



Solarpionier Mike Lorenz in seinem Element.

Der hessische Sonneninstallateur

Hesse mit Herz: Mike Lorenz begann vor gut zehn Jahren seine Selbstständigkeit als Handwerker. Heute ist das auf Sonne und andere erneuerbare Energien spezialisierte Unternehmen bestens im Markt verankert.

Im Branchenbuch ist Mike Lorenz einer unter vielen Einträgen: Ein kleiner Handwerksbetrieb im Hessischen, Elektrobranche, spezialisiert auf Solartechnik, Wärmepumpen und innovative Energiekonzepte. Doch als Lorenz im vergangenen Jahr sein zehnjähriges Firmenjubiläum feierte, konnte er im angemieteten Rothenberger Gemeinschaftshaus nicht nur eine stattliche Anzahl von Kunden und Geschäftspartnern begrüßen, sondern auch eine stattliche Anzahl von Polit-Prominenz – vom Landrat des Main-Kinzig-Kreises bis zu mehreren Landtagsabgeordneten. Lorenz ist erfolgreich und längst über den Schatten des kleinen Kirchturms von Mittel-Gründau hinaus bekannt. Über seine

Projekte in Ghana, Spanien oder auch in ganz Deutschland wurde in Tages- und Fachzeitingen berichtet – und Lorenz kann sich über den Mangel an neuen Aufträgen nicht beklagen. „Es war aus heutiger Sicht eine goldrichtige Entscheidung, sich auf die erneuerbaren Energien zu konzentrieren, auch wenn das damals zunächst mehr Risiken als wirkliche Vorteile hatte“, erinnert er sich.

Meisterprüfung zahlt sich aus

Mike Lorenz hatte sich zum Elektroinstallateur ausbilden lassen, später die Meisterschule erfolgreich besucht und nebenher immer Informationen und Fortbildungen zum Thema Solartechnik besucht. Als

einer der Ersten nahm Lorenz 1998 an der Weiterbildung zum „Solarteur“ teil. „Ich habe das meist aus eigener Tasche finanziert, denn das war zu einer Zeit, als diese Technologie noch nicht wie heute gefördert wurde und daher die massenhafte Nutzung noch in den Kinderschuhen steckte“, erinnert sich der 40-Jährige. Das Logo seines Betriebes, auf dem über einem strahlend lächelnden Haus mit Herz die Sonne scheint, ist bis heute unverändert und trägt die Inschrift „Zeitgemäße Energien für die Zukunft“. „Seit dem Inkrafttreten des EEG hat sich mein Traum, dass ich vor allem mit Systemen der Photovoltaik mein Unternehmen aufbauen kann, mehr als erfüllt“, sagt Lorenz.

Daneben aber baut er ebenso thermische Solaranlagen und Wärmepumpen oder Pelletheizungen und kleine Blockheizkraftwerke für Kunden ein, die vom kleinen Häuslebauer bis hin zum mittelständischen Industriekunden reichen.

Lorenz begann wie viele Neugründer als Ein-Mann-Betrieb. Ein Jahr später konnte der erste Monteur eingestellt werden – der dem Betrieb bis heute treu blieb. Inzwischen ist die Mannschaft auf vier Elektrofachmonteure, einen Umwelttechniker und eine Bürokraft angewachsen, dazu kommen regelmäßig Praktikanten und Studenten aus den Bereichen Umwelt und Energie. Stolz ist der Firmenchef zudem darauf, dass er fast von Anfang an eine Lehrstelle anbietet. „Wir arbeiten generell nicht mit Leiharbeitern“, sagt Lorenz. „Für Personal, das ich auf eine Baustelle schicke, muss ich als Handwerksmeister meine Hand ins Feuer legen können.“

No-Name kommt nicht aufs Dach!

Auch sonst hat er strenge Ansprüche an Qualität und Leistung. Als Lieferanten hat er sich Schott und EverQ gewählt. „Schott hat die längste Erfahrung mit Solartechnik, wenn ich dort einkaufe, kann ich auch sicher sein, dass die Module noch in mehr als 20 Jahren gute Erträge bringen“, sagt er. Solarkollektoren, Solar- und Pelletheizungen bezieht Lorenz von Systemanbieter Solvis aus Braunschweig, wobei er auch hervorhebt, dass er bei den Herstellern selbst als kleiner Handwerksbetrieb durchaus ernst genommen wird. „Es gibt häufige direkte Kontakte zu beiden Firmen, man spürt auch das Bestreben, dass man dort auf meine Erfahrungen setzt und kritische Hinweise gern hört“, sagt er. No-Name-Material aus Fernost käme

aber aus anderen Gründen für ihn nicht in Frage, selbst wenn es deutlich billiger zu haben wäre: „Die Deutschen sind Technologieführer, und sie schaffen hier vor Ort Arbeit. Warum also nicht hier kaufen?“, fragt er und man spürt, dass das für Lorenz keine leere Floskel, sondern ein Wirtschaftsprinzip ist.

Als ihn vor acht Jahren sein Großhändler ansprach, ob er ein großes Solarprojekt in Accra, der Hauptstadt des westafrikanischen Staates Ghana, durchführen möchte, begann für Mike Lorenz ein Abenteuer. Um die dort üblichen Stromausfälle für ein Wohn- und Geschäftshaus zu überbrücken, hatten die Eigentümer eine Solarstromanlage mit Batteriepuffer gewünscht. Lorenz übernahm das Projekt und installierte 16 ASE-Großmodule mit je 315 Watt Leistung sowie einen aus 20 Einzelbatterien bestehenden Speicher. Zusätzlich wurde ein Diesellager mit 7,5 Kilowatt installiert. Dazu kam schließlich noch eine Solarthermie und eine Wasseraufbereitung, die in Kooperation mit einem Heizungsinstallateur errichtet wurde. Die Arbeiten der deutschen Privatfirma sorgten für einiges Aufsehen, allerdings auch für einige Schwierigkeiten durch die Bürokratie und den hohen Aufwand. „Wir haben dort zwar keinen Gewinn erzielt, dennoch war das Projekt ein wichtiger Meilenstein. Wir haben unheimlich viel Lebenserfahrung gesammelt“, sagt Lorenz.

