

Vom Ring auf die Dächer

Nima Tadjvidi ist Jungunternehmer, mit „Tac Solar“ verkauft, plant und montiert er Fotovoltaik-Anlagen. Der ehemalige Leistungs-Boxer hat große Pläne für das Unternehmen, Zentrum seines Netzwerkes soll Neuss sein.

VON MATHEO BERNDT

NEUSS Von Anfang an ist der Unternehmer Nima Tadjvidi Vertragspartner der Stadtwerke Neuss. Im Februar besprachen die Akteure ihre Zusammenarbeit, seit Mai montiert Tac Solar Fotovoltaik-Anlagen auf den Dächern von Neuss.

Das von Tadjvidis Vater gegründete Unternehmen verlegte seinen Schwerpunkt im letzten Jahr auf die Arbeit mit den Anlagen. Nima Tadjvidi wollte sich selbstständig machen, etwa zur selben Zeit wollte die Familie eine Fotovoltaik-Anlage anschaffen. „Alle Anbieter hatten Lieferzeiten von etwa zwölf Monaten, manche haben uns überhaupt kein Angebot gemacht“, erzählt Tadjvidi. Die hohe Nachfrage, der Beitrag zur Energiewende sowie die Erfahrung in der Branche (Tadjvidi war auch in der Energieberatung tätig) veranlassten den 25-Jährigen, selbst in Verkauf und Montage von Solaranlagen einzusteigen. „Einige Monate lang habe ich mich dann schlau gemacht, war auf vielen Messen und habe vorgearbeitet, bevor wir angefangen haben, zu montieren.“ Auch die Zusammenarbeit mit den Stadtwerken fragte er frühzeitig an.

Die Kooperation besteht in erster Linie in der Vermittlung von Kunden. Wer bei den Stadtwerken eine Fotovoltaik-Anlage anfragt, kann an Tac Solar weitergeleitet werden. „Wir machen dann eine Bestandsaufnahme: Welche Ziegel sind auf dem Dach? Wie sieht der Stromzählerkasten aus?“ Nachdem die Planer ein Konzept aufgestellt haben, wird das Angebot an die Kunden geschickt, mit den Stadtwerken in cc. „Seit April ist da einiges an Kontakten reingekommen“, sagt Tadjvidi. In der Woche bringen die Monteure des Unternehmens (unter Aufsicht



Nima Tadjvidi ist Vertragspartner der Neusser Stadtwerke. FOTO: MATHEO BERNDT

eines Dachdeckermeisters) zwei bis drei Anlagen auf die Dächer. Was Tac Solar von vielen Fotovoltaik-Monteuren, die klassischerweise Handwerksbetriebe seien, unterscheidet, sei die Lieferzeit: „Ich arbeite ‚Just In Time‘“, erklärt Tadjvidi. „Wir müssen nicht auf eine Bestellung warten, sondern haben einen Lagerbestand, ich kann die Anlage bei einem Auftrag direkt abholen.“ Das Lager befindet sich in Neuss, so könne man mit Lieferzeiten von vier bis acht Wochen arbeiten.

Das Unternehmen sei ein Familienbetrieb, betont er, da sein Vater Teilhaber sei und ihn finanziell

INFO

So funktioniert das Konzept

Prinzip Die Liefer- und Produktionsketten werden möglichst genau dem Bedarf angepasst, um sowohl Warte- als auch Lagerzeiten gering zu halten. („Bedarfs-synchron“)

Just In Sequence Dies ist eine Erweiterung dieses Verfahrens, bei der auch die Reihenfolge der Lieferungen dem Produktionsablauf angepasst wird.

unterstütze. „Man muss realistisch und ehrlich sein, ich könnte mir mit 25 nicht so einfach ein eigenes Lager holen.“ Tadjvidi habe spät mit dem Arbeiten angefangen – lange war er Leistungssportler, er hat zwei Jahre lang als Boxer am Olympiastützpunkt in Köln trainiert. „Wir haben elf mal in der Woche trainiert. Ich konnte zwar nebenbei studieren, aber als olympischer Athlet verdient man kein Geld. Irgendwann mit 22, 23 möchte man auch ein bisschen mehr vom Leben haben als jeden Tag nur Sport.“ Seine Arbeit bei Tac Solar mache ihm Spaß, fordere ihn heraus.

Das Unternehmen hat seinen Sitz in Düsseldorf, agiert aber schwerpunktmäßig in Neuss und dem Rhein-Kreis. Tadjvidi selbst wuchs in Reuschenberg auf, machte sein Abitur am Alexander-von-Humboldt-Gymnasium und fing bei der SG Kaarst mit dem Boxen an. „Ich möchte mein Netzwerk von Neuss und der Umgebung ausbauen und von hier aus wachsen“, sagt der Unternehmer, der auch Partner der Stadtwerke Dormagen ist und die Firma auf Messen im Umland, etwa in Meerbusch, vertritt. „Mein Ziel ist es, ganz oben mitzuspielen – Marktführer in Deutschland zu werden.“

Kammer erklärt Vielseitigkeit von Strohballen

RHEIN-KREIS (NGZ) Große runde oder eckige Strohballen liegen zurzeit auf vielen Stoppelfeldern in NRW. Ein Exemplar kann bis 300 Kilogramm auf die Waage bringen. Die gelben Riesen auf dem Acker helfen den Landwirten Arbeitszeit und Kosten zu sparen, teilt die Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen mit. Während die Bergung von kleinen Strohballen viel Handarbeit erfordert und hierfür mehrere Arbeitskräfte nötig sind, kann die Bergung der großen Ballen von einer Arbeitskraft bewältigt werden. Die Ballen werden in landwirtschaftlichen Betrieben als Einstreu verwendet. Die runden Ballen können im Stall einfach wie ein Teppich abgewickelt und anschließend mit der Gabel verteilt werden. Eckige Ballen eignen sich besonders für den Lkw-Transport, weil die Ladefläche besser ausgenutzt wird. Die zwölf bis 15 Kilogramm schweren kastenförmigen Kleinballen sind vor allem bei Pferde- und Kleintierhaltern beliebt.

Ackerbaubetriebe verzichten zur Düngung der Felder auch gerne schon mal auf die Bergung des Stroh. Hierfür wird das Stroh vom Mährescher zerkleinert, breitflächig auf dem Feld verteilt und anschließend in den Boden eingearbeitet. Durch die Strohdüngung führt der Landwirt dem Boden organische Substanz und die darin enthaltenen Nährstoffe zu. So verbessert sich die Struktur des Bodens. Außerdem wird die Erosionsgefahr vermindert, was dem Umweltschutz dient. Bei einem Kornertrag von acht Tonnen je Hektar erntet der Landwirt durchschnittlich 6,4 Tonnen Stroh. Der Mährescher erledigt die bei der Getreideernte anfallenden Arbeiten in einem Arbeitsgang. Zuerst wird das Getreide gemäht, anschließend werden die Körner aus den Ähren gedroschen und das Korn vom Stroh getrennt.