



JÜRGEN HOHNEN AUS HEINSBERG

Kreditfähigkeit von Firmen stärken!

Schon 2007 war ich stark mit erneuerbaren Energien befasst. Das hat schon vor zwölf oder 13 Jahren begonnen, spannend zu werden: durch die Pellettechnik, Wärmepumpen, auch Photovoltaik oder BHKW. Ich bin seit 1994 selbstständig, unser Betrieb ist über all die Jahre gewachsen. Vor zehn Jahren erlebten wir eine Riesennachfrage nach Photovoltaik. Aber erst gab es keine Module, später keine Wechselrichter. Es war die Zeit der Engpässe.

Seit einigen Jahren spielen Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) und Brennstoffzellen für unseren Betrieb eine wachsende Rolle. Nach wie vor hängen wir mit der Politik zusammen. Die Energiewende, die Wärmewende sind in aller Munde. Vielleicht kommt eines Tages die Energiefltrate pro Quadratmeter Wohnraum, geht die Verantwortung für Strom an den Vermieter über. Dann muss er effektive Technik einbauen, kann andererseits die wirtschaftlichen Vorteile nutzen. Der Vorteil einer solchen politischen Vorgabe: Dann braucht man die ganzen Abrechnungsdienste nicht mehr.

Zu viel Bürokratie aufgebaut

Das sind große Baustellen. In den kommenden Jahren werden wir in der Photovoltaik und der erneuerbaren Haustechnik einen Nachfragesog ohnegleichen erleben. Bisher geht das in die falsche Richtung, weil wir immer mehr Bürokratie aufbauen. Das hatten wir schon beim Mieterstrom mit KWK, das sieht man nun auch in der Photovoltaik, vor allem im gewerblichen Bereich.

Dort brauchen die Unternehmen ihre liquiden Mittel oft für das Tagesgeschäft, können sie nicht in die Energiewende investieren. Deshalb kriegen sie keine günstigen Kredite, können von den niedrigen Zinsen nicht profitieren. Das betrifft Hotels, die Gastronomie oder Seniorenwohnheime. Da fehlen die Sicherheiten, um an billige Kredite zu kommen.

Mein Vorschlag: Die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sollte ein Programm auflagen nach dem Vorbild ihrer Förderung von Digitalisierungsprojekten. Seit Juli reicht sie dafür Darlehen aus, die zu 70 Prozent haftungsbefreit sind. Das wünsche ich mir auch für die energetische Sanierung. Dann stünden den Gewerbetreibenden ausreichende Mittel zur Verfügung, um in die regenerative Eigenversorgung zu investieren.

Jürgen Hohnen ist Elektromeister und Inhaber einer Installationsfirma.

→ www.juergenhohnen.de



Foto: Jürgen Hohnen



FRANCO GOLA VON EON

Kollegen und Kunden begeistern!

Im Sommer 2007 habe ich mich von der Fußball-WM 2006 erholt. Der enorme Ausbau der Photovoltaik in Deutschland hat mich damals persönlich, wie auch wohl die ganze Branche, überrascht. Zwar lag im überhitzten Markt bereits der Keim der anschließenden Krise. Doch mir wurde zu der Zeit klar, dass die Photovoltaik als Eckpfeiler einer modernen Energieversorgung nicht mehr wegzudenken ist – und sich Eon stärker engagieren wird.

Die vergangenen zehn Jahre waren extrem spannend. Wir haben mit einem kleinen Team das Solargeschäft im Eon-Vertrieb aufgebaut, zu einer Zeit, als der Fokus noch ganz klar auf der klassischen Lieferung von Strom und Erdgas lag. Der ein oder andere Kollege mag damals über uns geschmunzelt haben, aber heute zeigt sich: Die anfängliche Skepsis hat sich in einen breiten Zuspruch gewandelt. Photovoltaik wurde eine wichtige Säule und Innovationstreiber im Konzern. Auch innerhalb der Branche werden wir von Partnern und Wettbewerbern gleichermaßen als treibende Kraft für innovative Solarlösungen angesehen.

Es macht mir Mut zu sehen, wie die Branche ihren Kinderschuhen entwachsen und immer weniger auf Förderungen angewiesen ist. Wer hätte vor zehn Jahren innovative Konzepte wie die Eon Solar Cloud oder die Onlineplanung von Anlagen mit Google Sunroof für möglich gehalten? Deutschland ist zum Vorreiter einer ganzen Branche geworden und wird es bleiben, sofern wir uns nicht auf unseren Erfolgen ausruhen.

Einerseits setzen wir bei Eon alles daran, um unsere Produkte noch schneller in anderen Märkten auszurollen: in Italien, Großbritannien, Schweden und Osteuropa. Die Märkte werden insgesamt stärker zusammenwachsen. Andererseits wird es nicht mehr nur um den Verkauf von Photovoltaikanlagen, sondern um ganzheitliche, branchenübergreifende Kundenlösungen gehen.

Wer 2027 ein Eigenheim baut, fragt nicht Dutzende Anbieter an, sondern möchte eine vernetzte Lösung aus Photovoltaik, Smarthome, Elektromobilität, Wärme und Co. Wir werden dazu die Plattform liefern und werden Angebote von Partnern und Wettbewerbern in unser Gesamtkonzept integrieren.

Entscheidend ist: Kunden und Kollegen begeistern! Dann kommt der Rest fast von alleine.

Franco Gola ist Vizepräsident PV & B Global bei Eon SE.

→ www.eon.de



Foto: Eon