

Ein Solarpionier feierte seinen 10. Geburtstag

Solartechnik ist Emotion

Im Februar feierte Solarpionier Solvis seinen 10. Geburtstag. In Verbindung mit der Festveranstaltung war Braunschweig zum Veranstaltungsort des 1. Solvis Solar-Forum, das ein umfangreiches und hochkarätiges Seminarprogramm bot. Und trotz unterschiedlicher Entwicklungen in der Solarbranche blickt das Braunschweiger Unternehmen optimistisch in die Zukunft.*

Mehr als 200 Teilnehmer und Gäste waren am 19. und 20. Februar zum 1. Solvis Solar-Forum nach Braunschweig gekommen. Bevor die Veranstaltung mit einer Festveranstaltung und einem Vortrag von Dr. Hermann Scheer schloß, wurden im Rahmen des Forums 16 informative Vorträge von namhaften Referenten geboten. Standesgemäß lag der Themenschwerpunkt im Bereich Solarthermie. Den Blick über den Tellerrand hinaus boten Vorträge zu Regenwassernutzung, Energiesparverordnung 2000, Umweltaudit, ökologischem Bauen und Unternehmensführung.

So verkauft man Solaranlagen

In seinem Vortrag „Perspektiven und Marktentwicklung in der Solar- und Heizungstechnik“ zog Solvis-Geschäftsführer Helmut Jäger ein interessantes Fazit: „Solartechnik“ ist ein emotionales Produkt und muß über begeisterte Menschen an faszinierte Menschen verkauft werden. Er-

folgsentscheidend ist dabei die Person des Handwerkers. Und: Die Wärme geht vom Menschen aus – der Rest kommt von der Sonne.

Zuvor hatte Jäger u. a. die Ergebnisse seiner Untersuchungen vorgestellt:

- Entscheidender Kauffaktor für Solaranlagen ist der Umweltschutz, gefolgt von den Motiven Schonung der Primärenergiereserven, Verringerung des CO₂-Ausstoßes und Kostenersparnis.

- Die Solar-Förderung hat bei 61 % der Endgebraucher keine Relevanz bei der Kaufentscheidung.

- Die Wiederkauf-Rate der Betreiber liegt bei 96 %

- Das SHK-Fachhandwerk ist Informationsquelle Nr. 1 beim Solaranlagenkauf. 74 % (Mehrfachnennungen) der Befragten bevorzugen den Rat eines Fachbetriebs. Auf den Plätzen dahinter folgen u. a. Freunde/Bekannte (36 %) und Presse (25 %).

- Obwohl viele preiswerte Solarpakete angeboten werden, kaufen nur 28 % der Kunden eine Standardanlage.

Diese Ergebnisse unterstreichen die Bedeutung des aktiven Verkaufens.

Wie wurde Solvis zu Solvis?

Wer sich im Markt für thermische Solaranlagen bewegt, kommt an Solvis nicht vorbei. Am Anfang der Firmengeschichte stand

* Solvis, Energiesysteme, 38122 Braunschweig, Fax (05 31) 2 89 04 44



Volles Haus beim 1. Solvis Solar-Forum in Braunschweig, wo es ein üppiges Angebot hochkarätiger Vorträge und Referenten gab





Die Solvis-Geschäftsführung blickt optimistisch in die Zukunft (v. l.): Klaus Henning Terschüren, Heinz Schmitz und Helmut Jäger

im Jahr 1982 die Gründung von „oekoplan“, einem Planungsbüro für Architektur und Ökologie. Zur gleichen Zeit gründete einer der heutigen Geschäftsführer von Solvis, Helmut Jäger, die Firma Jäger Solartechnik. Was klein begann, wuchs relativ rasch aus dem Experimentierstadium heraus. Aufmerksamkeit in der sonnen-orientierten Fachwelt fand die interessante Mischung aus theoretischem Wissen in Verbindung von Bau- und Energietechnik, gepaart mit den handwerklichen Fähigkeiten der Umsetzung in verwert- und bezahlbare Technik. 1988 wurde dann das Unternehmen Solvis Energiesysteme gegründet. Der Firmenname ist übrigens eine Kombination aus den Wörtern Sol = Sonne und vis = Kraft. Und mit Sonnenkraft ging es auch im Unternehmen voran. Bereits im Gründungsjahr präsentierte man auf der Hannover-Messe den ersten „standardisierten“ Solvis-Kollektor und vollzog damit den Wandel vom handwerklich orientierten Planungs- und Produktionsbetrieb zum Serienproduzenten thermischer Solaranlagen.

