

## Keine Angst vor VW und Lichtblick

SenerTec-Geschäftsführer Michael Boll sieht Kellerkraftwerken gelassen entgegen

„Der milliardenschwere VW-Konzern als Wettbewerber, da könnte man schon mal ins Schlottern kommen“, sagt Michael Boll, Geschäftsführer des Schweinfurter Herstellers von Blockheizkraftwerken (BHKW). Er wirkt aber nicht wirklich ängstlich. Das Geschäftsmodell des Mitbewerbers sei gänzlich anders als das, mit dem SenerTec seit mehr als zehn Jahren Kunden findet und erfolgreich bindet.



SenerTec-Geschäftsführer Michael Boll (links) bringen die VW-Lichtblick-Pläne nicht aus der Fassung, im Gegenteil: „Das bringt Leben in den Markt.“ Rechts Mitarbeiter Joachim Schneider. FOTO Christian Schmidt

Vor einigen Tagen hat die Mitteilung die Wirtschaftsnachrichten dominiert: Europas größter Autokonzern VW und der Hamburger Stromanbieter Lichtblick wollen im großen Stil „Kellerkraftwerke“ bauen und vermarkten: Mit Gas und mit VW-Motoren betriebene Blockheizkraftwerke, die Häuser und Wohnanlagen sowohl mit Heizungswärme und Warmwasser versorgen – als auch gleichzeitig Strom produzieren, der ins öffentliche Stromnetz eingespeist wird.

### Ganz anderes Geschäftsmodell

Das technische Prinzip ist mithin das der Anlagen, die bei SenerTec „Dachs“ heißen, mit denen der Schweinfurter Produzent seit vielen Jahren am Markt ist und kontinuierlich wächst. Das Geschäftsmodell aber unterscheidet sich an einer Stelle erheblich: „Beim Contracting-Modell von VW-Lichtblick besitzt Lichtblick die Anlage“, sagt Boll, „Lichtblick speist den Strom ins Netz ein und profitiert allein davon.“ Dagegen kauft der SenerTec-Kunde sein „Dachs“-BHKW, es gehört ihm. Er spart mit dem erzeugten Strom Energiekosten – und kann den Rest gegen Vergütung ins Netz einspeisen. Alle Vorteile aus der Kraft-Wärme-Kopplung lägen also beim Kunden.

Bei den Anschaffungskosten aber hat das VW-Lichtblick-BHKW die Nase vorne, räumt Boll ein: Für eine 5000-Euro-Pauschale ersetzen Techniker des Stromkonzerns die alte Heizung gegen das neue Aggregat samt Wärmespeicher, Daten- und Stromnetzanschluss. Der Kunde zahlt nur einen Grundpreis und die verbrauchte Energie – und hat mit Reparaturen und Wartung auch nichts zu tun, das erledigt Lichtblick.

Was lässt SenerTec so gelassen bleiben, wenn die geballte Macht aus Stromkonzern und Autoriese ankündigt, in den kommenden Jahren bis zu 100 000 ihrer „Kellerkraftwerke“ in deutschen Immobilien zu installieren? SenerTec, der Pionier, 1996 gegründet, hat in all den Jahren bisher gerade mal 22 000 Anlagen produziert und „im Bestand“, wie der Geschäftsführer sagt. Am Ende des Jahres werden heuer 2500 BHKW das Werk im Hafen verlassen haben.

Einerseits ist es das unterschiedliche Geschäftsmodell: Beim Mitbewerber lägen alle Vorteile der Kraft-Wärme-Kopplung beim Betreiber Lichtblick – nicht bei den Nutzern. Beim SenerTec-„Dachs“ lägen diese alleine beim Besitzer und Nutzer, so Boll. Der typische Lichtblick-Kunde werde der Mehrfamilienhausbesitzer sein, der bei geringsten Investitionskosten billig heizen will.

„Dachs“-Kunden seien Kleingewerbetreibende – Metzger, Bäcker, Handwerker, Ferkelzüchter – auch Hoteliers, Häuser mit Pflege- und Wellnessbereich, die Wärme und Strom optimal für sich nutzen können, also alle Vorteile der Kraft-Wärme-Kopplung in Anspruch nehmen wollen. Das biete Lichtblick gerade nicht. Doch unabhängig davon, versprechen sich Boll und Dietmar Weisenberger, Leiter Produktmanagement/Anlagentechnik, dass allein die Ankündigung von VW/Lichtblick, groß in die BHKW-Herstellung einzusteigen, diesem Markt einen kräftigen Impuls geben wird. „Wir brauchen mehr Wettbewerb“, so Boll, „so lange wir weitgehend allein sind, bleibt der Markt klein.“

## Heuer neuer Rekordumsatz

Ein Teil dieser Gelassenheit liegt auch darin, dass bisher nur die reine Nachricht in der Welt ist. Die Ankündigung prickelt bisher nur. Erst Ende 2010 soll das Kellerkraftwerk in die Massenproduktion gehen – und was dann geschieht, wie sich die Nachfrage entwickelt, wie schnell oder gemächlich Vertriebsstrukturen entstehen, kann von Schweinfurt aus in Ruhe beobachtet werden. „Wir haben zehn Jahre gebraucht, um alles ordentlich zu beherrschen und sind auch heute noch nicht fertig damit“, sagt Boll. „Auch andere werden die eine oder andere Überraschung erleben.“

In diesem Jahr erwartet SenerTec einen neuen Rekordumsatz von über 40 Millionen Euro. „Deutlich zweistellig“ will das Unternehmen auch 2010 wachsen. Zum Jahresende werden 125 Mitarbeiter beschäftigt sein, und auch nächstes Jahr sollen 25 neue dazukommen, so Boll.



Blick in die BHKW-Fertigung von SenerTec. Der „Dachs“ soll Konkurrenz von VW und Lichtblick bekommen.  
FOTO Karl-Heinz Körblein

Quelle: [www.mainpost.de](http://www.mainpost.de) vom 18. September 2009