

05.02.2014

Fragen an den Unternehmer: Markus Barella

Das Format "**Fragen an den Unternehmer**" hat zum Ziel, Unternehmer mit ihren Unternehmen vorzustellen. Auf acht Fragen werden Antworten auf wesentliche Einstellungen und Meinungen gegeben; persönlich, authentisch und unterhaltsam. An der Reihe, die sich im Abstand von zwei Monaten fortsetzt, können alle UNH-Mitglieder teilnehmen. Heute setzen wir die Reihe fort mit dem UNH-Mitglied **first energy - Die EnergieExperten in Kaufungen**.

Herr Barella, seit wann besteht Ihr Unternehmen, wie viele Mitarbeiter beschäftigen Sie und was bietet das Unternehmen?



Ich habe das Unternehmen [first energy](#) gemeinsam mit einem Geschäftspartner im Jahr 2000 gegründet. Wir haben in der Region Bielefeld (NRW) und in Kaufungen Fuß gefasst. Dabei waren beide Unternehmensstandorte als eigenständige Einheiten tätig. Als Unternehmenszentrale hat sich Kaufungen heraus kristallisiert. Dort wurden dann nach und nach Mitarbeiter eingestellt. Im letzten Jahr waren 13 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter bei

uns beschäftigt. Seit 2006 bilden wir regelmäßig aus.

Seit 2013 ist der Standort Bielefeld nicht mehr eigenständig. Alle Arbeiten werden nun von Kaufungen aus koordiniert.

Wir sind ein Dienstleistungs- und Beratungsunternehmen und entwickeln Energiestrategien für Unternehmen und öffentliche Auftraggeber. Aus meiner Überzeugung heraus setzt sich eine Energiestrategie aus den drei Teilbereichen EnergieEinkauf, EnergieEffizienz und EnergieErzeugung zusammen. Ganz vereinfacht lässt sich das auf einen Punkt bringen: Wir schauen, wo wir im Unternehmen Energie einsparen können, prüfen, ob eine eigene Stromproduktion realisiert werden kann (z.B. Photovoltaik) und sorgen dafür, dass die restliche Energie zu günstigen Konditionen beschafft werden kann. Dabei ist ein Aspekt von sehr großer Bedeutung: Für fast alle unserer 2.500 Kunden bundesweit

koordinieren wir den Einkauf und kümmern uns ebenfalls um alle Schwierigkeiten und Problemfälle, die es immer mal geben kann. Wir sind also kein „einfacher Vermittler“, sondern eher eine Art externe Beschaffungsabteilung.

Wie begann Ihre Selbstständigkeit, und wie sind Sie zum Geschäftsführer geworden?

Ich startete 1998 zunächst - hauptsächlich aus privatem Interesse - als Handelsvertreter im damaligen Telekommunikationsmarkt. Nach nicht einmal einem Jahr ging das Unternehmen in die Insolvenz. Meine mühsam erarbeiteten Umsätze waren verloren. Schon damals war ich ausschließlich im Geschäftskundensegment tätig, und die Kunden hatten Fragen zum gerade neu liberalisierten Energiemarkt. Da lag es nahe, dieses Thema anzupacken. Eines war damals aber klar. Ich wollte mich nicht mehr in die Abhängigkeit eines Anbieters geben. Aus diesem Grund unterstützen wir Kunden beim Einkauf und nicht Lieferanten beim Verkauf.

Was schätzen Sie daran Geschäftsführer zu sein?

Es war eigentlich schon immer mein Wunsch eine eigenständige Tätigkeit auszuführen, bei der ich meine unzähligen Ideen in die Tat umsetzen kann. Es sind der Gestaltungsspielraum und die vielen unterschiedlichen Herausforderungen, die meine Tätigkeit nie langweilig werden lassen.

Wie viel Freizeit haben Sie und was machen Sie damit?

Wenn wir Freizeit mal definieren als Zeit außerhalb meiner Bürotätigkeit, dann habe ich verhältnismäßig viel davon. Denn meist bin ich gegen 18 Uhr zu Hause. Diese Zeit gehört dann der Familie oder dem Ehrenamt. Beides füllt mich gut aus. Daher habe ich schon seit vielen Jahren keine Langeweile mehr gehabt.

Welches sind Ihrer Meinung nach die größten Herausforderungen für unsere Region und haben Sie Lösungsansätze?

Als ich vor gut zehn Jahren in die Region gezogen bin, konnte ich nicht verstehen, warum es hier wirtschaftlich nicht so berauschend

lief. Es wurde mir zu viel herum gemährt. Das hat sich glücklicherweise geändert. In der Region geht es in weiten Teilen gut voran. Allerdings haben wir auch einige Baustellen, die angepackt werden müssen. Wir dürfen als ländliche Region nicht den Anschluss verlieren. Eine gute Infrastruktur ist hier gefragt. Der Breitbandausbau ist dabei mindestens so wichtig wie eine optimale Straßen- und ÖPNV-Anbindung.

Wir stehen vor großen Veränderungen im Bereich der Energieversorgung. Die Energiewende bietet große Chancen zu lokaler Wertschöpfung und mehr zu Bewusstsein im Umgang mit der Energie.

Die weitere Entwicklung der Region hängt auch ab von der Verfügbarkeit an Fachkräften. Wir müssen hier noch große Anstrengungen unternehmen bis Kassel bundesweit bei Bewerbern ein positives Image hat. Sicher, es ist auch hier viel passiert, und es wird gute Arbeit geleistet. Doch noch immer verbinden viele Menschen Kassel mit Bergen auf der Autobahn, die das Fahren erschweren und einem zugigen ICE-Bahnhof. Von der Innenstadt mal ganz zu schweigen.

Warum sind Sie Mitglied im UNH geworden?

Erfolgreich ist man nie allein. Netzwerke und Verbände sind da meine erste Wahl. Der UNH ist ein Verband, der mir dieses bieten kann.

Was schätzen Sie besonders am UNH?

Die gute Beratung und Vertretung in personellen Fragen.

Wie könnte man Ihrer Meinung nach den Unternehmergeist bei Jugendlichen wecken?

Das Gründen muss einfacher werden. Es muss klar sein, dass man als Unternehmer nicht in allen unternehmerischen Fragestellungen Experte sein muss. Man braucht keine Abschlüsse in mindestens 1 oder 2 Studiengängen. Man braucht vor allem eine gute Idee, einen wachen Geist und die Fähigkeit, einen Bedarf zu erkennen. Wir müssen mit Hilfestellungen Lust auf Selbstständigkeit wecken, statt mit dem Bild des immer arbeitenden Chefs der „nie“ aus seinem

Betrieb heraus kommt, die Menschen abzuschrecken. Ich denke es gibt viele Ideen und kreative Köpfe. Dieses Potential sollten wir fördern.

Vielen Dank, Herr Barella!