Unabhängig durch Beteiligungsmodell

Mit dem fortschreitenden Ausbau des Unternehmens konnte auf Basis der Mitarbeiterbeteiligung nicht mehr das notwendige Kapital beschafft werden. Da man den üblichen Weg der Finanzierung am Kapitalmarkt nicht gehen wollte, wurde ein Kapitalbeteiligungsmodell für interessierte, vor allem

ökologisch engagierte Menschen geschaffen. In diesem Zusammenhang wurde die „alte“ Firma Solvis Energiesysteme GmbH umbenannt in Solvis Solarsysteme GmbH. Der Vertrieb der Produkte wurde herausgelöst und der neuen Solvis Energiesysteme GmbH & Co. KG übertragen. Und inzwischen ist auch das Kapital von 5 Mio. DM von über 300 Kommanditisten gezeichnet.

1998 sind über 60 Mitarbeiter bei Solvis beschäftigt. Als eine wichtige Erfolgsgrundlage werden die Bereiche Mitbestimmung und Mitverantwortung gesehen und konsequent praktiziert. Interessant ist auch die Weiterentwicklung der Organisationsstruktur. War der Betrieb früher nach Funktionen (Einkauf, Produktion, Technik und Verkauf) gegliedert, gibt es heute ein gemeinsames Team aus diesen Bereichen, das jeweils für eine Produktlinie (einschließlich Qualität, Liefertermine und Kosten) verantwortlich ist. Auch im Vertrieb soll die Trennung nach Funktionen aufgehoben und statt dessen Kundenteams als Ansprechpartner fungieren.

Innovative Produkte

Solvis investiert verhältnismäßig große Summen in die eigene Forschung und Entwicklung. Auf dieser Basis bietet das Unternehmen eine Produktpalette, die das ganze Spektrum von der Warmwasser-Solaranlage im Einfamilienhaus bis zur sola-

ren Nahwärme abdeckt. Dazu gehören z. B. Schichtenladespeicher „Stratos Integral“, Low-flow-Systemtechnik, Flachkollektoren, flexible Montagesysteme und das Kollektor-Fertigdachelement „Solar-Roof“. Jüngerster Sproß ist die Solar-Brennwert-Zentrale „SolarMax“, die Gas-Brennwertgerät (mit Gebläsebrenner 5–15 kW) und Solarspeicher in einem Produkt kompakt und platzsparend zusammenfaßt. Die regelungstechnische Anbindung des Pufferspeichers an das Brennwertgerät wird vereinfacht, der hydraulische Aufwand drastisch reduziert und der Platzbedarf für die gesamte Installation vereinfacht.

Pünktlich auf der Baustelle

Die Eigenentwicklung „SolarMax“ soll 1998 dazu beitragen, daß der Umsatz (1997: ca. 13 Mio. DM) um 50 % wächst. Deutlich erhöht werden soll auch die Zahl der Partner im SHK-Handwerk. Avisiert ist hier ein Wachstum von derzeit ca. 1000 auf 2000 Partner in den nächsten drei Jahren. Allerdings soll diese Entwicklung keinesfalls zu Lasten des Service gehen, auf den die Solarspezialisten großen Wert legen. Im Gegenteil. Dieser Bereich soll noch weiter ausgebaut werden. Jetzt schon verspricht das Unternehmen – neben Schulungen, Planungsunterstützung etc. – seinen Handwerkskunden eine pünktliche Anlieferung der Produkte an der Baustelle zu einem fix vereinbarten Zeitpunkt. Möglich wird dies u. a. deshalb, weil man rund 80 % aller Auslieferungen selbst ausführt.

Trotz des zunehmenden Wettbewerbs in der Solarbranche hat das Unternehmen – laut Helmut Jäger – „keine wesentlichen Preisreduktionen vorgenommen“. Die Zukunft für das eigene Unternehmen sieht er auch deshalb optimistisch. Allerdings werden viele Solar-Unternehmen ohne Technologievorsprung in den nächsten Jahren aufgeben müssen, meinte Jäger. JW



Blick in den „SolarMax“, einer intelligenten Kombination aus Gas-Brennwertgerät (mit Gebläsebrenner 5–15 kW) und Solarspeicher mit Schichtenlader