

Den AVIA Holzpellets auf der Spur...

KNITTEL-Kunden besichtigten Pelletwerk in Hosenfeld-Hainzell / Begeisterte Kommentare rund um den modernen Energieträger

Wie AVIA Holzpellets hergestellt werden und wie mit dem modernen Energieträger hocheffiziente Heizungen betrieben werden – das alles erfuhren die Teilnehmer bei einer exklusiven Werksführung und Vortragsveranstaltung im Pelletwerk der EPH Hosenfeld-Hainzell. Unter dem Motto „Pellets aus der Region – nachhaltig, wirtschaftlich, zukunftsorientiert“ gab es allerlei Wissenswertes, Tipps zur Lagerung von Pellets und Informationen zu den neuesten Heiztechniken. „Die Resonanz bei unseren Kunden war sehr gut“, freute sich KNITTEL-Geschäftsführer Udo Weber, der bereits zum zweiten Mal zur Infoveranstal-

Hainzell besonders beeindruckend finde, ist die Tatsache, dass die benötigten Hölzer allesamt aus der Region stammen und die Produktion CO₂-neutral abläuft, denn es wird nur so viel CO₂ produziert, wie auch in der Entstehungsphase der Bäume verbraucht wird.“ Auch sein Neffe Sascha Detig ist begeistert von dem alternativen Brennstoff. „Im Moment nutzen wir in unserem Haus noch eine Gas-Heizung, aber die wird bald ausgetauscht, und ich bin auf der Suche nach dem für uns passenden Brennstoff. Der Umweltfaktor spielt in jedem Fall eine große Rolle bei der Entscheidung, aber auch die Kosten habe ich Blick – hier punkten

Editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

wir sind gerne ganz nah dran am Kunden. Denn wir möchten Sie nicht nur regelmäßig über Neues bei KNITTEL und unseren Partnern informieren, sondern natürlich auch erfahren, was Ihnen besonders wichtig ist. Entsprechend gefreut haben wir uns über die rege Resonanz bei unserer Pelletwerk-Besichtigung, die nun bereits zum zweiten Mal in Hainzell stattgefunden hatte und bei den Teilnehmern wieder sehr gut ankam (siehe rechts). Auch bei regionalen Messen und Veranstaltungen wie zum Beispiel beim Rhöner Brennholz-, Solar- und Wärmedämmtag sind wir selbstverständlich mit von der Partie. Auch hier konnten wir zahlreichen Interessenten die moderne Energieform Holzpellets näherbringen (Seite 3).

Und wir bleiben nicht stehen: Für die Zukunft bieten wir Ihnen noch mehr Service, etwa die besonders zügige Bearbeitung Ihrer Anfragen und Aufträge. Dazu haben wir in unserer Zentrale neue Strukturen geschaffen und die Abteilungen Verkauf und Disposition zu einem Team zusammengefasst für einen optimalen, schnellen Austausch (Seite 4).

Wir wünschen Ihnen einen tollen Sommer – und nun viel Freude beim Lesen unseres aktuellen Newsletters.

Ihre Uta Knittel Weber
und Ihr Udo Weber



ung in das Pelletwerk eingeladen hat, das für KNITTEL MobileEnergie AVIA Holzpellets aus der Region fertigt.

Matthias Detig hat vor vier Jahren eine Pellet-Heizung in sein Zweifamilienhaus in Dipperz einbauen lassen. Sich einmal die Herstellung der eigenen Brennstoffe anzuschauen, hat ihn gleich interessiert: „Wir verbrauchen verschiedene Dinge im Alltag, über deren Herstellung und damit verbundenen Folgen wir uns gar nicht immer im Klaren sind. Was ich hier in Hosenfeld-

ebenfalls die regionalen Pellets.“ Martin und Gerda Stapf heizen ihr Einfamilienhaus seit vier Jahren mit Pellets. „Es ist der Wahnsinn, mit welchem Aufwand die Pellets hier entstehen. Und damit meine ich nicht nur die Produktionsanlagen, sondern vor allem den organisatorischen Aufwand, der hinter der gesamten Energie-Leitlinie des Unternehmens steht“, sagt Martin Stapf. Seine Frau findet:

**Fortsetzung
auf Seite 3**



„Feuer & Flamme“ für Ihre Energie



Gestatten Sie, dass wir Ihnen unsere Mitarbeiter vorstellen?



