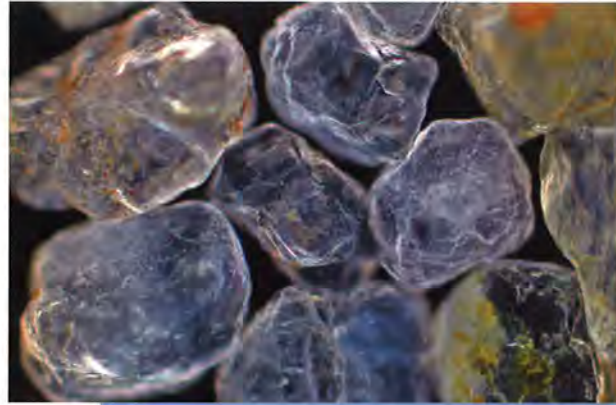


Kubisch, kantengerundet und vielseitig



HIER WIRD VERLADEN, was seine Qualitäten unter dem Mikroskop offenbart: Pleinfelder Quarzsand punktet mit Reinheit und kantengerundeter Kornform. Dem Fahrer dieses Lkw mit Beachsand-Werbung an der Mulde ist Aufmerksamkeit auch ohne Mikroskop sicher.

Fotos: Pleinfelder Quarzsand/gsz

Das größte zusammenhängende Lockersandgebiet Süddeutschlands, auch Sandachse genannt, erstreckt sich von Bamberg im Norden bis nach Weissenburg im Süden und schließt die großen Ballungsräume Bamberg und Nürnberg-Fürth-Erlangen mit ein. In Pleinfeld, etwa 40 km südlich von Nürnberg, hat ein Unternehmen seinen Sitz, das es versteht, das Beste nicht nur aus seinen Vorkommen herauszuholen, sondern auch intelligent alle Spareffekte zu nutzen, die sich bieten.

Die im Raum Pleinfeld lagernden Quarzsande vereinen ideale Eigenschaften, die sie für viele Einsatzzwecke qualifizieren. Erosion und Verfrachtung trennten im Zuge der geologischen Bildungsprozesse dieser Sedimentlagerstätten säuberlich die weichen Gesteinsanteile von der widerstandsfähigen Quarzsandfraktion. Die einzelnen Quarzkörner profitieren ebenfalls von der Vorarbeit dieser

natürlichen Umlagerungsprozesse: weitgehend kubisch, perfekt kantengerundet und völlig frei von Kalkanteilen bringen sie chemisch und physikalisch vorteilhafte Qualitäten mit. Eines der Unternehmen, die das zu schätzen wissen und die Lagerstätten wirtschaftlich nutzen, ist die Pleinfelder Quarzsand GmbH & Co. KG.

Die Geschichte des Unternehmens reicht schon über 85 Jahre zurück. Tra-

gende Säulen sind die 1924 gegründete Firma Hueber und die 1956 in das Quarzsandgeschäft eingetretene Firma Franz Feil. In 1987 addierten beide ihre Kompetenzen und gründeten die Pleinfelder Quarzsand GmbH. Vom gemeinsamen Erfolg bestätigt, folgte 2008 der Zusammenschluss zur Pleinfelder Quarzsand GmbH & Co. KG.

Breites Angebot erfordert breites Wissen in Anwendermärkten

Hauptgeschäftsfeld des Unternehmens, das sich für die Zukunft gut positioniert sieht, ist die Gewinnung von Pleinfelder Quarzsand, dessen höchstmögliche Veredelung und der Vertrieb des San-

des. Klingt unspektakulär; ein Blick in das Gesamtprogramm korrigiert diesen Eindruck allerdings schnell. Quarzsandproduzenten sind ein gutes Stück komfortabler im Markt unterwegs als reine Bausandhersteller. Die offene Tür zu ganz verschiedenen Abnehmerkreisen verlangt allerdings auch mehr offensive Promotionarbeit, mehr Wissen über den Produktbedarf ganz verschiedener Abnehmerbranchen und spezielle Aufbereitungsverfahren. Für den Verkauf als „normaler“ Bausand sind die Pleinfelder Produkte in der großen Masse „überqualifiziert“. Entsprechend findet sich dieser Angebotsbereich auch erst ganz hinten im Gesamtprogramm unter „sonstige Sande/Bausande“. Eröffnet wird die Broschüre dagegen mit werthaltigem Bauchemie- und Bauindustriesand für Fliesenkleber, Estrich, Beton und Dachsteine. Dazwischen finden sich Golf-sand, Beachsand, Reitsand, Fußball-sand, Sprungsand, Spielsand und Fallschutzsand – jeweils mit der Ergänzung „Pro“ am Wortanfang als besonderes Markenzeichen des Pleinfelder Portfolios. Wem das noch nicht „bunt“ genug ist, der findet beim preisintensiven Farbsand für spezielle Effekte im Galabau und zum Beschweren von Kunstrasenmatten vielleicht das Richtige. Die hochreinen Sande werden innerhalb der verschiedenen Abnehmerbranchen gern weiterempfohlen, da sie wegen ihrer Reinheit und der exakt abgestimmten Sieblinien weder verfestigen oder verdichten und schnell entwässern.

