

AUSGABE 1/2021 MÄRZ

#06

UNTERNEHMER

Magazin

mittelrheinland



„Solarenergie
ist Innovation!“

Sven Endris Geschäftsführer der Wi SOLAR GmbH

Gemeinschaft erleben.

Werden Sie Teil der Unternehmergeinschaft.
Infos unter www.mittelrheinland.de

AB JULI
IM ABO!

Sven Endris

Geschäftsführer Wi SOLAR

Solarenergie aus Kaisersesch

Einst hipp, heute clever!

Solarkonzepte für Unternehmen

Der Sonne verschrieben!

Das Unternehmen Wi SOLAR mit Stammsitz in Kaisersesch blickt auf mehr als 10 Jahre Erfahrung im Bereich der Solarenergie zurück. Die Realisierung der Projekte übernimmt ein hoch qualifiziertes Team aus 50 Mitarbeitenden – unter ihnen Ingenieure, TÜV-zertifizierte Gutachter, Servicetechniker und Handwerksmeister. Im Frühjahr erfolgt in Kaisersesch der Spatenstich für die Erweiterung der Produktionskapazitäten. Auch Kooperationen mit Start-ups aus der Branche sind für

die Zukunft geplant. „Wir werden weiterhin rechts und links schauen, welche Möglichkeiten sich ergeben“, sagt Endris, und blickt dabei vor allem auf weitere Entwicklungen in den Bereichen Erneuerbare-Energien-Gesetz und E-Mobilität. Auch die Speichermöglichkeit von Energie ist ein großes Thema. „Derzeit sind die Produktionskosten für solche Speicher aus unserer Sicht aber noch zu hoch. Da wird sich noch einiges entwickeln und bewegen.“

Solarenergie ist etwas Gutes. So wie frisches Obst. Aber wenn jeden Tag drei Mal jemand an der Tür klingelt und Äpfel verkaufen möchte, dann nervt es irgendwann. Solarenergie hat auch mal genervt. Als jeder dachte, er könne mit der Sonne das große Geschäft machen. Doch als Fördermittel plötzlich ausblieben, kam eine ganze Branche ins Straucheln. Geblieben sind jene, die verstanden haben, wie man Solarenergie richtig anpackt.

„Wenn wir ein Konzept erstellen und merken, dass es aus wirtschaftlichen Gründen keinen Sinn macht, dann sagen wir das auch.“ Sven Endris hat sie nicht

erlebt, die wilden und hippen Anfangsjahre der Solarenergie. Zumindest nicht als Unternehmer, der in dieser Branche aktiv war. Endris kommt aus dem Baugewerbe, tauschte vor sechs Jahren aber Beton gegen die Sonne und stieg bei Wi SOLAR in Kaisersesch ein. Dort hat man einen erfolgreichen Weg gefunden, sich als Dienstleister rund um das Thema Sonne zu etablieren. Trotz Branchencrash. Und trotz harter Anfangsjahre. Gelungen ist dies, weil man verstanden hat, wie Sonne funktioniert. Und weil man auch mal Nein sagen kann.

Um den Erfolg von Wi SOLAR zu verstehen, muss man die

Geschichte der Solarenergie in Deutschland kennen. Bereits in den 1990er-Jahren entschied sich die deutsche Regierung dazu, mit Fördergeldern und Einspeisevergütungen den Sonnenwilligen im Land die Photovoltaikanlage auf dem Dach schmackhaft zu machen. Anfang der 2000er-Jahre waren solche Anlagen vergleichsweise teuer, die (meist privaten) Betreiber speisten den Strom aber ins öffentliche Netz ein und wurden dafür gewinnbringend entlohnt. Seit 2021 fallen diese Einspeisevergütungen nun nach und nach weg – die ersten Anlagen haben 20 Jahre auf dem Buckel und erhalten keine EEG-Einspeisevergütung (EEG – Erneuerbare-Energien-Gesetz) mehr. Neue



Maßgeschneiderte PV-Anlage von Wi SOLAR auf dem Dach des Druckhauses der Rhein-Zeitung.

