

NEU AUFGESTELLT

Installateursbetriebe — Der Umzug von Düsseldorf nach Neuss ist nur ein Zeichen, dass bei Rheinland Solar vieles im Umbruch ist. Der Installationsbetrieb entwickelt sich und setzt den Schwerpunkt künftig auf Großprojekte. *Manuela Jakobi*



Solarparks auf dem Freiland für kommunale Abnehmer sind ein Schwerpunkt von Rheinland Solar.

Foto: Rheinland Solar



Oliver Loritz von Rheinland Solar, einem großen Solarbetrieb in Nordrhein-Westfalen.



Was 2008 in Düsseldorf als kleiner Handwerksbetrieb begann, hat sich zu einem erfahrenen Solarunternehmen entwickelt. Rheinland Solar im Westen von NRW fühlt sich heute im Segment der Gewerbekunden und der Industrie wohl.

Die Veränderungen sind das Ergebnis eines Prozesses, den die Gesellschafter gemeinsam angestoßen haben. „Die Zeit war reif, Rheinland Solar nach der Krise der letzten Jahre neu auszurichten“, sagt Geschäftsführer Oliver Loritz. „Der Fokus wird auf Großprojekten im Gewerbebereich liegen, denn dafür haben wir das Know-how aufgebaut und sind in der Lage, auch außergewöhnliche Projekte zu stemmen.“ Selbstbewusst fügt er hinzu: „Was wir nicht können, das kann auch kein anderer.“

Die ganze Breite der Energiewende

Neben der Photovoltaik beschäftigt sich Rheinland Solar intensiv mit Stromspartechnologien, Batteriespeichern und Ladeinfrastruktur. Die Installation beim Kunden läuft verstärkt über kooperierende Unternehmen. Konzepte, Planung und Kontrolle bleiben im eigenen Haus.

Der Schwerpunkt von Loritz selbst ist es, neue Geschäftsbereiche zu erschließen. Andrea Klimek, ehemals Partnerin in der Geschäftsführung, betreut nun vor allem anspruchsvolle Großkunden. Sie kümmert sich um kommunale Projekte und entwickelt neue Geschäftsbeziehungen.

Fünf Bereiche im Betrieb

Seit der Neuausrichtung gibt es bei Rheinland Solar fünf verschiedene Geschäftsbereiche. Das Kerngeschäft liegt im Vertrieb und in der Installation von Photovoltaikanlagen. Diesen Bereich wird es auch in Zukunft geben, wenngleich er sich auf Großprojekte verschiebt.

Der Anteil der privaten Anlagen liegt schon jetzt bei gerade mal zehn Prozent des Umsatzes, 90 Prozent sind Großprojekte. Der geringe Anteil der privaten Anlagen ist das Ergebnis einer strategischen Entscheidung und hat nichts mit der tatsächlichen Nachfrage von privaten Interessenten zu tun.

Massiv steigende Zunahme

Im Gegenteil: Die Nachfrage von Privathaushalten hat in diesem Jahr massiv zugenommen. Der Grund dafür liegt laut Loritz unter anderem im „Greta-Effekt“: „Das Thema Klimawandel ist seit Monaten in den Medien“, analysiert er. „Wir merken, dass die Leute sich Gedanken machen. Familien diskutieren am Frühstückstisch mit ihren Kindern, was sie machen können, um die Umwelt zu schützen. Eine Solarstromanlage ist na-

heliegend, das kann jeder, der ein Dach hat, selbst in Angriff nehmen.“ Nach einem Wochenende kommen nicht selten 60 neue Anfragen von Privatkunden ins Unternehmen.

