



Fotos: Franken

Kleinunternehmer puscht die solare Energiewende

von Michael Franken

Lichtblick fürs Aachener Revier

Anfang Juni, Volksfeststimmung auf dem Umweltmarkt in Herzogenrath bei Aachen. Bei sonnigem Wetter drängeln sich die Sonntagsausflügler durch die engen Gassen der Innenstadt. Neben einem Altbier-Pavillon hat Hans Willi Grümmer seinen kleinen Solarinfostand aufgebaut. Bayerische Volksmusik dröhnt aus Musikklautesprechern, nur eine Blaskapelle aus dem holländischen Nachbarstädtchen Kerkrade kommt mit ihrem „Summertime Blues“ dagegen an.

Grümmer läßt sich durch das volkstümliche Spektakel nicht irritieren, ganz im Gegenteil, er ist bei bester Laune, kritzelt auf einem Notizblock eifrig einige Zahlengruppen zusammen. Streicht mal was weg, nimmt einen neuen Anlauf, schreibt wieder von vorne alles auf, rechnet zusammen und meint dann voller Überzeugung zu einem Ehepaar: „Mit knapp 10.000 Mark müßten sie hinkommen, garantiert.“

Die beiden Häuslebauer schauen sich verblüfft an, können es kaum fassen. Der individuelle Eintritt ins Solarzeitalter kommt ihnen als einmaliges Sonderangebot vor. „Also, die ganze Anlage können wir komplett installiert für den Preis bekommen und dann läuft die Sache, mehr kostet das nicht“, wundert

sich Otto-Normalverbraucher. Irrtum ausgeschlossen, kontert der 43jährige Solarfreak und erklärt noch einmal sämtliche Zahlengruppen. Der Deal ist perfekt, die Adresse wird notiert und die Visitenkarte mit dem unverwechselbaren Logo „EnergieQuelle“ wechselt den Besitzer.

Aufklärungsarbeit ist Basis-PR

Ein Stück Alltag aus dem neuen Unternehmerleben von Hans Willi Grümmer. Häufig, so erzählt er uns, verbringen er die Wochenenden auf solchen

Umweltmärkten. Das gehört für ihn zur Pflichtkür. Nur mit einem langen Atem und steter Öffentlichkeitsarbeit, so glaubt er, lasse sich das solare Zeitalter von unten einläuten. „Die Wühlarbeit macht sich bezahlt“, meint er. Die Passanten bleiben immer wieder an seinem Stand stehen. Neugierig wird die aufgeständerte Kollektoranlage bestaunt, die Grümmer mit zwei Helfern zwischen Wohnmobil und seinem Elektroauto der Marke „CityEl“ aufgebaut hat. Fragen über Fragen: Lohnt sich so ein Ding überhaupt? Was kostet der ganze Spaß? Kann man damit Strom erzeugen? Wieviel Heizöl läßt sich durch so einen Apparat einsparen? Gibt es Fördergelder, wo kriegt man die und wieviel bekommt man? Auf jede Frage weiß der Ex-Kaufmann eine überzeugende Antwort. „Man darf den Leuten nicht zuviel versprechen, sonst sind sie später enttäuscht“, meint er und freut sich über den regen Zulauf.



Basis-PR: Hans Willi Grümmer reist von Umweltmarkt zu Umweltmarkt.

Heute ist die eigenwillige Basis-PR in Sachen Solartechnik für den Solarfan schon Routine. Vor 15 Jahren hat er in mühevoller Kleinarbeit seine erste Brauchwasseranlage zusammengelötet. Wochenlang hat sich Grümmer informiert, getüftelt, Ratschläge bei Handwerkern eingeholt, sämtliche Einzelteile besorgt und auf dem Elternhaus in der ehemaligen Bergbaustadt Alsdorf im Aachener Revier die erste Kollektoranlage installiert. Daran kann er sich noch gut erinnern. „Wenn die Nachbarn mich oben auf dem Dach gesehen haben, schüttelten die nur mit dem Kopf“, erzählt „Sonnen-Willi“, wie seine Freunde ihn nennen.