Solarenergie – ab wann rechnet sich das?

„Diese Frage kann man nicht pauschal beantworten“, sagt Sven Endris. „Bei all unseren Planungen gehen wir aber immer sehr konservativ vor und bauen einen entsprechenden finanziellen Puffer ein. Zudem bieten wir unseren Kunden einen Pauschalpreis für unsere Dienstleistung an. Die Amortisationszeiten von Photovoltaikanlagen sind sehr unterschiedlich – bei manchen sind das fünf, sechs Jahre, bei anderen zehn oder zwölf. Das hängt von vielen Faktoren ab.“

Anlagen werden ohnehin nicht mehr mit einer solchen Vergütung gefördert.

Als die Branche Mitte der 2010er-Jahre von diesem Paradigmen-Wechsel in der Förderung erfährt, brechen viele sonige Visionen zusammen. Etwas Gutes tun (mit Sonne Energie produzieren) ist nach wie vor gut, aber nicht mehr so lukrativ. Zumindest nicht nach dem bisherigen Denkmuster. Genau in dieser Phase entscheidet sich

Sven Endris gegen eine Perspektive in der Baubranche und im elterlichen Betrieb und für einen Wechsel zu Wi SOLAR.

„Ich kannte Andre Steffens durch gemeinsame Projekte bereits sehr gut. In der damals vorherrschenden Photovoltaik-Krise kam uns die Idee, gemeinsam etwas zu entwickeln“, sagt Endris, der als Gesellschafter bei Wi SOLAR einsteigt und seither gemeinsam mit Steffens die Geschäftsführung bildet.

„Auch wenn das damals eine schwierige Zeit war. Ich kannte die Zahlen der Marktforschung, ich habe die Perspektive gesehen. Und mit ein bisschen Abstand kann ich heute sagen, dass es genau der richtige Zeitpunkt war einzusteigen.“

Doch den Turnaround zu schaffen war kein Selbstläufer. Die Regierung hatte die gesetzli-



„Solarenergie ist Innovation. Unsere Aufgabe ist es, diese dem Unternehmer auch nach Wegfall der staatlichen Unterstützung schmackhaft zu machen.“

chen Rahmenbedingungen durch den perspektivischen Wegfall der Einspeisevergütung so stark verändert, dass es in der Branche nur ein Gefühl gab: Die lassen uns einfach fallen! Doch Endris und Steffens erkannten die Chancen und Möglichkeiten. „Solarenergie wird für größere Kunden aus Gewerbe und Industrie immer interessanter. Während der grün angehauchte Privatkunde – vielleicht auch aus Idealismus – die Photovoltaikanlage angeschafft hat, werden beim Unternehmer auch wirtschaftliche Faktoren immer stärker zum Tragen kommen.“ Mit diesem Gespür lagen die Entscheider von Wi SOLAR richtig.

Und dennoch brauchte es viel Geduld und Durchhaltevermögen. Denn wie sollten die Unternehmer am anderen Ende der Leitung verstehen, dass die gerade am Boden liegende Solarenergie-Branche für sie einen großen Benefit bedeuten kann?

Sven Endris, Wi SOLAR

„Man soll uns nicht sehen, man soll uns nicht hören. Am liebsten machen wir ganz im Stillen einfach nur unseren Job – pünktlich und innerhalb des vorgegebenen Budgets.“



Das Wi SOLAR Energiekonzept auf der 10.000 m² großen Dachfläche der Weinkellerei ZGM in Zell an der Mosel.