Vertriebsmitarbeiter der Niederlassung Gemünden



Annette Stangl:
„Spannende Energiebranche“

Annette Stangl macht sich im Verkaufsbüro Gemünden für KNITTEL MobileEnergie stark. Die 57-Jährige steht gerne für die persönliche Kundenbetreuung zur Verfügung.

Können Sie die Stationen Ihres Berufslebens im Unternehmen KNITTEL kurz skizzieren?

Anlässlich der Übernahme des Unternehmens Ebert, bei dem ich zuvor bereits 21 Jahre lang beschäftigt war, konnte ich zum neuen Eigentümer KNITTEL Mobile Energie wechseln und bin seit Juli 2015 im KNITTEL-Verkaufsbüro Gemünden tätig. Hier gibt es täglich neue interessante Aufgaben zu erledigen.

Lebensaufgabe oder Job – wie verstehen Sie Ihre Arbeit?

Wichtig ist für mich vor allem, dass die Arbeit Spaß macht und die Zusammenarbeit mit den Kollegen gut funktioniert. So ist meine Arbeit schon eine Art Lebensaufgabe.

Was stellt für Sie in Ihrem Beruf eine besondere Herausforderung dar?

Neue Aufgaben und neue Verantwortungsbereiche beziehungsweise Herausforderungen im täglichen Geschäft zur Zufriedenheit aller zu meistern, das ist bisweilen auch mal knifflig.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit insbesondere im Unternehmen KNITTEL MobileEnergie?

Mir gefällt an meiner Arbeit vor allem der tägliche und sehr abwechslungsreiche Umgang mit den unterschiedlichsten Menschen in der Region Gemünden.

Gibt es besondere Bereiche in dieser Branche, die Sie als spannend oder besonders attraktiv empfinden?

Als spannend empfinde ich die gesamte Energiebranche, die sich stetig entwickelt und verändert – und es ist immer wieder schön, persönlicher Ansprechpartner für die Kunden zu sein.



Simone Koch:
„Abwechslungsreiche Aufgaben“

Als langjähriges Gemündener Team-Mitglied agiert Simone Koch (48) heute vor allem im Strom- und Gasverkauf von KNITTEL MobileEnergie.

Können Sie die Stationen Ihres Berufslebens im Unternehmen KNITTEL kurz skizzieren?

Ich bin seit dem Verkauf der Firma Ebert zum 1. Juli 2015 an KNITTEL hier beschäftigt. Zuvor war ich 30 Jahre im Vertrieb und in der Buchhaltung von Ebert tätig. Bei KNITTEL habe ich mich zuerst um den Heizöl- und Dieselverkauf gekümmert und in der Disposition mitgeholfen. Jetzt bin ich verstärkt im Strom- und Gasverkauf aktiv.

Lebensaufgabe oder Job – wie verstehen Sie Ihre Arbeit?

Da ich nur zwei Tage in der Woche arbeite, bin ich froh, einen so abwechslungsreichen und spannenden Bereich gefunden zu haben.

Was stellt für Sie in Ihrem Beruf eine besondere Herausforderung dar?

Der Strom- und Gasverkauf ist für mich eine besondere Herausforderung, da er bis vor kurzem völliges Neuland für mich war. Dabei gibt es viele interessante Kundengespräche. Der Bereich ist eine schöne Abwechslung zum Heizöl- und Dieselsegeschäft.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit insbesondere im Unternehmen KNITTEL MobileEnergie?

