

»Wir wollen die Energiewende vorantreiben«

V. l. n. r.: Dr. Christian Metje (Dr. Metje), Gerhard Cunze (Adler Solar), Peter Knuth (enerix), Tobias Döpfens (Adler Solar), Anja Peters (Schoenergie), Torben Leif Brodersen (BDSH), Erik Schöllner (Schoenergie) und Wolfgang Kempfle (ESS Kempfle) gehören gemeinsam mit Rainer Walter-Helk von Innotech Solar sowie Johannes Gross von Wirsol (nicht im Bild) zu den Gründungsmitgliedern und dem Vorstand des BDSH.



Interview: Verena S. Ulbrich_

Der Bundesverband des Solarhandwerks (BDSH) wurde im Juni dieses Jahres gegründet. Im Gespräch berichten Peter Knuth, Vorsitzender des Verbands, und Erik Schöllner, stellvertretender Vorsitzender, über den BDSH, dessen Ziele und ihre persönlichen Ansichten.

Peter Knuth ist Dipl. Ing. Maschinenbau und Schlosser, Mitbegründer und Geschäftsführer des Franchise-Solaranbieters enerix sowie Vorsitzender des Bundesverbands des Solarhandwerks. Erik Schöllner ist Wirtschaftsingenieur, Geschäftsführer (COO) des familien-eigenen Unternehmens Schoenergie sowie stellvertretender Vorsitzender des Verbands. Im Interview mit dem Deutschen Handwerksblatt (DHB) stellen die beiden den BDSH vor, beleuchten die aktuelle Lage und werfen einen Blick in die Zukunft.

DHB: Herr Knuth, Herr Schöllner, stellen Sie sich gerne kurz vor.

Knuth: Ich bin über die Berufsfachschule Elektro, eine Schlosserlehre sowie ein Studium im Maschinen-

bau im Jahre 2001 in der Solarbranche angekommen und dort seitdem tätig. 2007 habe ich das Solar-Franchisesystem enerix mit meinem Geschäftspartner Stefan Jakob gegründet. Inzwischen sind wir mit über hundert Betrieben in Deutschland und Österreich tätig. Und in der Solarbranche steckt auch wirklich mein Herz: Zu Beginn habe ich auf Dächern gestanden, Anlagen auf dem Dach installiert und im Keller den Elektroanschluss gemacht.

Schöllner: Ich leite gemeinsam mit meinen Brüdern unser Familienunternehmen – Schoenergie. Angefangen beim Einfamilienhaus bis hin zur großen Freifläche sind wir in allen Bereichen unterwegs, zuletzt jedoch vermehrt im Privatkundensegment. Mit unseren sechs Niederlassungen sind wir in Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz und dem Saarland vertreten.

DHB: Wie schätzen Sie den Markt momentan ein? Und welche aktuellen Herausforderungen gibt es Ihrer Meinung nach für die Solarbranche?

Knuth: 2022 bis Mitte 2023 war der Hype in der Solarbranche sehr groß und der Zubau so groß wie noch

nie – im Privatsegment ebbt er momentan aber stark ab. Die Energiewende findet nicht mehr auf dem Einfamilienhaus statt, sondern nur noch auf der Freifläche. Die Solarfachbetriebe haben alle massiv aufgebaut, Ressourcen geschaffen, und jetzt ist der Markt stark rückläufig.

Innerhalb der Politik herrscht dazu noch viel Unwissenheit oder, besser gesagt, fehlt das detaillierte Fachwissen – welches man auch gar nicht voraussetzen kann. Deshalb ist es extrem wichtig, dass der Solarhandwerker ein Gehör in der Politik findet. Man sollte sich nicht auf den Erfolgen der vergangenen Jahre ausruhen.

Schöllner: Die Freifläche boomt. Die Frage ist nur, wie lange. Es gibt grundlegende Fragen, die man beantworten muss. Zum Beispiel werden die Anlagen auf der Freifläche immer noch nach Süden bzw. Süd-Osten ausgerichtet. Wäre es nicht sinnvoller für die Zukunft, wenn man auch den Ost-Westen stärker in Betracht zieht? Der Industriesektor hingegen ist von der Konjunktur abhängig – man stellt sich die Frage »Wie geht es nächstes Jahr weiter?«.