„Die Menschen waren einfach müde, was Solarenergie betraf. Anfangs haben wir fast zu 100% Kaltakquise betrieben.“ Nicht selten bekamen Endris und sein Team zu hören: „Da haben heute schon drei Andere angerufen, die wollten mir auch eine Photovoltaikanlage verkaufen.“

„Unsere Aufgabe bestand und besteht vor allem darin, dem potenziellen Kunden den ökologischen und ökonomischen Wert einer Photovoltaikanlage aufzuzeigen“, sagt Endris. „Da gab es anfänglich eine sehr große Skep-

sis. Das Thema war einfach tot.“ Doch mit viel Beharrlichkeit und starken Konzepten erreichte Wi Solar immer mehr (neue) Kunden. Die erkannten irgendwann den Mehrwert: Energie produzieren für den eigenen Gebrauch, die eigene Produktion, das spart bei steigenden Energiekosten perspektivisch bares Geld. „Als dieser Vorteil erkannt wurde, war Solarenergie wieder charmant.“

Heute ist die Kernzielgruppe der Sonnenexperten das inhabergeführte mittelständische Un-

ternehmen. Vorgegangen wird nicht nach dem Gießkannen-Prinzip, sondern mit einer sehr detaillierten Bedarfsanalyse. Dazu gehört der genaue Blick auf Infrastruktur und Bedürfnisse. „Das beginnt schon mit den Gegebenheiten vor Ort“, sagt Endris. „Wenn das Dach zum Beispiel vermeintlich nur noch eine begrenzte Lebensdauer hat, oder eine Anlage nicht den gewünschten Benefit bringen würde, dann raten wir potenziellen Kunden auch klar von einem solchen Investment ab.“

Doch das ist die große Ausnahme. Fast immer ist das Investieren in den eigenen Strom eine sinnvolle Alternative zu den anfallenden Energiekosten. „Wir lassen bei unserer Bestandsaufnahme auch alle wichtigen Faktoren mit einfließen“, unterstreicht Endris. „Dazu gehört zum Beispiel auch, einen Blick auf Produktionsprozesse zu werfen. Und dem Kunden bei Bedarf dann auch zu empfehlen, gewisse Prozesse in jene Tagesphasen zu verschieben, in denen die Sonneneinstrahlung am höchsten ist. Denn dann kann der Unternehmer auch am effizientesten von der eigenen Energie profitieren und muss möglichst keinen Überschuss ins öffentliche Netz einspeisen.“ War dies früher finanziell lukrativ, ist dies heute mit Kosten verbunden.

„Früher gab es in der Solarbranche viel Euphorie und Enthusiasmus. Doch das Goldgräbertum ist innovativen Konzepten gewichen, die auf einer technischen Weiterentwicklung basieren.“

Der eingeschlagene Weg von Wi SOLAR trägt Früchte, auch wenn es seine Zeit gebraucht hat: „Wir haben auch eine Lernkurve hinter uns gebracht“, sagt Endris. „Wir haben uns nach und nach dorthin entwickelt, wo wir heute stehen. Seit anderthalb Jahren spüren wir einen deutlichen Anstieg bei den Anfra-

gen. Wir müssen weniger überzeugen, sondern dürfen viel mehr beraten. Wir können uns viel mehr auf die konzeptionell beste Lösung konzentrieren und den Kunden nicht nur eine Anlage und die Inbetriebnahme, sondern auch einen Rund-um-die-Uhr-Service anbieten und die Anlage für den Unternehmer betreiben.“

Wi SOLAR ist zudem auch überregional längst zu einem Namen in der Branche geworden, berät unter anderem Verbände und bringt sich mit dem Know-how des Unternehmens auf vielerlei Ebenen ein. „Energie ist unser Gedankengut“, sagt Sven Endris. „Wir bringen uns mit unserem Wissen gerne zukunftsweisend und gewinnbringend für alle Beteiligten ein.“

Den Schritt von Beton zur Sonne hat Sven Endris übrigens nie bereut. „Ich bin Ingenieur und Zukunftsthemen haben mich schon immer sehr gereizt. Grundsätzlich möchte ich als Unternehmer gerne einen positiven Fußabdruck hinterlassen auf der Welt. Und das kann ich bei Wi SOLAR – mit unseren Ideen und gemeinsam mit den tollen Menschen, die hier mit uns und für uns arbeiten. Ein junges und hungriges Team, fachlich top ausgebildet, jeder der gleichen Idee verschrieben. Da macht es noch mehr Spaß etwas Gutes zu tun.“

~

Weitere Infos:
wi-solar.de