

# „WIR SIND EINE WISSENSFIRMA“

Mit der Herstellung von Biogas-Blockheizkraftwerken waren Dreyer & Bosse 1997 Pioniere der ersten Stunde. Heute zählt sich der Glaube an die regenerativen Energien aus.

## Dreyer & Bosse Kraftwerke GmbH

Gewerk:	Herstellung und Installation von Biogas-Blockheizkraftwerken
Standort:	Gorleben, Niedersachsen
Gründungsjahr:	1997
Wirkungsraum:	international
Kundenstruktur:	100% gewerblich
Mitarbeiter:	100

[www.dreyer-bosse.de](http://www.dreyer-bosse.de)

Die Gründung von Dreyer & Bosse ist genaugenommen dem Zufall zu schulden. Als 1995 ein Landwirt aus dem Wendland beschloss, ein mit Biomasse betriebenes Kraftwerk auf seinem Hof zu installieren, rief er den Elektromeister Klaus Diethelm Dreyer und den Heizungsbaumeister Peter Bosse zu Hilfe, die gemeinschaftlich das Kraftwerk anschlossen und in Betrieb nahmen. Als weitere Anfragen von Landwirten nicht auf sich warten ließen, erkannten die beiden die Zeichen der Zeit und beschlossen, ganz in die neue Technologie, die damals noch in den Kinderschuhen steckte, zu investieren. 1997 gründeten sie gemeinsam mit ihren ersten beiden Auftraggebern die Dreyer & Bosse Kraftwerke GmbH.

Dreyer und Bosse waren keine ideologischen Verfechter der erneuerbaren Energien, wie man es vielleicht aufgrund des Standorts vermuten könnte, sondern glaubten ganz einfach an die Wirtschaftlichkeit von biomassebetriebenen Blockheizkraftwerken (BHKWs). Und ihre Nase sollte sie nicht täuschen.

Mit ihrem Mut, neue Wege zu gehen, leisteten die beiden Gründer, die sich inzwischen ganz aus der Firma zurückgezogen haben, Pionierarbeit in Sachen Biogasverwertung. Mittlerweile ist Dreyer & Bosse einer der großen Anbieter auf dem Markt. Dreyer & Bosse Kraftwerke sind auf der ganzen Welt zu finden, das Firmengelände wird erst dieses Jahr wieder um eine neue Halle erweitert, die Auftragsbücher sind voll und man erwartet für 2011 ein Mitarbeiterwachstum um weitere 20 Prozent.

### Bedachtes Wachstum trotz weltweiten Booms

Der Markt entfaltet im Moment nach gut zehn Jahren Entwicklung und Wissensaufbau in der Branche seine volle Dynamik. „Jetzt ist da was am Rollen, das kann man gar nicht mehr aufhalten“, beschreibt Geschäftsführer Felix Fröhlich, der zusammen mit Lars Lorenzen die Firma leitet, die derzeitige Marktsituation. Doch bei Dreyer & Bosse

geht man den Weg des soliden Wachstums. Unter den Gesellschaftern der GmbH ist man sich einig, dass man keine Expansion um jeden Preis will. Zugunsten der Risikominimierung und einer konstanten Preispolitik als vertrauensbildende Maßnahme gegenüber den Kunden setzt man auf eine langfristig angelegte Geschäftsentwicklung. Wichtiger als noch schneller zu wachsen, sei es, die internen Prozesse im Griff zu behalten und ständig anzupassen, um sicherzustellen, den Kunden eine konstant gute und faire Leistung anbieten zu können, so Fröhlich.

In Gorleben versteht man sich als Komplettanbieter. Bis auf die Fermentation, die Gaserzeugung durch Gärprozesse, kann der gesamte Prozess der Energiegewinnung durch Dreyer & Bosse Anlagen abgedeckt werden. „Wir liefern nicht nur das BHKW, sondern eine komplette Systemlösung für die energetische Verwertung von Biogas“, beschreibt Felix Fröhlich das Leistungsspektrum. Darin grenze man sich klar vom Wettbewerb ab.

