

Von der Bauernhof-Klitsche zur Solar-Firma

Ein Ingenieur und ein Betriebswirt machen mit der Sauerlacher RenoSolar GmbH 50 Millionen Euro Jahresumsatz

Von Daniela Bode

Sauerlach – Man nehme ein neun Quadratmeter großes Zimmer in einem alten Bauernhof, einen Diplom-Ingenieur für Versorgungstechnik, einen Diplom-Betriebswirt – und fertig ist das international operierende Solartechnik-Unternehmen mit 50 Millionen Euro Jahresumsatz. Na ja, ganz so einfach ist es nicht. Aber bei der Sauerlacher Firma RenoSolar GmbH trafen sich zwei Menschen zur richtigen Zeit, hatten ein paar gute Ideen und den Mut, sie umzusetzen.

Alles begann im Sommer 2004 bei einem Bierchen am Lagerfeuer am „Hof“ in Sauerlach, der Wohnraum und so etwas wie ein Gründer- und Kulturzentrum war und zum Teil noch ist. Ingenieur Reno Deitermann aus Unterhaching, der damals in der WG am Hof lebte, hatte sich 1997 während des Studiums mit der Firma RenoSolar selbständig gemacht und als freier Mitarbeiter bei einem Fachgroßhändler für Solartechnik südwestlich von München im Verkauf und der

Aufbruch in einen boomenden Markt – mit einem internationalen Netzwerk.

Kundenberatung schon Erfahrung gesammelt. Als 2004 das Erneuerbare-Energien-Gesetz eine Vergütung für die Einspeisung von Strom über Photovoltaikanlagen ins öffentliche Netz vorsah, stieg die Nachfrage nach den Komponenten wie Solarmodulen und Wechselrichtern. Deitermann schaltete sofort – und bemerkte auch, dass die Nachfrage größer war als das Angebot. Da kam der Sauerlacher Betriebswirt Christoph Lierheimer ins Spiel. „Schau Dir das doch mal von der wirtschaftlichen Seite her an“, sagte der heute 36-jährige Deitermann damals bei dem Bierchen am Lagerfeuer.

Lierheimer, dessen Studienschwerpunkt unter anderem Finanzierung war, kam das gelegen. Seit seinem Diplom im Jahr 2002 hatte er als Praktikant und in befristeten Arbeitsverhältnissen gearbeitet und hatte die Nase voll davon.

Auf Nachfrage stellte man auch bei anderen Marktteilnehmern der Branche eine Knappheit an Komponenten fest. „Dann haben wir auf unser internationales Netzwerk aus Freunden und Kommilitonen zurückgegriffen“, sagt Lierheimer, heute 38, der wie Deitermann eine längere Zeit im Ausland gelebt hatte. Schließlich kauften sie Komponenten in Italien ein, wo das Angebot noch größer war als die Nachfrage, und verkauften sie an ihre deutschen Kunden.

Ende 2004 zog Lierheimer mit zu Deitermann in das neun-Quadratmeter-Büro, 2006 starteten sie richtig und firmier-



Auf der Erfolgsleiter: Christoph Lierheimer (links) und Reno Deitermann, die zwei Gründer der rasant expandierenden Solartechnikfirma RenoSolar GmbH vor dem neuen Firmengebäude in Sauerlach. Foto: Claus Schunk

ten die Reno Solar zur RenoSolar GmbH um. Sie wurden zu gleichen Teilen geschäftsführende Gesellschafter.

Mit der Firma ging es stets bergauf. 85 Prozent des Geschäfts machen heute der Fachhandel mit Komponenten für Photovoltaikanlagen in und außerhalb Europas aus. 15 Prozent des Geschäfts sind Planung, Verkauf und Montage von Anlagen an Endkunden. Während der Umsatz 2006 noch bei 5,3 Millionen Euro lag, kletterte er 2010 auf rund 50 Millionen Euro. Unter anderem ein Anstieg des Exports nach Italien habe der Firma ein rasantes Wachstum im Jahr 2009 beschert, erläutert Lierheimer. Auch die Zahl der Mitarbeiter stieg – auf mittlerweile 40. Räumlich vergrößerte man sich 2008 auf ein 140-Quadratmeter-Dachbüro in der Ortsmitte. Am 1. Mai steht der Umzug in ein 800 Quadratmeter großes Gebäude am Lindenweg 1 an, an dem zurzeit noch kräftig gebaut wird. Es wird künftig Firmenzentrale und Lagerraum für einen Großteil der Waren sein, die bisher in Deutschland verteilt gelagert waren. Die RenoSolar GmbH verwirklichte zahlrei-

che größere und kleinere Projekte in Europa, Asien und Afrika. Das bisher größte Vorhaben setzt die Firma momentan in Prato in der Toskana um. Dort wird eine 1,3 Megawatt-Photovoltaikanlage auf zwei Werkhallen installiert. „Das deckt den Strombedarf für 450 Vier-Personenhaushalte“, so Lierheimer. Ein „besonde-

Riesen-Photovoltaikanlage in der Toskana, Notstrom für eine Klinik in Uganda

res Anliegen“ sei ein Projekt in Uganda gewesen, bei dem Photovoltaikanlagen auf Krankenhäusern installiert wurden und die Notstromversorgung in den Operationssälen sicherstellten.

Für den Erfolg des Unternehmens gibt es viele Gründe. Einer ist sicher, dass erneuerbare Energien für die Gründer eine Herzensangelegenheit sind. Deitermann baute mit 17 seine erste Solaranlage. Lierheimer war schon immer für eine möglichst unabhängige Energieversor-

gung und ärgerte sich über Kriege, die sich ums Erdöl drehten. Aber auch einige andere Punkte – neben langjähriger Erfahrung – sind Erfolgsfaktoren und überzeugen. „Wir Gründer haben nach wie vor das Management, also haben wir schnelle Entscheidungswege“, sagt Lierheimer. Zudem verkaufen sie nur, was sie auch selbst getestet haben. So wird auch auf dem Dach des neuen Firmengebäudes eine Testanlage mit Solarmodulen aus ihrem Portfolio angebracht sein. Aber besonders ihre Authentizität, die sich in dem Klitschen-Büro am Hof genauso zeigte wie in dem kleinen heruntergekommenen Lagerhaus neben dem derzeitigen Büro, haben ihnen sicher viele Sympathiepunkte bei den Geschäftspartnern eingebracht.

Zwar spielt der Hof heute kaum mehr eine Rolle – Deitermann schaut sich dort ab und zu mit seinen zwei Kindern die Hühner an. Die Authentizität wird den Gründern und ihrem Team bleiben. Auch wenn sie im Mai in das neue Gebäude eingezogen sind, wo sie, wie Lierheimer hofft, „dann endlich ankommen“.