Warum fokussiert sich der Handwerksbetrieb trotz der großen Nachfrage lieber auf das Gewerbe? Klar, an großen Anlagen lässt sich mehr verdienen. Aber das allein ist es nicht. Laut Loritz ist Rheinland Solar aus zwei Gründen prädestiniert für Großanlagen: „Bei größeren Projekten gibt es nicht so viel Konkurrenz“, gibt er zu bedenken. „Es gibt schlichtweg nicht so viele Betriebe, die das machen. Und zudem haben wir in den letzten Jahren viel Erfahrung mit Großanlagen gesammelt. Wir können das und lassen uns von den Herausforderungen, die ein Großprojekt mit sich bringt, nicht abschrecken.“

Trotzdem will sich das Unternehmen nicht ganz aus dem Geschäft mit kleinen Anlagen für Privathäuser verabschieden, wie Oliver Loritz bestätigt: „Ich überlasse es mittlerweile meinen Vertriebsmitarbeitern, ob sie einen Auftrag annehmen können oder nicht.“

Solkonzepte für Kommunen

Die Zusammenarbeit mit kommunalen Auftraggebern ist ein weiteres Standbein von Rheinland Solar. Seit dem Sommer 2019 läuft ein Projekt mit der Stadt Düsseldorf. Nach mehreren Jahren Planung und Vorbereitung hat die Kommune den Düsseldorfer Solarservice (DÜSS) ins Leben gerufen. Hintergrund war die Feststellung der Beamten, dass das Interesse der Bürger an Solarstromanlagen zwar groß ist, sich aber nicht in den Zahlen der Neuinstallationen widerspiegelt.

Also wollte die Stadt ein Angebot schaffen, um die Bürger zu informieren und fachkundig über alle Fragen zur Anschaffung einer Solaranlage zu beraten. Da die Stadt Düsseldorf selbst nicht über die nötige Expertise verfügt, wurde das Projekt ausgeschrieben.

Rheinland Solar bewarb sich, war sich aber von Anfang an darüber im Klaren, dass so ein Mammutprojekt nicht allein zu stemmen ist. Also erfolgte die Bewerbung im Trio. Partner sind eine Marketingagentur, die sich auf Umweltthemen spezialisiert hat, sowie ein Ingenieurbüro, das unter anderem Klimaschutzkonzepte für Kommunen entwickelt.

Zuschlag im Trio

Das Konzept überzeugte die Stadt Düsseldorf – das Trio bekam den Zuschlag und ist maßgeblich an der Entwicklung der nun gestarteten Initiative beteiligt. Bei dem Service stehen Marketing, Aufklärung, Beratung und Information im Vordergrund.

Rheinland Solar übernimmt den Part der umfassenden Bürgerberatung, die telefonisch und per E-Mail stattfindet. „Die Beratung der Menschen, die sich für eine Solaranlage interessieren, macht sehr viel Spaß. Es ist toll, wenn man sein Wissen weitergeben kann“, sagt Andrea Klimek.

Sie betreut bei Rheinland Solar das Projekt DÜSS und berät die Interessenten aus der Stadt. „Ich kann selbst viel lernen. Wenn man wie ich seit 13 Jahren in der Branche ist, setzt man in Kundengesprächen oft viel Wissen voraus. Das ist aber nicht immer vorhanden. Ich gehe jetzt auch in die Beratung meiner Großkunden anders rein und erkläre mehr.“

Der Düsseldorfer Solarservice ist zunächst ein Pilotprojekt in drei Stadtteilen, er läuft bis Ende 2020. Im Erfolgsfall wird das Projekt auf das ganze Stadtgebiet ausgeweitet.

Düsseldorf macht ernst

Schwerpunkt der Beratungen sind in der Regel die Fördermöglichkeiten bei der Investition in eine Solaranlage. Die Düsseldorfer Bürger können aus dem Vollen schöpfen und neben der Telefonberatung durch DÜSS mehrere Fördermöglichkeiten in Anspruch nehmen.

So zahlt die Stadt Düsseldorf 500 Euro für jede installierte Photovoltaikanlage kleiner zehn Kilowatt. Außerdem wird persönliche Beratung – die sogenannte Umsetzungsbegleitung – in der Angebots- oder Umsetzungsphase mit 50 Prozent der Kosten gefördert. Zudem gibt es 20 Prozent auf die Brutto-Investition eines Speichers sowie weitere zehn Prozent aus dem Programm Progress-NRW für diese Anlagengröße.