### Vorsprung durch Wissen

Der Betrieb profitiert noch heute von der Pionierarbeit, die Dreyer und Bosse in den späten Neunzigern angestoßen haben. Denn durch die frühe Konzentration auf das Thema Biogas hat man heute in diesem Bereich einen Wissensvorsprung vor anderen Anbietern. Und man wird auch nicht müde, diesen Vorsprung auszubauen. Die Weiterentwicklung der Biogastechnik wird in Gorleben groß geschrieben. „Im Grunde genommen sind wir eine Wissensfirma. Das Wissen ist unser größtes Pfund“, stellt Felix Fröhlich fest. So werden Systeme zur Motorensteuerung, Gasreinigung oder zur Gasaufbereitung vorangetrieben. Dreyer & Bosse geht dabei intensiv in den Austausch mit Forschungseinrichtungen, unterhält eine eigene kleine Entwicklungsabteilung in Berlin und kann dabei stark von öffentlichen Fördergeldern profitieren. Zudem engagiert sich die Firma seit 2008 als Sponsor und Gesellschafter an der Akademie für erneuerbare Energien in Lüchow. Diese Nähe zur Forschung ermöglicht es, Schulungen anzu-

## Erfolgsfaktoren

- Wissensvorsprung durch frühzeitiges Erkennen von Zukunftstechnologie
- Erweiterung des technischen Know-hows durch ständige Zusammenarbeit mit Forschung und Wissenschaft
- Bedarfsorientierte Produktentwicklung durch das Einfließen von Kundenanregungen in den Entwicklungsprozess
- Kontinuierliches Anpassen interner Prozesse um Qualität in Wachstumsphasen sicherzustellen
- Bewusst solides Wachstum in einem dynamischen Markt zur Kontrollierbarkeit von Risiken



Felix Fröhlich

bieten, Fachveranstaltungen abzuhalten, geeignete Fachkräfte anzuwerben und Netzwerke mit Vertriebs- und Kooperationspartnern zu knüpfen.

Der persönliche Austausch auf Fachveranstaltungen ist für den Betrieb noch aus einem ganz anderen Grund entscheidend. Die meisten Neukunden werden neben persönlicher Weiterempfehlung über Vorträge, Branchenveranstaltungen und Messen gewonnen. Dreyer & Bosse nutzt diese Veranstaltungen intensiv um mit Interessenten ins Gespräch zu kommen. „Wir haben immer noch ein sehr persönliches Geschäft“, so Fröhlich. Deshalb legt der Betrieb auch großen Wert auf Serviceleistungen. Zum einen sind Service- und Wartungsverträge ein interessanter Bestandteil des Umsatzes, viel wichtiger für die Kraftwerkshersteller sind sie aber aus anderen Gründen: Kundenbindung, bedarfsorientierte Innovation und Vertrieb.

#### **Enger Austausch mit Kunden**

Durch die enge Betreuung vor Ort ist man nah an den Kunden und deren Wünschen und Bedürfnissen. Ideen oder Verbesserungsvorschläge der

Kunden gelangen durch die Servicemitarbeiter nach Gorbelen, werden dort in regelmäßigen Besprechungen erörtert und fließen, wenn sie sinnvoll und ökonomisch abzubilden sind, sofort oder erst später mit anderen Punkten in die Produktentwicklung mit ein.

Durch seine partnerschaftlich verstandenen Kundenbeziehungen schafft es Dreyer & Bosse, einen relativ hohen Stammkundenanteil stabil zu halten und dort weitere Produkte oder Erweiterungen der Anlagen zu platzieren. „Es ist immer auch ein Stück weit eine Hochzeit, die wir mit unseren Kunden eingehen“, beschreibt Fröhlich die Kundenphilosophie von Dreyer & Bosse. Die Kunden, die mit einem BHKW eine große Investition tätigen, erwarten einen zuverlässigen Partner für die Zukunft und sind bereit, dafür auch einen höheren Preis zu bezahlen. Diesen rechtfertigt Dreyer & Bosse nicht zuletzt durch ausgereifte Produkte, die durch die eigene Entwicklungsabteilung sichergestellt werden, und eine hohe Fertigungstiefe im Betrieb, die es ermöglicht, auch ganz individuell auf die Bedürfnisse der Kunden einzugehen sowie sich weitgehend unabhängig von Zulieferern zu machen.

#### **Auch in Zukunft offen für neue Wege**

Dreyer & Bosse bewegen sich ganz klar in einem Wachstumsmarkt. Fröhlich spricht von einem „gigantischen Potenzial“, das die energetische Nutzung von Biogas weltweit noch offen hält. Schwer zu kalkulierende Risiken bestehen in dieser Branche jedoch in der Abhängigkeit von politischen Entscheidungen bezüglich Zulassungsverfahren, Einspeisevergütungen oder Fördergeldern und der gesellschaftlichen Akzeptanz der Technologie. Auch neue und alte Wettbewerber werden in diesem dynamischen Markt nicht müde.

Auf die Frage, wie sich der Betrieb für die zukünftigen Herausforderungen rüstet, antwortet Felix Fröhlich: „Man muss sich neuen Ideen öffnen und diese Stück für Stück implementieren, sonst werden einen andere überholen.“ Dies umzusetzen dürfte Dreyer & Bosse nicht schwer fallen. Sind sie doch genau darin groß geworden: in dem Beschreiten neuer Wege und dem Glauben an innovative Technologien.