Der stetige Kundenkontakt – ob am Telefon oder Tankstellenschalter – macht mir besonders viel Spaß. Durch die unvorhersehbaren Marktentwicklungen gibt es ständig neue Herausforderungen.

Gibt es besondere Bereiche in dieser Branche, die Sie als spannend oder besonders attraktiv empfinden?

Die Mithilfe bei der Disposition der Fahrzeuge: Hierbei den Spagat zwischen Kundenwunsch und Wirtschaftlichkeit zu bewältigen, ist immer wieder spannend.



OEL



HOLZ



GAS



STROM

Fortsetzung von Seite 1 Regionale Qualität

„Hier werden nicht einfach nur Pellets als Brennstoff hergestellt, sondern Pellets als alternativer Brennstoff. Die Anlagen werden ständig optimiert und an Veränderungen angepasst, immer mit dem Ziel, so energieeffizient wie möglich zu sein.“

Agnes und Peter Christl leben in Hohenroth in Unterfranken. „Der Aufwand an Investitionen, der für die Pellet-Produktion notwendig ist, hat mich besonders überrascht“, so Agnes Christl. „Instrumente, Motoren, Kühlung und der Grad an Automatisierung ist auf höchstem technischen Niveau. Das macht sich zum einen optisch sichtbar, aber auch die außerordentlich hohe Qualität der Pellets ist ein Ergebnis hieraus.“ Johann Daines begleitete als KNITTEL-Mitarbeiter die Gäste der Veranstaltung. Auch er ist überzeugt von der Qualität der regionalen Pellets: „Hier wird besonderer Wert darauf gelegt, dass die Pellets so feinstaubarm wie möglich produziert werden. Das bietet besonders Kunden mit kleineren Anlagen große Vorteile. Die Reinigungshäufigkeit der Brennzellen kann hierdurch reduziert werden.“



AVIA Pellets unter der Lupe

Die von KNITTEL angebotenen AVIA Pellets bieten jede Menge Vorteile:

- **Klimaneutrales Heizen**
- **100 Prozent heimisches Holz – aus natürlichen Holzabfällen gewonnen**
- **Hergestellt nach DINplus: Kontrollierte Qualität für besonders niedrige Emissionen und störungsfreies Heizen**
- **Verbraucherschutz dank strikter Umsetzung der EU-Norm mit regelmäßigen Kontrollen von der Produktion bis zur Auslieferung**
- **Ganz nach Bedarf: als feinstaubarme Ware entweder lose für Lagerräume oder abgefüllt in 15-Kilogramm-Säcken**
- **Hohe Preisstabilität für mehr Planungssicherheit**
- **Persönliche Beratung und Betreuung durch die Experten von KNITTEL MobileEnergie**

Holz – nachhaltiger Energieträger für umweltbewusste Verbraucher

KNITTEL-Pellet-Lkw beim 12. Rhöner Brennholz-, Solar- und Wärmedämmtag

Holz als nachhaltiger, umweltfreundlicher Energieträger ist gefragt. Und so war auch der 12. Rhöner Brennholz-, Solar- und Wärmedämmtag in Poppenhausen ein echter Renner. „Wir haben diesmal unseren Pellet-Lkw vorgestellt – das kam bei den Besuchern sehr gut an“, berichtet KNITTEL-Geschäftsführer Udo Weber. Mit dem modernen Fahrzeug können Holzpellets besonders staubarm ins Vorratslager oder Silo eingefüllt werden – „diesen Komfort schätzen unsere Kunden sehr“.

