



*Firmengründer setzt auf Solarthermie und Photovoltaik*

## Erneuerbare Energien als Herausforderung

*Seit Januar 2001 ist Frank Birkholz mit einer eigenen Firma in die Handwerksrolle eingetragene. Das besondere an diesem Unternehmen ist, daß es sich vorrangig mit der Technik zur Nutzung erneuerbarer Energien widmet. Es wird nicht leicht, sich auf dem neuen Markt durchzusetzen. Aber der Jungunternehmer ist davon überzeugt, daß den regenerativen Energien die Zukunft gehört.*

*Die Photovoltaik auf dem eigenen Dach ist für Jungunternehmer Frank Birkholz das beste Argument im Kundengespräch*

**D**er Vater von Frank Birkholz hatte seine Sanitärfirma 1978 in Deetz, einer Gemeinde am Rande der Brandenburger Havellandschaft, gegründet. Angesichts vorhandener Nachfrage stieg die Belegschaft von zunächst zwei auf zwölf Mitarbeiter an. Die Wende brachte nicht nur Bewegung in die verkrusteten Strukturen und Sortimente, sondern regten auch zum Nachdenken über die weiteren Perspektiven des Handwerksbetriebes an.

### **Kundenservice als Umsatzchance**

Frank Birkholz (29) hatte sich zwar mit Leib und Seele dem Handwerk verschrieben, aber an der Tischlerei mehr Freude gefunden als an der Sanitär- und Heizungstechnik. Das änderte sich, als Türen und Fenster aus Kunststoff immer mehr den Markt eroberten und der Anteil schöpferischer Arbeit immer geringer wurde. Der Junior ent-

schloß sich, in die Firma des Vaters einzusteigen, die sich über die Jahre in der Region einen Namen gemacht hatte. Die Marköffnung hatte zu einem sprunghaften Anstieg der Nachfrage nach zeitgemäßen Sanitär- und Heizungsanlagen geführt. Doch mit dem Zuschlag für einen Auftrag war es nicht getan. Im gleichen Atemzug mußten Defizite in Management und Marketing, Betriebsführung und Kalkulation abgebaut werden. Die Zahl der Mitarbeiter stieg auf schwindelerregende Höhen, ihre Kompetenz blieb dahinter zurück. In Partnerschaft mit Herstellern und Großhändlern gelang es, verlorenen Boden gutzumachen. Frank Birkholz zog aus der Bekanntschaft mit der Marktwirtschaft die Schlußfolgerung, daß eine gründliche Ausbildung die beste Voraussetzung für eine erfolgreiche Marktpräsenz ist und studierte bis 1996 Versorgungstechnik an der Fachhochschule in Erfurt. Als er heimkehrte, war der große Boom vorbei und über der Bauwirtschaft zogen sich dunkle Wolken zusammen. Im Handwerk kamen alte Tugenden wieder zu Ehren. Service war im Hause Birkholz schon immer großgeschrieben worden, wofür u. a. 1500 Wartungsverträge sprechen. Werner Birkholz sieht darin auch eine gute Basis, um bei einer allmählichen

Nachfragesteigerung – z. B. durch die BImSchV und die neue Energieeinsparverordnung – überdurchschnittlich zu partizipieren.

Wenig Verständnis hat Frank Birkholz dafür, daß der zentrale Notruf unter dem Dach der Innung trotz langer Debatten noch nicht zustande gekommen ist. So hat die Firma einen eigenen Not- und Störungsdienst eingerichtet. „Wir wollen unseren Kunden die Sicherheit geben, daß sie im Ernstfall auf uns zählen können.“ Die betreffenden Mitarbeiter machen sich in 14tägigen Schulungen mit dem aktuellen Stand der Technik vertraut. „Wir haben uns mit den Herstellern geeinigt“, bemerkte Werner Birkholz, „daß wir die Schulungen konsequent auf die Bedürfnisse der Praxis ausrichten und sie im eigenen Hause durchführen“.

## Solarthermie und Photovoltaik

Auch wenn die Nachfrage noch zu wünschen übrig läßt, setzt Frank Birkholz auf die erneuerbaren Energien. Besonders angetan hat es ihm die Solartechnik. Vor drei Jahren baute er die erste solarthermische Anlage. Am Anfang stand der „Selbstversuch“, der zur vollen Zufriedenheit ausfiel. 20 Anlagen mit insgesamt 120 m<sup>2</sup> Kollektorfläche folgten. Doch erst mit dem Anstieg des Ölpreises beginnt sich die Pionierarbeit auszuzahlen. Noch nie gab es eine so hohe Nachfrage zur Nutzung von Sonnenenergie wie in diesen Tagen. Frank Birkholz plädiert zudem für die Einbeziehung von Photovoltaikanlagen in das Leistungsangebot des Heizungsbauers. „Was kann uns Besseres passieren, als daß der Interessent im Branchenbuch unter Solaranlagen immer den Heizungsbauer findet?“ fragt er. Noch beschränkt sich das Kundeninteresse häufig auf Anfragen. Der Solarexperte gibt geduldig Auskunft. Er ist auch auf Aufträge vorbereitet. In bewährter Manier hat er zunächst eine 10-kW<sub>peak</sub>-Photovoltaikanlage auf dem Dach des eigenen Hauses installiert. Den Solarstrom liefert er an den einen Energieversorger. Die Anlage ist ein hinterlüftetes Aufdachsystem und besteht aus sechs Stromkreisen. Für jeweils zwei Kreise gibt es einen Wechselrichter. Die Hinterlüftung zahlt sich insofern aus, als die



**Die Hinterlüftung der PV-Module wirkt sich positiv auf Leistungsfähigkeit der Platten aus**

Platten die beste Leistung bringen, wenn sie gekühlt werden. Das Prozedere zur Erlangung von Genehmigungen und Geldern hat Frank Birkholz um einige Erfahrungen reicher gemacht und kommen letztlich seinen künftigen Kunden zugute. „Ich kann ihnen sagen, welche Anträge und Formulare sie brauchen, die Ansprechpartner nennen und sie bei der Finanzierung beraten.“

Gering ist die Nachfrage nach Wärmepumpenanlagen, von denen die Firma bisher drei gebaut hat. „Für eine Wärmepumpe braucht man schon eine ganze Portion Enthusiasmus“, resümierte Frank Birkholz. Ebenso sei die Regenwassernutzung derzeit noch etwas für „Überzeugungstäter“ und auf den Neubau beschränkt. Doch wer in Sachen erneuerbaren Energien zu ihm kommt, wird bedient. Dafür hat er sich fit gemacht. Allein davon leben kann er nicht. Sein Leistungsangebot umfaßt darüber hinaus alle Sparten des SHK-Handwerks. WS



**Frank Birkholz ist von den Zukunftschancen der regenerativen Energien überzeugt. Doch noch kann sein Betrieb nicht ausschließlich davon existieren**

### Firmenüberblick

*Die Firma Werner Birkholz wurde 1978 gegründet. Die Birkholz GmbH mit Frank Birkholz an der Spitze gibt es seit dem 1. Januar 2001.*

*Das Leistungsspektrum umfaßt die Bereiche Heizung, Lüftung, Sanitär, Elektro und Badmodernisierung. Die Firma plant und installiert zudem Solarthermie- und Photovoltaik-Anlagen sowie Wärmepumpen- und Regenwassernutzungsanlagen. Dafür stehen 30 erfahrene Mitarbeiter zur Verfügung. Der Jahresumsatz liegt zwischen vier und fünf Millionen Mark. Die Firma ist zertifiziert nach DIN EN ISO 9001.*