Am Anfang war nur die Idee, Energie aus der Sonne anzapfen zu wollen. Warmes Wasser für die Heizung, für Dusche und Bad sollte der Eigenbau made by Grümmer liefern. Die improvisierte vier Quadratmeter große Anlage läuft heute noch, ein Stück Solargeschichte in der alten Alsdorfer Bergbausiedlung, wo nur noch ein frisch gepinseltes Schild mit der Aufschrift „Glück auf – Taubenverein 1924“ an die ehemals goldenen Zeiten der Kumpel und an das schwarze Silber Untertage erinnern.

Kaufmann vollzieht die Berufswende

Nebenbei gründete Grümmer Anfang der achtziger Jahre einen Solarverein, hielt Vorträge an der Volkshochschule und sprach immer wieder mit Handwerkern – leistete Überzeugungsarbeit für die Sonnenwende. „Das wurde immer mehr mit den Kollektoranlagen“, sagt er. 1994 kam dann für ihn die berufliche Wende. Aus dem Hobby wurde ein Fulltime-Job, aus dem Versicherungskaufmann mit einem starken Fable für solare Experimente wurde ein selbständiger Solarunternehmer.

Ein beruflicher Quantensprung, der sich für Grümmer aber gelohnt hat. Das vom Bund der Energieverbraucher Mitte April 1994 aus der Taufe gehobene Phönix-Projekt brachte auch für den gebürtigen Alsdorfer die endgültige Wende. Von Anfang an war der frischgebackene Solarpionier dabei, versuchte, Phönix-Anlagen unters Volk zu bringen. Die Solarinitiative des Bundes der Energieverbraucher ist nur durch Leute wie Grümmer zum heute größten und erfolgreichsten Anbieter von Solaranlagen geworden. Bis Anfang Juni sind dank der Phönix-Kampagne über 13.000 Solaranlagen vermittelt worden. „Das Ergebnis konnten wir nur erreichen, weil die Solarberater oft ehrenamtlich arbeiten und aus Überzeugung handeln“, meint Grümmer. Aus seinem anfänglichen Ehrenamt ist zwischenzeitlich ein gut florie-

ERNEUERBARE
Solarthermie
ENERGIEN

render Laden geworden. Seit dem damaligen Startschuß des Phönix-Projektes hat der zum Solarprofi „gewendete“ Ex-Kaufmann 450 Anlagen gebaut, respektive bauen lassen – überwiegend Kollektorsysteme. Durchschnittlich 100 Anlagen läßt Grümmer pro Jahr installieren. Davon könne er zwar nicht üppig, aber immerhin ganz gut leben.

Probleme mit den lokalen Handwerkern

Nach dem Motto, aller Anfang ist schwer, mußte auch Grümmer erst einmal Lehrgeld zahlen, Erfahrungen sammeln. Zu Beginn seiner Solarkampagnen in der 45.000 Einwohnerstadt Alsdorf gab es vor allem Probleme mit den örtlichen Handwerksbetrieben. Die wollten die verbraucherfreundliche Eigenbau-Initiative am liebsten wieder aus den Stadtgrenzen verbannen. „Als ich vor fünf Jahren die ersten Phönix-Kollektoranlagen vermittelt habe, gab es noch viel Ärger“, erinnert sich „Sonnen-Willi“. Nur durch gezielte Öffentlichkeitsarbeit und direkten Kontakt zu den lokalen Heizungsbauern konnte das Phönix-Projekt so richtig durchstarten. Vor allem die kleinen Handwerksbetriebe stehen heute hinter Grümmers Pionierarbeit, sie profitieren von seinem Engagement. Acht Heizungsbauer haben allein in Alsdorf den Einbau von Solaranlagen in das offizielle Dienstleistungsangebot aufgenommen. Heute werden durchschnittlich 60 Solaranlagen pro Jahr in

Kalkulation aus dem Effeff: Nicht selten gibt's das erste Angebot schon am Messestand.