Neben den Ständen zahlreicher Unternehmen rund um Holz und Holztechnik, moderne Heizungen, Solaranlagen und

Dämmvarianten lockte auch die Ausstellung „Hessische Energiesparaktion“ ins Von-Steinrück-Haus. Fachreferate, etwa zu Themen wie „Behagliche Wärme durch Biomasse“, „Mit Heißwassersolar die Heizung optimieren“ oder „Finanzierung von Energiesparmaßnahmen“ rundeten den informativen Tag in Poppenhausen ab. „Das Konzept hat sich bewährt“, so Udo Weber. „Viele Verbraucher sind dankbar dafür, sich schnell und unkompliziert über die verschiedenen Heiz- und Energiesparmöglichkeiten informieren zu können.“ Wie schon in den vergangenen Jahren waren nicht nur FD-Kennzeichen auf den Parkplätzen zu sehen, auch aus dem Vogels-



berg, aus Thüringen und den Landkreisen Rhön-Grabfeld und Bad Kissingen waren viele Interessenten gekommen.

Projekte für noch bessere Kundenorientierung bei KNITTEL

Umfassende Umstrukturierung rund um Verkauf und Disposition

Aktuell sind bei KNITTEL MobileEnergie zwei Projekte in der Umsetzung, die sich damit beschäftigen, optimale Prozesse zu schaffen, um beste Kundenzufriedenheit zu ermöglichen. Zum einen geht es um den Umbau und Umzug aller Verkaufsbereiche sowie der Disposition an einen Ort. Zum anderen wird eine neue Dispositionssoftware eingeführt, um sich über alle Verkaufsbüros hinweg bestmöglich abzustimmen.

Um noch schneller auf die einzelnen Kundenwünsche reagieren zu können, sind Verkauf und Disposition bei KNITTEL MobileEnergie jetzt näher zusammengedrückt. „Das Ziel der Umbau- und Umzugsmaßnahmen an unserem Hauptsitz in Fulda ist eine verbesserte Kommunikation des Vertriebsteams durch kürzere Wege und optimierte Abläufe“, berichtet KNITTEL-Geschäftsführer Ulrich von Keitz. „Auch die Abstimmung zwischen den einzelnen Energiesparten sowie Cross-Selling rund um alle Energieträger und an allen Standorten sind nun viel einfacher möglich.“

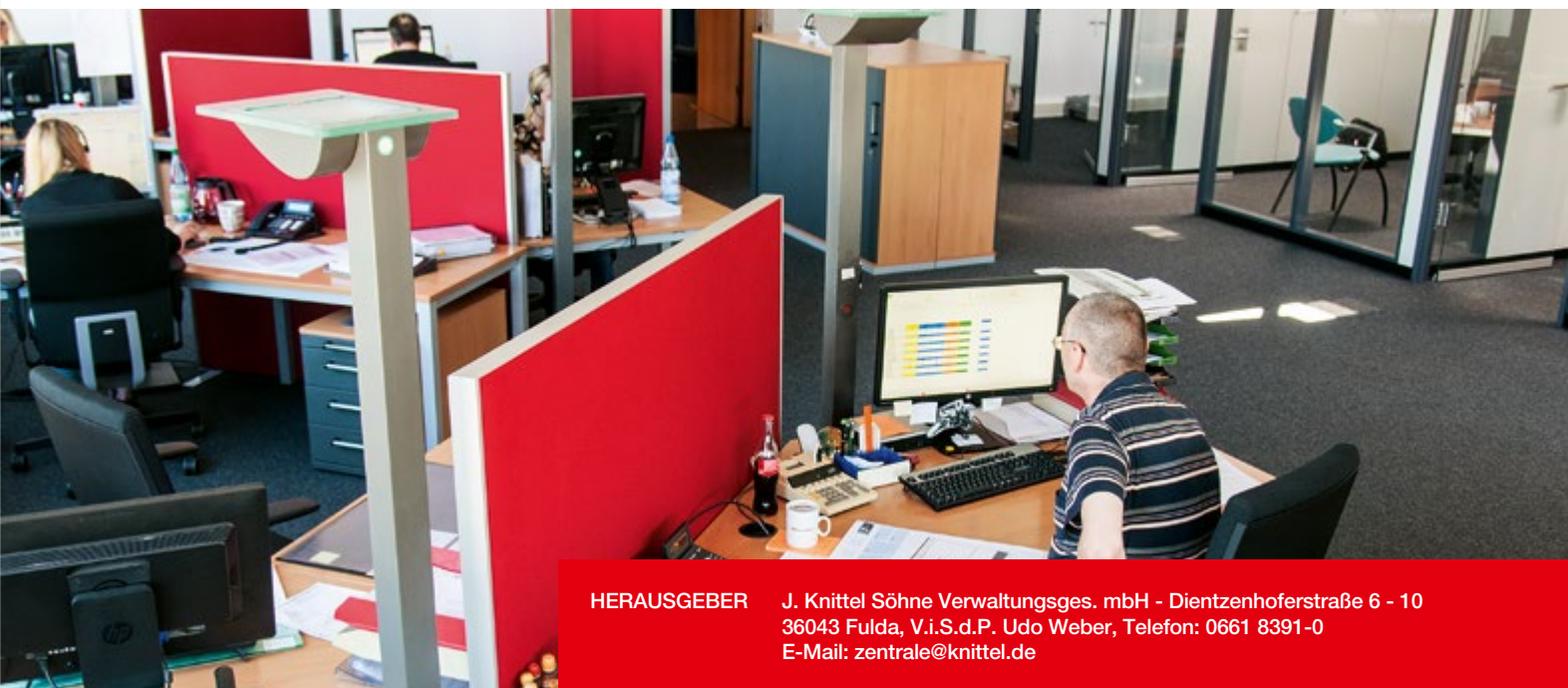
Zehn KNITTEL-Mitarbeiter sorgen in dem neu geschaffenen Bereich für optimale Kundenorientierung „sowie für mehr Effizienz und bessere Kommunikation zwischen Verkauf, Logistik und Lager“, sagt Geschäftsführer Udo Weber. Für die Planung dieser