Zwei Standorte mit jeweils eigenen Vorzügen

Das Unternehmen gewinnt derzeit Sand aus zwei Gruben in Georgensgmünd und Pyras. Pro Jahr werden rund 190.000 t Rohstoff nachfragegerecht gefördert. In Georgensgmünd wird derzeit trocken mit Radladern abgebaut, in Pyras leistet neben einem Teil Trockenabbau ein Saugbagger den Löwenanteil der Nassgewinnungsarbeit. Vom Standort Georgensgmünd wird Richtung Augsburg und nach Baden-Württemberg geliefert, Pyras liegt günstig für Lieferungen in den Großraum München. Da die speziell veredelten Sande nahezu im gesamten süddeutschen Bereich sowie in angrenzende Nachbarländer geliefert werden, macht diese strategisch günstige Positionierung der Werke eine Menge aus. Seinen besonders reinen Sanden ver-

dankt das Unternehmen einen beständigen Vertriebs-Erfolg. Durch regelmäßige Analysen des betriebseigenen Labors und laufende Kontrollen der LGA Bayern wird die hohe Produktqualität immer aufs Neue bestätigt und dokumentiert.

Doch bevor es an die Auslieferung geht, braucht die Veredelung des hochwertigen Materials von der Aufgabe bis zum sortenreinen Endprodukt eine ganze Reihe aufwändiger Verfahrensschritte und jede Menge Pumpenkraft. In Georgensgmünd wird über Waschsiebe und Aufstromklassierer mehrfach klassiert und gereinigt. Anschließend wird das gereinigte und vorklassierte Gut je nach Bedarf in einem Fließbett-trockner oder mit Hilfe einer Trockentrommel getrocknet. Abschließende Absiebungen zur Feinjustierung in siebliniengerechte Körnungen schließen den Aufbereitungsprozess ab. Um nichts vom wertvollen Rohstoff zu verschenken, gewinnen Schöpfräder ausgewaschene Feinsandfraktionen aus dem Waschwasser in den Prozess zurück.

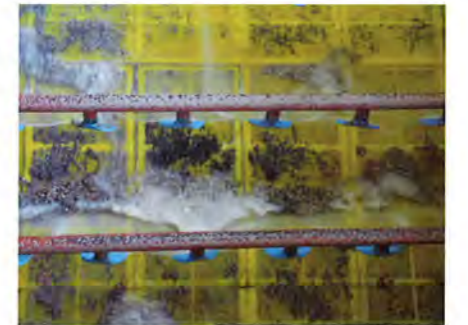
Ausgefällte Reinigungsprozesse mit zwei Schwertrübesortierern, um organische Anteile komplett auszuwaschen, und Hydroklassieranlagen kennzeichnen die Aufbereitung im Werk Pyras. Wer energieintensive Verfahrenstechnik wie die skizziert beschriebene betreibt, hat am variablen Faktor „Stromkosten“ in der Gegenwart nicht unbedingt nur Freude. Steigende Energiekosten lassen sich zudem nicht in jedem Fall und zeitnah technisch kompensieren; gespart werden soll aber trotzdem. Wie sich zeigt, gibt es auch hier einen Weg, wenn nur der Wille da ist.

Von der Anregung zum erfolgreichen Selbsttest

Peter Berschneider, neben Thomas und Stefan Hueber einer der drei Geschäftsführer des per Zusammenschluss gestärkten Familienunternehmens, ist unter anderem verantwortlich für den Stromeinkauf. Etwa vor drei Jahren ließ er es auf einen Versuch ankommen und beauftragte die Wolff & Müller Energy GmbH (WME) mit einer Marktanalyse, um in einem ersten Schritt den Stromeinkauf für das Werk Georgensgmünd preislich zu optimieren. Die Anregung dazu bekam er durch einen entsprechenden Vortrag während einer Jungunternehmerveranstaltung des BIV Bayern.



