

Markus Mönig

Der Energiedienstleister

PORTRÄT ■ Als Dienstleister möchte er gern wörtlich genommen werden. Die Rede ist von Dr.-Ing. Markus Mönig, Geschäftsführer der RWE Energiedienstleistungen GmbH.

Von Oliver Baum

Markus Mönigs unternehmensstrategisches Thema ist die politisch gewollte Energiewende in Deutschland: „Das Chancenpotenzial dieser Jahrhundertentscheidung lässt sich noch nicht einmal ansatzweise quantifizieren, aber seine Vieldimensionalität ist qualitativ für jeden greifbar, der sich mit diesem Themenkomplex auseinandersetzt“, gibt der Energieexperte zu Protokoll. Mönig weiter: „Die Energiewende ist ökonomisch und ökologisch genauso von Relevanz wie technisch, aber auch gesellschafts- und bildungspolitisch.“

Der passionierte Jäger und Vater von vier Söhnen ist in allen Fragen der

Nachhaltigkeit ebenso ein Missionar in eigener Sache: „Aus der Forstwirtschaft wissen wir, dass nicht mehr Holz gefällt werden darf, als jeweils nachwachsen kann. In genau diesem Sinn müssen wir auch energiewirtschaftlich denken und handeln. Wir müssen Energie als knappes Gut be-greifen lernen und als Manager Verantwortung für die Pflege und für die Schaffung von Ressourcen übernehmen.“ Das Thema sieht er sehr persönlich: „Das sind wir künftigen Generationen und der Zukunft unserer Kinder schuldig. Denn deren Fragen werden wir uns dereinst zu stellen haben.“

Markus Mönig ist sich sehr bewusst, dass in Deutschland bereits seit den 1970er Jahren des vergangenen Jahrhunderts eine ausgeprägte Sensibilität für die Thesen des „Club of Rome“ mit der Warnung vor den Grenzen des Wachstums vorhanden ist. Darum ist der Energiemanager auch ein überzeugter Verfechter des Drei-Säulen-Modells: „Umweltbezogene, wirtschaftliche und soziale Ziele müssen sich nicht notwendig ausschließen. Sie müssen komplementär gedacht und umgesetzt werden. Denn nur so kann die ökologische, ökonomische und soziale Leistungsfähigkeit unserer Gesellschaft sichergestellt und verbessert werden.“

Genau auf diesen drei Säulen errichtet Markus Mönig das Fundament seines Dienstleistungs-Ansatzes. „Wir müssen auch in der Energiewirtschaft Dienstleistung gesamtheitlich denken und in kundenorientierte, praxisnahe Angebote übertragen. Die Reduktion von Komplexität geht dabei Hand in Hand mit einem am praktischen Bedarf des Marktes orientierten Geschäftsmodell“, meint er. „Unser Geschäftsmodell berücksichtigt die energetische Ist-Situation in Deutschland genauso wie die Realitäten des demografischen Wandels und, damit verbunden, das voraussehbare energetische Umfeld unserer Kinder.“

Den Worten lässt Mönig auch Taten folgen. Hohle Phrasendrescherei ist ihm nämlich ein Gräuel. So ist es zum Beispiel sein Anliegen, als Mitglied in einem fünfköpfigen Kollegium die „Bildungsinitiative Energie“ seiner Muttergesellschaft, der RWE Vertrieb AG, voranzubringen. „Die Bildungsinitiative Energie hat sich an zehn Schulen an unterschiedlichen Standorten Deutschlands die konsequente Wissensvermittlung des Themas Energie in

einem umfassenden Sinn zum Ziel gesetzt.“ Mönig weiter: „Handlungs- und erlebnisorientierte Projekte stehen dabei im Vordergrund, eine energiebezogene Berufsorientierung wird angestrebt.“ Denn, davon ist Mönig überzeugt, die energetische Zukunft unserer Gesellschaft müsse heute dadurch gestaltet werden, dass wir nachfolgende Generationen durch die Schaffung angemessener Berufsbilder für die Bewältigung der energetischen Zukunft rüsten. Dokumentiert ist Mönigs Bildungs-Engagement in einem unlängst erschienenen und von ihm herausgegebenen Sammelband „Energie – Bildungsinhalt und Bildungsziel?“.