Kampagne „Solar – na klar!“

Der Bundesdeutsche Arbeitskreis für Umweltbewußtes Management (B.A.U.M.), eine Umweltinitiative aus der Wirtschaft, macht mit einer aufwendigen Werbekampagne für Solaranlagen mobil. „Solaranlagen lohnen sich, sie entlasten die Umwelt und senken die Energiekosten für die Warmwasseraufbereitung. Durch die modernen Anlagen lassen sich im Jahresdurchschnitt bis zu 60 Prozent konventionelle Energie für die Wassererwärmung einsparen“, meint Maximilian Gege, geschäftsführender Vorstand von B.A.U.M. und Initiator der Kampagne.

Rund acht Millionen Mark werden in den kommenden drei Jahren in eine der aufwendigsten und professionell gemachten Kampagnen gesteckt. Bis 2002 will Gege rund 400.000 neue Anlagen auf deutschen Dächern blin-

ken sehen. „Wir schaffen das“, meint er optimistisch. Ab sofort bietet die Solarkampagne ein kostenloses Infopaket mit allem Wissenswerten zu den Förderprogrammen von Bund und Ländern, den technischen Voraussetzungen der Solarwärmeerzeugung und einer Liste von beratenden Handwerksbetrieben vor Ort.

Verbraucher können das Paket unter der **Servicenummer 0180/5001871** bestellen.



Alsdorf gebaut. Tendenz weiter steigend! Knapp die Hälfte vermittelt Grümmer, der mit zwei Monteurbetrieben aus der Region zusammenarbeitet. Die andere Hälfte geht auf das Konto der übrigen Heizungs- und Sanitärbetriebe vor Ort. „Die haben erkannt, daß sich die Sache mit dem Anzapfen der Sonnenkraft lohnt, daß man was für die Umwelt tun kann und auch noch Geld damit verdient“, meint Grümmer.

Begünstigt wurde diese Entwicklung durch ein lokales Förderprogramm. In der ehemaligen Steinkohlestadt erhält

jeder Bauherr für eine neu installierte Solaranlage pauschal 1.000 Mark als Investitionszuschuß. Auch dieses kommunale Solarprogramm geht auf Grümmers Konto, der regelmäßig im Umweltausschuß der Stadt Druck gemacht hat.

Doch damit nicht genug: Einmal im Monat bietet Grümmer kostenlos eine Beratung in den Räumen der Alsdorfer Volkshochschule an. „Die beste Werbung ist eine installierte Anlage. Freunde, Bekannte und Nachbarn wollen natürlich wissen, ob sich das Ding auf dem Dach auch lohnt, was es bringt“, erzählt er. Und weil es sich lohnt, springen immer mehr auf den solaren Kollektorzug auf.

Wieder tauchen einige interessierte Zeitgenossen an Grümmers Stand auf. Eine Wohngemeinschaft, die einen gutbürgerlichen Altbau sanieren will. Die Solaranlage dürfe da nicht fehlen, meinen die neuen Hausbesitzer. Grümmer wühlt in einer Plastikbox herum, greift einen Stapel Prospekte heraus und erklärt allen, die es hören wollen, warum sich eine Kollektoranlage für das Sanierungskonzept anbietet. Nach gut einer halben Stunde Frage-und-Antwort-Spiel folgt der Austausch der Adressen und – wie immer – die Visitenkarte wechselt den Besitzer. „Die waren bestens informiert“, so der Kommentar des Ex-Kaufmanns.

Kooperationen mit dem Handwerk

Grümmer ist ein echter Profi, ein Überzeugungstäter in puncto Solarenergie, ein wahres Energiebündel, wenn er erzählt, was mit der Kraft der Sonne so alles angestellt werden kann. Und er ist ein ausgebuffter Stra-



tege, der aufgrund seiner langjährigen Erfahrungen weiß, wo beim Ausbau der solaren Kapazitäten noch richtig nachgebessert werden muß. Sein Tip an die Akteure der vor wenigen Wochen angelaufenen „Solar na klar“-Kampagne. „Die müssen im Handwerk so etwas wie Firmenehen schließen“, meint der Alsdorfer Solarunternehmer. In der Praxis habe sich öfters gezeigt, daß Installateure nicht gerne aufs Dach gehen, um dort Kollektoren zu verschrauben.