Fester Kundenstamm

Noch einmal sollte das kleine Unternehmen im Ausland arbeiten, ein Flugkapitän aus der Nähe von Frankfurt beauftragte Lorenz und seine Firma, sein Haus in Spanien mit deutscher Solartechnik >>



Lorenz und seine Männer haben schon viele Tausend Quadratmeter Module fachgerecht montiert.

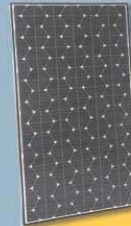
photovoltaik 05/2008 | www.photovoltaik.eu

Professionelle Solarsysteme

AS Solar GmbH

Fachgroßhandel

Photovoltaik

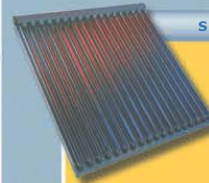


Sanyo-Modul

Die HIT-Technologie dieser High-End-Produkte sorgt für Mehrerträge von über 7% gegenüber herkömmlichen kristallinen Modulen.

HIP-2XX NKHE1

Solarthermie



CPC-Röhre

Das Absorptionstalent mit ausgezeichnetem Design, professioneller Verarbeitung und höchstem Energieertrag.

AS-CPC

Pellet



Pellet-/Stückholz Kombikessel

Der erste Kessel mit separaten Brennkammern zur automatischen Umschaltung zwischen Pellet- und Scheitholzbetrieb.

sht-TDA

Besuchen Sie uns vom
12. bis 14. Juni 2008
auf der

inter solar 2008

Halle C3
Stand 448

Qualität setzt sich durch

AS Solar GmbH
Am Tönniesberg 4A
30453 Hannover
Telefon: (0511) 47 55 78 - 0
Telefax: (0511) 47 55 78 - 11
www.as-solar.com
info@as-solar.com

Neu: Software mieten!

PROLine, die führende kaufmännische Software für SHK/Kälte/Fotovoltaik Fachbetriebe zur Miete inklusive Hotline-Service.

Ihr Vorteil: Alles inklusive!

- ⇒ Kundenmanagement
- ⇒ Wartungs- und Anlagenmanager
- ⇒ Angebote / auch per E-Mail / Faktura
- ⇒ Forderungsmangement
- ⇒ Datnorm / Bürgerle u.a. Formate
- ⇒ Kalkulation & Deckungsbeitrag

Kosten senken: Ab sofort!

keine Anschaffungskosten

Hotline inklusive

Update-Service ohne Risiko

ab €49,-

Miete pro Monat

zzgl. MwSt.

Fax-Coupon

Coupon für Informationen an FAX 02331 121-190:

Ich wünsche mehr Informationen zu Mietsoftware.

Ich wünsche mir eine Demo.

Moli

Firmenstempel:

Ansprechpartner:

Mietsoftware direkt vom Hersteller seit über 30 Jahren. Ca. 850 Anwender im Handwerk belegen unsere starke Fachkompetenz.



DATEX SOFTWARE · Fleyer Str. 46 · 58097 Hagen · Telefon: (02331) 12 10
 Fax: (02331) 12 11 90 · www.datext.de · www.proline32.de · info@datext.de



Immer ein Platz an der Sonne: Mike Lorenz und sein Team.

auszustatten. „Ich habe das gern gemacht, sehe aber dennoch den deutschen Markt als mein eigentliches Betätigungsfeld an. Hier haben wir einen festen Kundenstamm, hier kann man überall Referenzen von uns sehen, hier kennen wir den Markt“, sagt Lorenz rückblickend.

Industrie in der Pflicht

Befürchtungen der Solarbranche, dass es in Deutschland bald eine gewisse Sättigung und Probleme durch die höhere Degression der Einspeisevergütung geben könnte, teilt Lorenz kaum. „Es mag ja sein, dass wir mit dem jetzt schon bei uns aufgelaufenen Auftragsboom einen Vorzieheffekt der Investoren erleben und dann 2008 erst mal weniger Aufträge bekommen, aber aus meiner Sicht muss die Industrie diesem Trend auch durch Innovation und vor allem Preissenkungen entgegenwirken.“ Dort seien die Erträge und damit die Möglichkeiten weitaus höher als im Handwerk. Es könne schließlich nicht angehen, dass die Installationsbetriebe den Frust der Kunden ausbaden müssen, wenn sich durch hohe Investitionskosten die Erträge nicht mehr sichern lassen. Dennoch will sich das kleine Unternehmen nicht ganz allein auf eine Technologiesparte konzentrieren. Vielmehr setzt Lorenz auch auf Technologien, die heute noch Zukunftsmusik sind. „Ich habe mir das Ziel gesteckt, dass wir bei der Brennstoffzellentechnik mitmachen, sobald die Systeme endlich marktreif sind und für private Haushalte attraktiv werden.“ Lorenz verfolgt auch aus diesem Grund ständig einschlägige Zeitschriften und Bücher, besucht Seminare und schickt seine Mitarbeiter obendrein regelmäßig zu Fortbildungen. „Wenn die Brennstoffzelle auf den Markt kommt, werden wir eine der ersten Firmen sein, die sie einsetzt“, prophezeit er. Manfred Schulze