neuen Strukturen innerhalb des Unternehmens hatte sich die Geschäftsleitung sehr viel Zeit genommen. Nun weht nach rund zehn Wochen Umbau und Modernisierung der Räumlichkeiten ein frischer Wind durch die Büros in der KNITTEL-Zentrale. „Unsere Mitarbeiter können jetzt viel wirkungsvoller agieren, sind optimal für alle Anforderungen aufgestellt“, erläutert Ulrich von Keitz und weist auf die deutlich kürzeren Wege innerhalb der KNITTEL-Zentrale hin. Nicht nur die Mitarbeiter des Fuldaer Energiedienstleisters profitieren von der Umstrukturierung, „sondern vor allem auch unsere Kunden“, betont Udo Weber. „Reibungsverluste zwischen den einzelnen Unternehmensbereichen sollen minimiert werden.“

Dies gilt für das räumliche Zusammenrücken in Fulda genauso wie für die Einführung der neuen Dispositionssoftware. „Ziel ist es dabei, dass eine engere Abstimmung zwischen den Verkaufsbüros bei der Kundenversorgung durch zeitnahen Informationsaustausch erfolgt. Dabei disponiert jedes Verkaufsbüro nach wie vor für sich selbst, um die regionalen- und kundenspezifischen Kenntnisse zu nutzen.“

Zugleich besteht aber Transparenz über geplante Touren im gesamten Verkaufsteam. Dies ist wichtig, um verlässliche Zusagen beim Kunden machen zu können und zugleich optimale Versorgungskosten zu erreichen“, so Udo Weber.



Die lange Geschichte eines Fuhrparks

Willi Knittel blickt zurück: Rund um die ersten Fahrzeuge von KNITTEL

Angefangen hatte einst einmal alles mit einem Pferdegespann... Wenn Willi Knittel an seine Kindheit denkt – dann erinnert er sich noch an den ersten Lkw, mit dem sein Vater Ernst Knittel für die damalige Spedition KNITTEL unterwegs war – allerdings nur bis September 1939, denn zu dieser Zeit wurde der dieselbetriebene 7,5-Tonner der Marke Büssing von der Wehrmacht beschlagnahmt. „Gleich zu Kriegsbeginn wurde der Lastwagen samt Fahrer eingezogen“, sagt der KNITTEL-Senior-Chef.



