



## Mit Sonnenkraft länger surfen. Markus Teufel hat Solarmodule entwickelt, die die Laufzeit von Laptops verlängern können.

**W**enn man Markus Teufel in seinem Büro in Neuhausen – einem kleinen Ort am Bodensee – trifft, dann kommt man sich vor wie in einem Lager für Laptopteile. Deckel von verschiedenen mobilen Rechnern stehen dort fein säuberlich aufgereiht in einem Regal an der Wand. Das Besondere: Sie sind farbig und tragen die Logos bekannter Firmen.

Der 26-Jährige betreibt keine Reparaturwerkstatt oder baut Rechner aus Komponenten zusammen, sondern seine Firma Teutu verwandelt Seriengeräte großer Hersteller in Unikate. „Wir personalisieren die Laptopdeckel für Firmenkunden von Notebook-Herstellern wie HP, Panasonic oder Dell“, sagt der Wirtschaftsingenieur. Zu den Kunden gehören Firmen wie Audi, VW, die Zürich Versicherung, das Robert-Koch-Institut, die Lufthansa oder T-Systems. Sie alle haben bei Teutu eine Sonderedition der Laptops geordert. Die Unternehmen wollen mit den farbigen Deckeln aber nicht nur werben, sondern gleichzeitig auch Langfinger abschrecken. Sie erschweren den Weiterverkauf der gestohlenen Ware in einschlägigen Online-Börsen.

Der personalisierte Laptop war aber nur der erste Streich von Teufel. Auf seinem Schreibtisch steht der zweite. Der Laptop, der dort steht, hat keinen bunten Aufdruck, sondern ist mit dunklen Siliziumscheiben belegt. Sie sollen dafür sorgen, dass sich der mobile Rechner mit Sonnenenergie auflädt und so länger ohne Stromnetz auskommt. Mit seinem neuesten Projekt hat der Teutu-Chef am Weconomy-Wettbewerb von Wissensfabrik und Handelsblatt teilgenommen – und gewonnen.

Doch das Gewinnerwochenende in Baden-Baden, an dem der Jungunternehmer die Chancen seiner Geschäftsidee mit Topmanagern diskutieren konnte, verlief anders, als es sich der Jungunternehmer bei der Anreise vorgestellt hatte. „Die meisten CEOs haben mir davon abgeraten, den Solarlaptop selbst zu entwickeln“, sagt Teufel. Zu groß seien die Markteintrittsbarrieren für diese technische Neuerung.



Noch ist es ein Prototyp, den Markus Teufel zum Weconomy-Wochenende mitbrachte. Technologiepartner sollen ihn marktreif machen.

Die Argumente der erfahrenen Firmenchefs überzeugten ihn. Nun sucht der junge Tüftler nach einem Käufer, der die entwickelte Technologie übernimmt und zur Marktreife bringt. Erste Gespräche mit potenziellen Kunden habe es bereits gegeben, und Teufel ist zuversichtlich, bald einen Käufer für die Solartechnik zu finden.

Die Idee, Sonnenlicht zum Aufladen des Akkus zu nutzen, verfolgt der Schwabe schon lange. „Meinen ersten Laptop besaß ich bereits mit 16. Schon damals habe ich mich über die kurzen Laufzeiten geärgert“, so Teufel. Eine Patentrecherche zeigte, dass es zwar viele Ideen für eine Stromversorgung für unterwegs gibt, aber keine einfache Lösung. Das war für ihn der Ansporn, eine eigene Technik zu entwickeln.

Der Teutu-Chef engagierte zwei erfahrene Experten, die auf die Entwicklung und

Programmierung von elektronischen Systemen spezialisiert sind. Sie entwickelten eine Lösung, die das Aufladen der Laptopbatterie mit Hilfe von Sonnenlicht ermöglicht. Darüber hinaus suchten sie nach Möglichkeiten, um die Solarzellen in den Notebookdeckel zu integrieren. Dabei stellte sich heraus, dass es keine Solartechnik gibt, die standardmäßig passen würde. Die Solarzellen müssten hier, im Vergleich zu einem Hausdach, ganz andere Anforderungen erfüllen. „Materialien und Module müssen den Besonderheiten eines Laptopdeckels angepasst werden“, sagt Teufel.

Der Prototyp des ersten Solarlaptops habe gezeigt, dass das Aufladen mit Hilfe von Sonnenlicht prinzipiell funktioniert, so der Teutu-Chef. Die Energie, die durch die Solarzellen gewonnen wird, konnte bei idealen Lichtverhältnissen einen deutlichen

Beitrag zur Verlängerung der Batterielaufzeit leisten und damit die Laufzeit herkömmlicher Geräte von vier auf fünf Stunden erhöhen. Patente für das Aufbringen der Solarmodule und das Laden der Lithium-Ionen-Akkus, die einen konstanten Strom benötigen, sind angemeldet.