Hoher Bedarf an Beratung

Auch die Installation von Ladetechnik wird gefördert. „Durch die unterschiedlichen Fördermöglichkeiten, die die Bürger beantragen können, wird die Lücke zur Wirtschaftlichkeit, die es bei Speichern aktuell noch gibt, gestopft“, erläutert Andrea Klimek.

Und wie kommt der Solarservice an? Nach dem ersten Vierteljahr Laufzeit und Dutzenden Beratungen, die Klimek bisher durchgeführt hat, ist das Ergebnis überaus positiv: „Ich führe jede Woche viele Gespräche und merke, dass der Beratungsbedarf groß ist. Die Stadt Düsseldorf hatte recht mit der Annahme, dass es beim Endkunden sehr viele offene Fragen gibt.“

Der Auftrag von Rheinland Solar ist nach der Beratung beendet – auch wenn sich der Bürger für eine Solaranlage entscheidet. „Unser Part bei dem Projekt liegt allein in der Beratung. Wenn der Interessent sich am Ende dazu entschließt, eine Solaranlage zu installieren, bekommt er



Andrea Klimek und Oliver Loritz bringen den Installateursbetrieb nunmehr seit mehr als einem Jahrzehnt voran.

eine Liste mit Installateuren, aus der er wählen kann“, erklärt Klimek.

Ein anderes Geschäftsfeld von Rheinland Solar ist die Montage im Auftrag: Jemand verkauft die Anlage, Rheinland Solar übernimmt die Abwicklung, liefert alle Komponenten und führt die Installation aus.

Wer jetzt denkt, hier handele es sich um Kleinstprojekte, die jedes Unternehmen gern am Rande mitnimmt, sei eines Besseren belehrt.

Montage im Auftrag

Rheinland Solar ist Partner von Eon. Der Energieversorger bietet wie viele andere EVU Photovoltaikanlagen an und arbeitet dabei mit Partnern aus der Branche zusammen.

Das Unternehmen hat durch die Zusammenarbeit mit Eon 2019 Projekte im Megawattbereich ausgeführt. „Die Zusammenarbeit mit dem Team der Eon ist ausgezeichnet“, berichtet Oliver Loritz. „Die Projekte sind gut vorbereitet und haben oft Leuchtturmcharakter.“

Auch wenn der Energieversorger der größte Kunde mit Auftragsarbeiten ist, arbeitet Rheinland Solar auch mit anderen Projektierern, Stadt-

werken und Versorgern zusammen. Zwei weitere Sparten hat Rheinland Solar nach der Umstrukturierung des Unternehmens fest etabliert.

Von Floating Solar begeistert

Neben der Planung, die nun als eigene Dienstleistung angeboten wird, hat Loritz die Sparte „Floating Solar“ als neuen Zweig ins Leben gerufen. Hierbei handelt es sich um schwimmende Solaranlagen, die in Deutschland bisher wenig verbreitet sind.

Die erste schwimmende Anlage wurde 2008 in Kalifornien installiert, der größte Anteil befindet sich heute in Asien. Wie kam Rheinland Solar dazu, diesen Exoten ins Portfolio zu nehmen? „Als Unternehmer muss ich mich regelmäßig fragen, was man Besonderes anbieten und wie man sich vom Wettbewerb unterscheiden kann“, sagt Oliver Loritz. „Ich bin bei meiner Recherche auf Floating Solar gestoßen und war gleich begeistert. Bisher gibt es in Europa nur wenige Anbieter. Das war Motivation genug, uns einzuarbeiten und den Vertrieb aufzubauen.“

Mittlerweile ist ein Mitarbeiter nur für das Thema abgestellt. Die meisten Anlagen befin-



Foto: Rheinland Solar

46 Kilowatt wurden als schwimmende Anlage installiert. Dieses Geschäftsfeld soll weiter wachsen.



Foto: Rheinland Solar

Im Rheinland ist der Strukturwandel sichtbar: weg von fossilen Energieträgern, hin zum Sonnenstrom.

den sich auf Konversionsflächen oder stillgelegten Kiesgruben, die Planung ähnelt einer Freiflächenanlage.

