

Top-Manager geht eigenen Weg

Christophe Hug leitete das deutsche Wassergeschäft des Konzerns Veolia

VON STEFFEN HÖHNE, 15.09.09, 19:38h, aktualisiert 15.09.09, 19:41h



Christophe Hug stellte seine Arbeit zuletzt auf dem Gelände der Kläranlage-Nord in Halle vor. (FOTO: ANDREAS STEDTLER)

HALLE/MZ. Christophe Hug ist auf der Karriereleiter schnell nach oben gestiegen. Der Franzose, der in einem kleinen Dorf im Elsass unmittelbar am Rhein aufgewachsen ist, beendete als 22-Jähriger sein Ingenieur-Studium. Anschließend ging er 1995 für den französischen Versorger Veolia ins sächsische Görlitz. Schritt für Schritt baute Hug von Leipzig aus das deutsche Wassergeschäft mit auf und wurde schließlich dessen Chef. Als Hug im August 2008 bekannt gab, den milliardenschweren Konzern zu verlassen, war die Verwunderung in der Branche groß. "Ich hatte das Gefühl, nicht mehr nah an der Arbeit zu sein", sagt der Ingenieur heute. Anstatt Wasser- und Abwassersysteme aufzubauen, sollte der Top-Manager mehr und mehr die Aktivitäten und Zukäufe in Osteuropa lenken.

"Meine Zeit bei Veolia war sehr gut, aber ich wollte etwas Neues machen", sagt er. Der hoch gewachsene Hug formuliert seine Sätze stets diplomatisch. Genau genommen wechselte der Top-Manager die Seite: vom Konzernlenker zum Kleinunternehmer. Im Dezember 2008 gründete Hug seine eigene Firma, die Tilia Umwelt GmbH in Leipzig. Tilia ist die lateinische Bezeichnung für den Lindenbaum. Das Unternehmen berät Stadtwerke, Kommunen und Energiegenossenschaften in Umwelt- und Energiefragen.

Die schrumpfende Einwohnerzahl in Deutschland stellt laut Hug viele Kommunen vor Herausforderungen. "Häufig werde jedoch statisch agiert, anstatt vorzuschauen." Entscheidungen würden oft nur aus technischer oder finanzieller Sicht getroffen. "Unser Ansatz ist es, mehrere Perspektiven zu berücksichtigen", so Hug. Dies heißt beispielsweise, auch die Reaktionen der Kunden mit einzubeziehen. Als eines der ersten Projekte entwarf Tilia für einen Kunden ein Konzept, wie die Fernwärmeversorgung wieder wirtschaftlich wird. "Wir haben dann Vorschläge zum Einsatz von Biogas und der Gewinnung von Neukunden gemacht", so Hug.

Nach seiner Ansicht gewinnt durch die erneuerbaren Energien die dezentrale Energieversorgung zunehmend an Bedeutung. "Stadtwerken eröffnen sich neue Möglichkeiten." Der Unternehmer spricht mit Begeisterung von Modellen, wie Windkraft,

Biomasse und konventionelle Energiearten sich kombinieren lassen. Dies ist es wahrscheinlich, was er mit "nah an der Arbeit sein" meint.

Hug folgt hier einem Trend. Immer mehr Stadtwerke denken darüber nach, ihre eigenen Kapazitäten wieder auszubauen. Zuletzt hat ein deutsches Stadtwerkekonsortium sogar vom Energiekonzern Eon den Versorger Thüga erworben. Zudem sprießen im ganzen Land Energiegenossenschaften wie Pilze aus dem Boden.

Hug will jedoch nicht nur im Projektgeschäft tätig sein, sondern setzt auch auf eigene Produkte. So bietet das Unternehmen eine Kleinklär-Anlage an. "Hausbesitzer, die nicht an der Kanalisation angeschlossen sind, müssen nach EU-Vorgabe ihre Anlagen mit einer biologischen Reinigung nachrüsten", so Hug. Der Clou an seiner Lösung: Die Anlage kommt ohne Strom und Pumpen aus. "Klärchen", wie Hug den Produktnamen liebevoll gewählt hat, ist ganz nach seiner Philosophie: klein, dezentral und langlebig.