Und der gesamte Privatkundensektor spielt seit drei Jahren verrückt – erst komplett überhitzt, dann kurz stabilisiert und letztlich auf dem Niveau von 2020/21 angekommen. Im klassischen Einfamilienhausbereich ist die Nachfrage stark zurückgegangen. Die Gründe hierfür sind vielfältig: rückläufige Strompreise, gestiegene Finanzierungszinsen und die endlosen Diskussionen zum Heizungsgesetz. Gleichzeitig fehlt es an Kaufimpulsen: Warum soll man sich eine Photovoltaikanlage oder eine Wärmepumpe gerade jetzt anschaffen? Die Verbraucher sind verunsichert und quittieren das mit Kaufzurückhaltung.

Es ist diese große Unsicherheit, die wir möglichst schnell beseitigen müssen. Wir stehen ganz klar hinter der Energiewende im Einfamilienhausbereich, hinter dem E-Auto, hinter der Photovoltaikanlage, hinter der Wärmepumpe. Dieser Markt muss revitalisiert werden. Darüber hinaus sind die Neubauten von Einfamilienhäusern auch nicht da, wo sie schon einmal waren. Ein weiterer Faktor, der negativ auf die ganze Situation einwirkt.

DHB: Und damit wurde der Grundstein für den Bundesverband des Solarhandwerks gelegt. Welche Ziele verfolgen Sie?



Peter Knuth, Vorsitzender des BDSH, ist seit 2001 in der Solarbranche tätig.



Erik Schöllner, stellvertretender Vorsitzender des BDSH, ist Geschäftsführer des familieneigenen Unternehmens Schoenergie.

Knuth: Es herrscht große Unzufriedenheit unter den Fachbetrieben. Bei der Gründung haben sich sieben, völlig unabhängige Unternehmen der Solarbranche zusammengetan und gesagt: »Was können wir tun, um eine gewisse Seriosität in den Markt zu bringen?«. Dabei ganz wichtig: Wir haben unseren Verband so aufgestellt, dass wir den Handwerker und nicht die Industrie oder den Großhandel vertreten.

Seit es das EEG (Erneuerbare-Energien-Gesetz) gibt, gibt es viele Lücken, die noch nicht gefüllt wurden. Seien es Qualitätsstandards oder beispielsweise ein Ausbildungsberuf fürs Solarhandwerk – das sind genau zwei von mehreren Themen, denen wir uns stellen wollen.

Schöllner: Der BDSH soll künftig für Qualität und auch Arbeitssicherheit stehen. Der Kunde soll dabei klar erkennen können, ob es sich bei einem Unternehmen um ein BDSH-Mitglied handelt und er »in sicheren Händen« ist.

Knuth: Um einen solchen Qualitätsstandard gewährleisten zu können, gibt es bei uns nur Mitglieder mit einem handwerklichen Meisterstatus – aus den Bereichen Elektro, Wärme oder Dach. Daher rührt auch unser Vorhaben, einen Ausbildungsberuf zu entwickeln, unter dem diese drei Gewerke letztlich vereint werden. Darüber hinaus sind kontinuierliche Schulungen und Weiterbildungen ein großes Spektrum, das wir angehen wollen. Unseren Mitgliedern möchten wir dabei ein schönes, rundes Servicepaket anbieten, damit sie aus ihrer Mitgliedschaft auch einen wirtschaftlichen Nutzen ziehen können.

Schöllner: Am Ende verfolgen wir im Verband alle dasselbe Ziel: Wir wollen die Energiewende seriös vorantreiben. Aus diesem Grund ist auch unser interner Austausch ein wichtiges Thema. Es gibt kein Gegeneinander, sondern ein Miteinander. Zum Beispiel gab es schon die Situation, dass eine Anfrage aus Mecklenburg-Vorpommern kam – das geben wir dann an enerix weiter, weil wir dort nicht aktiv sind. Und wenn wir Fragen haben, unterstützen wir uns. Sei es auf der vertrieblichen oder auch technischen Seite.

Lesen Sie das komplette Interview auf handwerksblatt.de/bdsh