Nordrhein-Westfalen verfügt über viele Seen aus der Zeit des Abbaus von Braunkohle oder Steinkohle, zahlreiche Tagebaue wurden und werden noch geflutet. Dennoch braucht der Aufbau dieses neuen Geschäftsfelds Zeit und Erfahrungen. Rheinland Solar hat mittlerweile einige Projekte mit schwimmenden Solaranlagen

realisiert. Eine 46-Kilowatt-Testanlage wurde vom Partner Solar Ants in Zusammenarbeit mit der Energieagentur NRW am Niederrhein errichtet. Seitdem gehen die Anfragen durch die Decke.

Veränderungen nie abgeschlossen

Auch wenn die Veränderungen der Branche und im Betrieb niemals wirklich abgeschlossen sein werden, blicken Oliver Loritz und Andrea Klimek

optimistisch in die Zukunft. Die Auftragslage ist gut, jeder der derzeit 18 Mitarbeiter arbeitet am Anschlag.

2018 hat das Unternehmen fünf Megawatt Solarleistung installiert, für 2019 waren es sieben bis acht Megawatt. 2020 werden weitere neue Vertriebsprojekte für zusätzlichen Umsatz sorgen.

➔ www.rheinlandsolar.de

KURZ NACHGEFRAGT

„Sehr spezielle Herausforderungen“

Was sind die größten Schwierigkeiten bei der Installation von schwimmenden Solaranlagen?

Oliver Loritz: Die Herausforderungen sind momentan noch vielfältig! Es gilt nicht nur, Kunden die Möglichkeit der Solarstromerzeugung auf dem Wasser näherzubringen, auch die technischen Herausforderungen sind enorm: Auswahl des richtigen Floats, die Bestimmung der Verankerungspunkte, die Analyse der Gewässer sowie des Untergrundes und der gesamte Bauantragsprozess sind Herausforderungen, die einen langen Atem erfordern.

Wie gehen Sie vor? Suchen Sie die geeigneten Flächen oder die Kunden?

Im Prinzip suchen wir beides. Das heißt, wir bieten den Betreibern von Kieswerken – also den Kunden – an, ein schwimmendes Solarkraftwerk für die Eigenversorgung zu errichten. Die Investitionen



Foto: Rheinland Solar

Oliver Loritz

ist Geschäftsführer von Rheinland Solar in Neuss.

sind in der Regel sehr gut und versprechen zweistellige Renditen. Darüber hinaus pachten wir auch Flächen an und entwickeln Projekte bis zur Baureife für Investoren.

Es ist jetzt mehr als ein Jahr her, seit Sie die Pilotanlage mit der Energieagentur errichtet haben. Seitdem haben Sie weitere Projekte begonnen. Was haben Sie dabei gelernt, was für Erfahrungen haben Sie gemacht?

In den letzten zwölf Monaten haben wir eng mit Christian Kirschning, dem Erfinder des Floating-Systems von Solar Ants, zusammengearbeitet. Zwar zeigt sich eine gewisse Goldgräberstimmung, aber schwimmende Solarsysteme stellen eine sehr spezielle Herausforderung dar. Kabelverlegung auf und unter Wasser, hohe Feuchtigkeit, ständige Bewegung der Solarmodule auf dem Wasser – all das sind Dinge, mit denen wir uns vorher nie beschäftigen mussten. Es gilt, weit vorausszudenken, bei der Planung und Auslegung der Systeme bis hin zur Frage: Was kann ich gegen Vogelkot tun?

Das Gespräch führte Manuela Jakobi.