Christopher Helbing, Solarexperte am Freiburger Fraunhofer-Institut ISE, ist skeptisch, dass der Solarrechner ein Erfolg wird. Rechner- und Solartechnik würden sich nicht so gut vertragen, so sein Argument. Während Solarzellen die heißen Sonnenstrahlen brauchen, um Energie zu gewinnen, würde die Elektronik unter der Hitze leiden. Teufels alternative Idee, die entwickelte Elektronik an Hersteller von Taschen zu verkaufen, und die Laptops per Kabel mit Strom zu versorgen, sei da vielversprechender. **Hans Schürmann**

## Mensch, benimm dich!

### Halten Sie doch einfach mal die Klappe!

**F**angen wir mit denen an, die es tun: viel reden. Sie finden, meinen, denken, glauben, nehmen an, behaupten, schlagen vor, vermuten und sagen jetzt mal so. Allem voran stellen sie das Ich, wirbeln Wortkaskaden durch die Luft und verwandeln so jedes Gespräch in Geschnatter. Phrasen dreschen, Worte hülsen, Sprüche klopfen – können sie alles. Bullshitten nennt der Fachmann das.

Und weil die Ahnungslosigkeit allgemein wächst, entwickelt sich Dummchwätzen zur Epidemie. Kaum ein Ort, an dem keine Schaumschlägerei stattfindet. Manager, Politiker, Promis – alle reden Mist. Interessant daran ist: Die meisten Menschen sind verletzt, wenn sie belogen werden, bei Bullshit liegt die Sache anders. Das wird toleriert. Dennoch: Wer die Klappe hält, hat meist mehr Macht.

Den Kniff entdeckte schon Andy Warhol. Seine Interviews waren Exerzitien des Orakelns. Auf Fragen antwortete der Künstler vage und kurz. Journalisten erhöhten die oft bedeutungsleeren Phrasen,



Kolumnist **Jochen Mai**, 40, ist Diplom-Volkswirt und Ressortleiter von „Management und Erfolg“ bei der Wirtschaftswoche. Im vergangenen Jahr veröffentlichte er die „Karriere-Bibel“, den Ratgeber mit 366 Regeln für den beruflichen Erfolg.

weil sie glaubten, hinter der Plattitüde stecke Profundes. Dabei war es nur Blabla – aber wohlndosiertes.

„Die menschliche Zunge ist eine Bestie, die nur wenigen gehorcht. Ständig ver-

sucht sie, aus ihrem Käfig auszubrechen“, warnte Leonardo da Vinci. Und so ist es bis heute: Quasselstrippen genießen nicht nur wenig Ansehen, sie riskieren ständig, etwas Blödes oder gar Gefährliches zu sagen. Es ist ein Fehler, Menschen mit Worten beeindrucken zu wollen. Das wusste schon jener Abbé Joseph Antoine Dinouard, der 1771 ein Traktat über „Die Kunst, den Mund zu halten“ verfasste. Je mehr man sagt, desto durchschnittlicher wirkt man. Es gibt Untersuchungen, die zeigen, dass die Aufmerksamkeit Ihres Gegenübers bereits nach zehn Sekunden sinkt.

Reden ist eben nur Silber, Schweigen viel machtvoller. Wer bewusst mit Worten geizt, macht jedes einzelne davon wertvoller, vermehrt die Aufmerksamkeit, die ihm zuteil wird, und bringt die Leute dazu, lange darüber nachzudenken, was

zwischen den Zeilen stecken könnte. Allerdings ist es beim Schweigen wie mit allen Taktiken: Man sollte sie gelegentlich variieren. Menschen sind Gewohnheitstiere. Sie haben das Bedürfnis, im Verhalten anderer Konstanten zu erkennen. Wer also vorhersehbar handelt, verschafft anderen damit ein gewisses Maß an Kontrolle über sich. Wer hingegen unberechenbar bleibt, steigert seine Macht.

Verhaltensweisen, hinter denen man weder Sinn noch Zweck erkennen kann, wecken Interesse, machen neugierig, irritieren aber auch. Ihre Zuhörer werden dann über die Motive spekulieren, darüber reden, meinen, denken, glauben und versuchen, Muster zu erkennen, die es nicht gibt. Diese Strategie versorgt den Schweigsamen mit viel Charisma.

**karrierebibel@googlemail.com**