Engagement für Bildungsfragen

Auf Mönigs Betreiben hat die Bildungsinitiative darüber hinaus im sogenannten Alisa-Zentrum mitten in einem sozialen Brennpunkt der Stadt Worms die erste „Smart School“ in Deutschland eingerichtet. Neben der Regelung

von Strom und Heizung mittels eingebauter Funktechnik im Gebäude selbst, wie sie unter der Bezeichnung Smart Homes bekannt sind, stehen noch alltägliche praktische Maßnahmen zum Beispiel zur Einsparung von Energie auf dem Lehrprogramm. „Der Schüler als ausgebildeter Energie-Checker prüft Haushalte genauso wie öffentliche Gebäude unter energetischen Gesichtspunkten, analysiert seine Messergebnisse und macht gegebenenfalls Verbesserungsvorschläge“, so Mönig.

Ilse Lang, selbst Unternehmerin und engagierte Initiatorin des Alisa-Zentrums, zur RWE Initiative: „In unserem Smart-School-Projekt zeigt ein Konzern soziales Profil und dies in seinem Core-Business, wie es heute so schön heißt. Das Unternehmen verdeutlicht damit, dass es ihm nicht ausschließlich um Gewinnorientierung geht. Gäbe es mehr unternehmerisches Engagement dieser Art, könnte unsere Welt sicherlich um einiges besser sein, als sie heute ist.“

SSB
Spezial Seminare Bau

Ein Unternehmen der
Gruppe Rudolf Müller

MEHR WISSEN FÜR BAUPROFIS ... SEMINARE VON SSB

19. Leipziger Baurechtsforum

**Baurecht aktuell – mehr Rechtssicherheit für Baubeteiligte
22. und 23. Juni 2012**

Ausführliche Informationen
und Online-Anmeldung unter
www.ssb-seminare.de



Dr. Wolfgang Eick, Richter am Bundesgerichtshof:

- Aktuelles zum Thema Nachträge
- Die TOP 5 der aktuellen BGH-Rechtsprechung zum Baurecht



Sven Grosse, Rechtsanwalt:

- Produktspezifische Ausschreibung
- Update Vergaberecht: Neues rund um Nebenangebote



Dipl.-Ing. (FH) Werner Seifert, Sachverständiger:

- Bauen im Bestand –
Stiefkind der HOAI 2009



Jarl-Hendrik Kues, Rechtsanwalt:

- Sicherheiten im Bauvertragsrecht
- Mangel bei Auseinanderfallen von
Beschaffensvereinbarung und
Funktionstauglichkeit?

SSB Spezial Seminare Bau GmbH
Stolberger Str. 84 · 50933 Köln
Tel.: 0341 56272 07 · Fax: 0341 56272 08
ssb.leipzig@ssb-seminare.de





FOTO: PLETTENBERG

Dass Markus Mönig die großen Zusammenhänge im Blick hat, zeigt er auch durch die Unterstützung von Enreso 2020 (Energy – Real Estate – Economy – Society). Energie- und Immobilien-Experten, Wissenschaftler, Journalisten und Politiker erörtern die Zukunftsperspektiven des komplexen Amalgams aus Wirtschaft und Gesellschaft unter energie- und immobilienwirtschaftlichen Gesichtspunkten. Geleitet werden sie dabei von einer in einer eigenen Charta manifestierten Nachhaltigkeits-Idee.

Aus dieser Denkwerkstatt hervorgegangenen ist nicht nur die „Bildungsinitiative Energie“, sondern auch der „Prom des Jahres“, ein Immobilien-Preis für Energieeffizienz, Nachhaltigkeit und soziale Integration bei Immobilien, bei dem immobilienmanager als Medienpartner fungiert.

Nur der Blick auf das große Ganze, davon ist Mönig überzeugt, sensibilisiert auch für die Bedarfssituation

seiner Kunden im Detail. „Der Kunde möchte weder Strom noch Gas. Er braucht Wärme, Kälte und Licht, besser noch – Behaglichkeit und

VITA MARKUS MÖNIG

Dr.-Ing. Markus Mönig, Jahrgang 1969, promovierter Maschinenbauingenieur, ist seit 13 Jahren in der Energiewirtschaft tätig. Nach verschiedenen leitenden Funktionen in der Geschäfts- und Unternehmensentwicklung der RWE-Gruppe fungiert er seit Oktober 2010 als Geschäftsführer der RWE Energiedienstleistungen GmbH. Mönig ist verheiratet und hat vier Söhne.