SCHNELLER ÜBERBLICK: Im Eingangsbereich der Verwaltung machen Tütchen mit allen lieferbaren Sand- und Spezialproduktfraktionen neugierig auf das Lieferprogramm.



PETER BERSCHNEIDER erklärt Aufbereitungsverfahren und Arbeitsweise der Komponenten Aufstromklassierer, Waschsieb, Zyklon, Fließbettrockner etc. im Werk Georgensgmünd.



GEORGENSMÜND – eine der derzeitigen Abbaustätten. Im Moment wird der Quarzsand am Standort trocken abgebaut.



BEACHSAND durch die Finger rieseln lassen. Die attraktive Farbgebung – beige mit einem leichten Stich ins Rötliche – ist typisch für die Quarzsande der Region.

„Die Marktrecherche kostet nichts, wenn sich tatsächlich ein geringerer Strompreis ergibt und man sich zum Kauf entschließt. Kann kein günstigerer Preis als der des Bestandsversorgers ermittelt werden, ist die Recherche ebenfalls kostenfrei“, begründet Peter Berschneider seinen damaligen Feldversuch, bei dem ein potenzieller Auftraggeber grundsätzlich nichts zu verlieren hat. Tatsächlich ergab die Recherche einen Spareffekt und so fließt nun der von WME vermittelte Strom schon das dritte Jahr nach Georgensmünd.

Halten die anfangs ermittelten Zahlen zur möglichen Einsparung dem kritischen Vergleichsblick auch heute noch Stand? Absolut! Peter Berschneider hat herausgefunden: „... dass wir durch den Wechsel zum von WME vorgeschlagenen Stromversorger jährlich rund 7 % an Energiekosten gespart haben! Wir konnten schon in der Vergangenheit durch intensive eigene Preisvergleiche zumindest die Preiserhöhungen des Versorgers niedrig halten. Es ist absolut vorstellbar, dass bei anderen Unternehmen unserer Branche, die diese Prozesse nicht derart intensiv verfolgen, Einsparungen bis zu 10 % wahrscheinlich sind.“

Die reale Einsparung war aber nicht der einzige positive Effekt, der nach dem Anbieterwechsel eintrat. Die Konsequenz des Unternehmens sorgte inzwischen auch bei den früheren Versorgern für ein gutes Stück mehr Flexibilität in der jährlichen Verhandlungsrunde. Immerhin geht es um etwa 500.000 kWh Liefervolumen im Jahr und damit um eine Größenordnung, die Kompromissbereitschaft durchaus unterstützt. Allerdings ist es nicht der Strompreis allein, der Berschneider von seinem Energiedienstleister überzeugt. Er sieht in der Zusammenarbeit weitere Vorteile: „Das Gute ist, dass man bei WME immer einen Ansprechpartner behält, der sich um den Abnehmer kümmert, ganz gleich welcher Lieferant in welchem Jahr im Vertrag steht“, lobt Berschneider die unkomplizierte Kommunikation.

Aber wo kommt der Spareffekt genau her? Claudia Depner, Betreuerin des Unternehmens bei WME, nennt



GELAGERT WERDEN DIE FERTIGPRODUKTE überdacht, aber offen. Damit wird eine Wiederbefeuchtung der Sande durch Regen- oder Kondenswasser vermieden.



IN PYRAS GEWINNT ein Saugbagger derzeit den Löwenanteil des Materials aus dem nassen Element.



„**HÖREN UND LESEN** ist gut, sehen und kennen ist aber besser“, sagten sich Claudia Depner (l.), Betreuerin des Unternehmens bei WME, und Anna von Rosenberg, WME-Marketingleiterin, und waren beim Ortstermin dabei

neben dem generell günstigsten Lieferangebot, welches für das Unternehmen ermittelt wird, weitere Gründe. So gibt es beispielsweise einige Energieversorger, die speziell für die Benutzungsstruktur bestimmter Branchen profiliert sind – diese gilt es zu kennen. Schließlich agieren rund 1000 Energieversorger am Markt. Zudem arbeitet der Strommakler,

der sich auf die Belange der Baustoffindustrie konzentriert, bei den einzelnen Angeboten heraus, welches der beiden Leistungspreismodelle (Berechnung der Netzentgelte) das wirtschaftlichste für den individuellen Kunden ist. Denn wird beim Monatsleistungspreis (MLP) über 12 Monate hinweg in jedem Monat der jeweilige Spitzenwert zugrunde gelegt,

zählt beim Jahresleistungspreis (JLP) nur die einmalige Leistungsspitze. Häufig ist der JLP die günstigere Variante, selbst wenn der reine Energiepreis etwas höher ausfallen sollte. Doch diese Möglichkeit bieten nicht alle Energieversorger an – bei anderen muss explizit danach gefragt werden. Schade, denn mit dem JLP kann sich für viele Unterneh-