Ein typischer Fall für Dachdecker, die damit keine Probleme hätten. Also sollten gerade beim Ausbau der Solar na klar-Kampagne Handwerksbetriebe ihr jeweiliges Know-how unter einen Hut bringen. Die ideale Kombination: Dachdecker kooperieren mit Heizungsbauern. „Die Arbeit beim Bau einer Solaranlage läßt sich gut aufteilen, ohne das man sich ins Gehege kommt“, meint Grümmer, da könnten Kooperationen entstehen, die sich für beide Seiten rechnen. Außerdem müßten die Handwerksinnungen viel stärker darauf achten, solare Einbautechniken in die Ausbildungspläne zu integrieren.

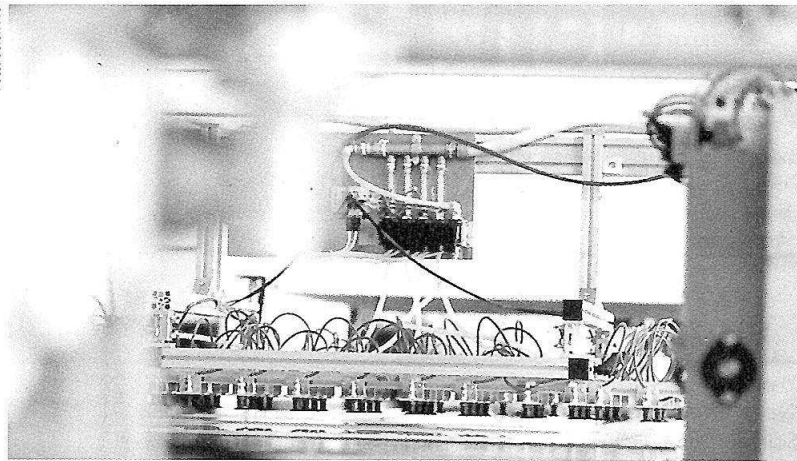
Der früher von vielen als grüner Spinner bezeichnete Solarpionier ist dennoch optimistisch. Mit der Solar na klar-Initiative und dem angeschobenen 100.000-Dächer-Programm sei schon ein deutlicher Mobilisierungseffekt für

die Sonnenpower erzielt worden. „Die Leute haben schon davon gehört und sie interessieren sich für die Fördermöglichkeiten. Oft haben sie nur gehört, es gibt Zuschüsse. Das reicht schon, damit die den ersten Schritt tun, um sich über die Möglichkeiten der Solarenergie-Nutzung zu informieren“, meint Grümmer. Der pfiffige Solar-Campaigner hat eine Vi-

Relikt aus dem Zeitalter der fossilen Verbrennungstechniken. „Wie, du hast noch keine Solaranlage“, so eine Frage aus dem Freundes- und Bekanntenkreis müßte künftig jedem Häuslebauer peinlich sein, wünscht sich Grümmer.

Eine Solaranlage sollte in Zukunft genauso selbstverständlich sein, wie der

Foto: Solar AG



sion, die recht sympathisch daher kommt. Es dreht sich um Statussymbole, um verändertes Verbraucherverhalten, um neue Qualitätsmaßstäbe. Künftig müßte eine Kollektor- oder Photovoltaikanlage „trendy“ oder ganz einfach „in und chic“ sein, sagt er. Wer noch keine hat, ist selber schuld, praktisch „out, mega-out“ – ein Exot, ein

Einbau von Fenstern, Dachpfannen und Türen. Wenn die Leute erst einmal an Solaranlagen denken und dann an einen Carport oder einen Wintergarten, dann habe sich seine Wühlarbeit gelohnt. „Wenn wir soweit sind, dann haben wir schon ein riesiges Stück auf dem Weg ins Solarzeitalter geschafft“, ist sich Grümmer sicher. ●