Geschichten AUS DEM NÄHKÄSTCHEN

Ende 1939 erhielt Ernst Knittel einen neuen Lkw zugeteilt, diesmal einen „Phänomen“. Mitte 1940 ging auch dieser an die Wehrmacht – Ende 1940 gab es hierfür wiederum Ersatz: einen Tatra-Holzvergaser als 7,5-Tonner-Kohlekipplaster. „Da gab es hinter dem Fahrersitz einen Brennrohrtrichter, der mit Buchenholzstücken zu befeuern war“, so Willi Knittel. „Für den musste

mein Vater und ein weiterer Fahrer einen extra Führerschein machen.“ Ernst Knittel war als einer der wichtigsten Kohleversorger für Fulda uk-gestellt, also unabkömmlich in der Heimat, deshalb wurde er nicht zum Wehrdienst einberufen.

Doch das Tatra-Gefährt verursachte dann in der Nacht zum 6. Dezember 1941 im ehemaligen KNITTEL-Lager in der Fuldaer Brauhausstraße einen Großbrand. Als damals Neunjähriger erlebte Willi Knittel die Unglücksnacht mit. „Die halbe Unterstadt wurde evakuiert“, erzählt der KNITTEL-Senior-Chef. „Auslöser war wahrscheinlich ein bisschen Glut, die vom Wagen auf den Boden gefallen ist.“

Nach dem Krieg, zur Währungsreform, 1948, machte sich Ernst Knittel erneut selbstständig und führte das Unternehmen J. Knittel Söhne GmbH als Großhandel. Das Stammkapital betrug 360 D-Mark, nämlich die zugeteilten 60 D-Mark pro Familienmitglied. In dieser Zeit bekam er noch aus Wehrmachtsbeständen einen kleinen Lkw – einen 3,5-Tonner der Marke Mercedes. Damit betrieb er vier Jahre den KNITTEL-Einzelhandel, bis er 1952 das Einzelhandelsgeschäft Karl Storch aufkaufte. Nun konnte er neben dem Großhandel auch Einzelhandelsgeschäfte betreiben. Nach der Übernahme stockte Ernst Knittel den Fuhrpark mit zwei 7,5-Tonnern von Mercedes auf.

Als Willi Knittel 1956 ins Unternehmen einstieg, kam der Heizöl-Verkauf dazu. Und so wurde ein Lkw-Aufflieger mit 3.000 Litern Fassungsvermögen angeschafft. 1961 starb Ernst Knittel plötzlich, und Willi Knittel musste im Ölgeschäft nach vorne blicken. „Damals haben wir das erste richtige Heizölfahrzeug gekauft, einen Dreiachser von MAN.“



Zum heutigen KNITTEL-Fuhrpark gehören insgesamt zwölf Lkw und vier Transporter – davon in Fulda zwei Hängerzüge, zwei Sattelzüge, ein Solo-Tankwagen à 18.000 Liter, ein Sattelzug mit wechselweise Tank- und Pelletsattel, ein Schmierstoff-Kasten-Lkw, ein Hof-Transporter und drei Montage-Transporter. In Gemünden sind vier Solo-Tankwagen sowie in Bad Orb ein Solo-Tankwagen, jeweils à 18.000 Liter, unterwegs. „Und dann haben wir noch zwei Speditionen als Subunternehmer“, listet Willi Knittel auf. Ganz schön was los bei KNITTEL MobileEnergie.