VON PROFIS FÜR PROFIS

Nicht nur der „reine Energiepreis“ bestimmt das wirtschaftlichste Angebot

Der Energiedienstleister Wolff & Müller Energy (WME) stellt regelmäßig fest, dass Sondervertragskunden nicht ausreichend aufgeklärt sind. Sie erhalten als Ergebnis einer Strom- oder Gaspreisausschreibung von Energieversorgern Angebote für ihre individuelle Benutzungsstruktur. Neben den reinen Energiepreisen können sich die Angebote aber auch in der Netzentgeltberechnung unterscheiden. Diese basiert auf dem Monatsleistungspreis (MLP) oder dem Jahresleistungspreis (JLP) – bei einer Fehlentscheidung sind unnötige Mehrkosten

vorprogrammiert. „Vielen Sondervertragskunden fehlt bisher das Wissen, dass der günstigste reine Energiepreis nicht mit dem wirtschaftlichsten Gesamtangebot gleichzusetzen ist. Die Unterschiede zwischen MLP und JLP sind nicht ausreichend transparent aufgeschlüsselt und das erschwert einen realistischen Vergleich“, sagt André Götz, Geschäftsführer der WME. MLP und JLP bezeichnen Modelle zur Berechnung der Netzentgelte. Diese erhält der Netzbetreiber für die Durchleitung der Energie. Da diese modellabhängig variieren, empfiehlt

sich eine sorgsame Prüfung der Gesamtkosten. Während sich der MLP über ein Jahr auf Basis aller Maximalleistungen innerhalb von zwölf Monaten errechnet, basiert der JLP auf dem Wert der einmaligen Jahresmaximalleistung.

Die Leistungs- und Arbeitspreise für das Netzentgelt können von Netzgebiet zu Netzgebiet variieren. Dabei fallen die Kosten des JLP zunächst auf den ersten Blick grundsätzlich höher aus. Wer aber die beiden Preismodelle mit entsprechenden Netzentgelten wirklich durchrechnet, ermit-

telt häufig eine Preisdifferenz zugunsten des JLP. Wie groß der Unterschied der Jahresgesamtkosten zwischen den Modellen sein kann, zeigt die Grafik am Beispiel des Kieswerks Sparfuchs mit 1,3 Mio. kWh Verbrauch/Jahr – das entspricht einer Jahresproduktion von rund 600.000 t Kies. Hier liegt die Ersparnis bei mehr als 17.000 Euro – davon könnten beispielsweise ein halbes Jahr lang die Leasingraten eines Radladers finanziert werden.

Um ebenfalls von diesen Einsparungen zu profitieren, empfehlen unabhängige Energiedienstleister wie die WME professionelle Unterstützung bei der Strom- und Gaspreisausschreibung. Erst das Verständnis der Gesamtkosten ermöglicht den unverfälschten Preisvergleich.

■ www.wm-energy.de

Jahresgesamtkostenrechnung – Beispiel Kieswerk Sparfuchs

Kieswerk Sparfuchs	Monatsleistungspreis	Jahresleistungspreis
Gesamtverbrauch/p.a.	1.300.000 kWh	1.300.000 kWh
Maximalleistung/p.a.		632 kW
kumulierte max. Monatsleistung/p.a.	7.374 kW	
reiner Energiepreis	5,0 ct	6,0 ct
Netzentgelt Arbeitspreis/kWh*	0,26 ct	0,26 ct
Netzentgelt Leistungspreis EUR/kWh	8,51 EUR	51,04 EUR
Mess- und Abrechnungspreis/p.a.	839,00 EUR	839,00 EUR
Netznutzungsentgelt/p.a.	66.971,00 EUR	36.476,00 EUR
Energiekosten/p.a.	65.000,00 EUR	78.000,00 EUR
Gesamtkosten Energie & Netz/p.a.	131.971,00 EUR	114.476,00 EUR

* enthält Konzessionsabgabe i. H. v. 0,11 ct/kWh.