Helligkeit. Als Energiedienstleister befriedigen wir insofern einige der essenziellen Grundbedürfnisse unserer Zivilisation“, betont der

Dienstleistungsexperte. „Und seiner ganz speziellen Bedarfssituation gemäß erhält der Kunde all dies von uns aus einer Hand, ohne dass er sich selbst um irgendetwas kümmern muss.“

Wirtschaftlichkeit – „Doktrin unseres Handelns“

Als Geschäftsführer eines Dienstleistungs-Unternehmens muss Mönig Wirtschaftlichkeits-Aspekte als Salz in der Suppe jeglichen Managements sehen: „Dass wir selbst Wirtschaftlichkeit zur Maxime unseres Handelns machen, schließt nicht aus, dass wir auch unseren Kunden den wirtschaftlichen Umgang mit Energie nahebringen. Im Gegenteil. Energieeffizienz lautet das Gebot der Stunde.“ So schlummern gerade bei energieintensiven Einrichtungen wie Krankenhäusern, Bildungseinrichtungen bis hin zu industriellen Großkunden immense Einsparpotenziale. Deswegen ist die

„Einstiegsdroge“ der Dienstleistungskette der RWE ED auch die Energieinspektion. „Unsere Kunden sind immer wieder überrascht, dass sie allein mit einem veränderten Verbrauchsverhalten bis zu 15 Prozent Energiekosten einsparen können.“

FOTO: PLETTENBERG



Einstiegsdroge Energieinspektion

Die Grundlage für diese Verhaltensänderung liefert der „Performance Check Energie“, eine intensive Untersuchung von Gebäudehüllen bis hin zur Überprüfung der Wärmeversorgung eines kompletten Unternehmens: „Der Kunde erhält nach Abschluss einer Untersuchung eine ausführliche Dokumentation der energetischen Ist-Situation seiner Immobilie“, so Markus Mönig.

Auch ein Benchmark mit Vergleichswerten ist in einer solchen Dokumentation enthalten. Außerdem bekommt der Kunde verschiedene Handlungsempfehlungen, um seine Energieaufwendungen

zu reduzieren: „Unser Anspruch ist es, dem Kunden transparent zu machen, an welchen Stellen er Einsparpotenziale in welcher Höhe realisieren kann.“

Mönigs Kunden rekrutieren sich aus der Industrie, der Immobilienwirtschaft und aus Kommunen, mit denen

er partnerschaftliche Kooperations-Unternehmungen aufsetzt und gründet. An seinen Kunden orientiert Markus Mönig auch sein Markt-Credo: „Der Energiemarkt in Deutschland wird grüner, kommunaler und dienstleistungsorientierter.“

whoiswhoimmobilien. einfach gefunden.



Geschäftsverbindungen zielsicher und schnell generieren

- ausschließlich aktualisierte und qualifizierte Adressen mit den dazugehörigen Ansprechpartnern
- sortiert nach Branchen und Regionen
- CD-ROM mit vielseitigen Such- und Exportfunktionen
- tägliche Aktualisierung der Daten im Internet

Bitte beachten Sie:
alle Bezieher der CD-ROM
erhalten Zugriff auf die
Premium Internet-Datenbank
mit Exportfunktion!

Immobilienmanager.whoiswho 2012

Buch: Preis € 105,00. Vorzugspreis € 85,00 für Abonnenten des immobilienmanager.

ISBN 978-3-89984-262-3

CD-Rom: Preis € 498,00. Vorzugspreis € 398,00 für Abonnenten des immobilienmanager.

ISBN 978-3-89984-263-0

Immobilien Manager Verlag IMV GmbH & Co. KG

Postfach 41 09 49 · 50869 Köln · Tel. 0221 5497-169 · Fax 0221 5497-130
service@immobilienmanager.de · www.who.immobilienmanager.de

im immobilien
managerverlag
entscheidend für entscheidend