„Das Energiebündel“

KNITTEL-Porträt im Magazin „Energie + Mittelstand“

Als „Energiebündel“ bezeichnet das Magazin „Energie + Mittelstand“ in der aktuellen Ausgabe 2-2016 KNITTEL MobileEnergie. Im Unternehmensporträt des Fuldaer Energiedienstleisters geht es nicht nur um die 145-jährige Geschichte des Betriebs, sondern auch um einen hart umkämpften Markt, um politische Einmischung sowie den stetigen Wandel in der Branche. Warum KNITTEL-Geschäftsführer Udo Weber regelmäßig über den eigenen Tellerrand hinausschaut und wie er als Präsident der UNITI „dicke Bretter bohrt“, sind ebenfalls Teil des Beitrags.

Nachzulesen unter: <http://www.uniti.de/publikationen/energie-mittelstand/>



Die AVIA Servicestation mitten auf dem Vulkan

Udo Hartung und Alexander Raimund sorgen für die Kraftstoffversorgung in Grebenhain

Grebenhain. „Bei uns ist alles sehr ländlich“, sagt Udo Hartung, der zusammen mit Alexander Raimund „mitten auf dem Vulkan“ die AVIA Servicestation im Luftkurort Grebenhain betreibt. Die beiden Kfz-Techniker-Meister kümmern sich nicht nur um die Kraftstoffversorgung im Ort. Sie führen außerdem zwei weitere Betriebe, ein Autohaus und eine freie Kfz-Werkstatt.

„Insgesamt sind wir zu acht“, berichtet Udo Hartung von seinem eingespielten Team. „Man ist hier keine Nummer, das passt einfach alles ideal.“ Die familiäre Atmosphäre in der AVIA Servicestation schätzen Kunden schon seit vielen Jahren. „Mein Großvater hat den Betrieb bereits vor dem Krieg aufgebaut. Da gab es noch eine Schlosserei, die zum Beispiel bei Bauern Wasserleitungen verlegt hat“, geht der 44-Jährige auf die Geschichte des Unternehmens ein. Zu Beginn arbeitete das Unternehmen mit Esso zusammen, dann mit Fulmin – heute versorgt AVIA die Tankstelle mit Markenkraftstoffen.

2003 übernahm Udo Hartung das Unternehmen, das zuvor von seinen Eltern und seinem Bruder Herbert Hartung geführt wurde. „Mein Bruder kümmert sich heute noch um das Abendgeschäft“, sagt Udo Hartung. Neben den klassischen Kraftstoffvarianten hält die AVIA Servicestation ein kleines Shopangebot mit Getränken, Süßigkeiten und Tabakwaren bereit. „Wir haben hier rund 95 Prozent Stammkundschaft“, überschlägt der Betreiber, „gewerbliche wie private Kunden – zum Beispiel Pendler, die zur Arbeit nach Fulda fahren“. Die können natürlich auch die Waschanlage der Servicestation nutzen, ein Saugplatz steht für die Rundum-Autopflege ebenfalls zur Verfügung. Ein Scheibenwischer muss gewechselt werden, es fehlt an Öl oder Reinigungsflüssigkeit? Im angeschlossenen Kfz-Betrieb gibt es ein umfangreiches Sortiment an Kfz-Zubehör und -Pflegeartikeln.

Mit KNITTEL MobileEnergie arbeitet der Betrieb schon seit Mitte der 80er Jahre zusammen. „Wir haben ein gutes Verhältnis, werden gut betreut – da gibt’s gar nichts zu meckern“, weist Udo Hartung auf die partnerschaftliche Kooperation mit dem Fuldaer Energiedienstleister hin. Dann ist der Chef aber auch schon wieder auf dem Sprung – es gibt noch einiges zu tun in Tankstelle, Autohaus und Werkstatt. Kleiner Tipp: Wer eine Radtour auf dem Vulkanradweg unternimmt, fährt direkt an der Grebenhainer AVIA Servicestation in der Bahnhofstraße 76 vorbei – falls die Getränkeflasche mal wieder schneller leer ist als gedacht.

Geöffnet ist Montag bis Freitag von 7.30 bis 19 Uhr und samstags von 7.30 bis 18 Uhr.