Quelle: WOLFF & MÜLLER ENERGY

HYDROKLASSIERER sorgen im Werk Pyras für höchste Materialreinheiten.



IST DER QUALITÄTSSAND vollständig und umweltschonend aus einem Lagerstättenabschnitt gewonnen, erhält die Natur attraktive Lebensräume zurück.

men ein deutlicher Spareffekt ergeben – wie auch in Pleinfeld. Hinzu kommt die Gewissheit, dass WME unabhängig agiert und nach den für den Interessenten günstigsten Angeboten sucht. Im Falle der Pleinfelder Quarzsand sind diese im dritten Jahr weiterhin so überzeugend, dass nun von einer WME-Marktrecherche auch für das Werk Pyras die Rede ist.

Natürlich bestimmt der Spareffekt im Sinne von Lebenszyklus- und Betriebskosten auch das Entscheidungsverhalten der Managementriege in allen anderen Bereichen. Das reicht von der komplexen Betrachtung potenzieller neuer Aufbereitungskomponenten über sparsame und gut gepflegte Baumaschinen bis hin zur Verwendung CO₂- und energiesparender Dotlux-LED-Leuchtmittel (www.ledkaufen.com) in den Werken und der Verwaltung.

Bemerkenswertes Marketing stützt die offensive Marktarbeit

Nun kann sich jeder einigermaßen mit Sieblinien vertraute Mensch zwar etwas unter einem Sand 0,3/0,7 mm vorstellen, welche Qualitäten aber bringt beispielsweise ein Reitplatzsand mit, um eine guten Tretschicht auszubilden? Oder wie

wirkt Aerifiziersand für Grünflächen von Fußball- bzw. Golfplätzen? Das Pleinfeld der Unternehmen überlässt es nicht dem Zufall, ob und dass ein potenzieller Kunde eben weiß, wie der Hase läuft, sondern liefert die Aufklärung zum Produkt bspw. bei Veranstaltungen des Greenkeeperverbandes direkt mit. Auf ein ähnliches Modell – Verbindung von Produkt und Wissen – setzen die Pleinfelder mit ihrer in 2008 begonnenen Präsenz auf der Fachmesse GaLaBau. Als einer von wenigen Ausstellern mit einem adäquaten Angebot – am Stand wurden unterschiedliche Sandkörnungen, Farbsande, Substrate und Reitplatzsubstrate präsentiert – profitiert das Unternehmen hier von einem gewissen Exotenstatus und erzielt damit erstaunlich gute Resonanzen. „Ausbrechen aus dem üblichen Rahmen“ – das scheint eine der Devisen des Unternehmens zu sein. Dafür sprechen weitere Beispiele und Mitmach-Aktionen, über die die Internetseite informiert, oder auch die durchaus attraktive Werbung an den firmeneigenen Liefer-Lkw.

Insgesamt gesehen hat das Unternehmen bereits viel erreicht. Trotzdem: Offene Wünsche gibt es immer. Der größte konzentriert sich im Moment auf die Nachwuchsgewinnung. Warum die aktuellen Ausbildungsangebote zum

Aufbereitungsmechaniker/-in (Sand und Kies) so wenig Zuspruch ernten, will Peter Berschneider nicht in den Kopf. Bei Pleinfelder Quarzsand soll dieser Beruf in 2011 zum ersten Mal ausgebildet werden, doch die Bewerber lassen auf sich warten. Dabei müsste doch die vielseitige Ausbildung, an deren Ende eine breite Palette an Einsatzmöglichkeiten und beste Übernahmekancen stehen, für sich selbst sprechen.

Dass die Pleinfelder mit diesem Problem nicht allein dastehen, sondern die personelle Zukunftssicherung der gesamten Branche einen Push braucht, mag einer der entscheidenden Gründe gewesen sein, dass die Fachabteilung Kies und Sand im Bayerischen Industrieverband Steine und Erden gerade einen neuen Ausbildungsflyer für das Berufsbild aufgelegt hat. Bleibt zu hoffen, dass er mit Unterstützung von Unternehmen, Schulen und Berufsberatung die gewünschte Wirkung entfaltet. Schließlich wird die Zukunft im Quarzsand genauso wie in anderen mineralischen Rohstoffbereichen davon abhängen, ob sich auch weiterhin findige Köpfe darum bemühen, aus einer guten Idee eine noch bessere zu machen. (gsz)

■ www.pleinfelder-quarzsand.de