



Foto: Editpress/Julien Garroy

# Fertige Solaranlagen zu verschenken

**UNTERNEHMEN** Ein industrielles Geschäftsmodell gegen den Klimawandel

**Christian Muller**

In einem kleinen Büro in Steinfort sitzt Enerdeal. Das Unternehmen finanziert, baut und unterhält weltweit Solaranlagen von industrieller Größe.

Insgesamt 130 Projekte hat Enerdeal seit seiner Gründung im Jahr 2009 bereits umgesetzt. Aktiv war das Unternehmen dabei in allen möglichen Städten und Ländern: von Belgien über Foetz und Rümelingen bis nach Westafrika, Madagaskar und Kongo. Für das laufende Geschäftsjahr rechnet Enerdeal mit einem Umsatz von 7 Millionen Euro.

Gegründet wurde das Unternehmen von drei Ingenieuren aus Belgien. Sie hatten sich für Luxemburg als Standort entschieden, da das Land „gut aufgestellt ist, um internationale Finanzierungen zu organisieren“, wie Geschäftsführer François Neu gegenüber dem *Tageblatt* erklärt.

Nach zehn Jahren als Angestellter bei Total und Lafarge sowie fünf Jahren bei der Luxemburger BIL habe er festgestellt, dass er „doch das Temperament eines Unternehmers habe“. Und er hat seine Entscheidung nicht bereut. Am allerliebsten sind ihm Projekte in Afrika. „Das ist spannend, da kann man innovieren und einen Unterschied machen“, so François Neu.

Es gibt aber auch gute wirtschaftliche Gründe: „Das Potenzial in Afrika ist enorm – doch kaum jemand interessiert sich dafür. Bei Projekt-Ausschreibungen in Europa hingegen tritt

die halbe Welt als Konkurrenten an.“ Zudem sieht er sein Unternehmen klar im Vorteil: „Solarmodule verkaufen kann jeder. Wir aber bringen die Technik und auch eine Finanzierung mit.“

Vor einigen Monaten hatte Enerdeal ein Vorzeigeprojekt im Kongo umgesetzt. Es handelt sich um die größte alleinstehende Solaranlage (die an kein Netz angeschlossen ist) in Afrika. Zuvor waren die 20.000 Einwohner der Stadt Manono auf Diesel-Generatoren angewiesen. „Das ist, wie im südlichen Afrika 85 bis 90 Prozent allen Stroms hergestellt werden“, so der Experte.

In Manono hat Enerdeal schließlich 3.200 Solarpanels installiert. Hinzu kamen noch Batterien, damit Strom auch nachts verfügbar ist. Besitzer und Betreiber der Anlage ist die staatliche Energiegesellschaft des Kongo.

Einfach ist der afrikanische Markt sicher nicht. „Es dauert alles dreimal länger und ist dreimal komplizierter“, sagt François Neu. „Zudem kostet das gleiche Projekt in Afrika das Doppelte von dem, was es hierzulande kosten würde.“ Dies macht die Investitionen aber nicht unattraktiv. „Die Menschen dort sind bereit, bis zu zehnmal mehr für ein Kilowatt Strom zu bezahlen.“

Doch trotz allem Potenzial und aller Abenteuerlust geht François Neu den afrikanischen Markt mit Vorsicht an: „Nach Afrika kann man nicht alleine gehen. Wir arbeiten immer mit starken Partnern zusammen.“ Das kann ein Unternehmen mit Sitz in Westeuropa sein – oder eine staatliche Institution, die Garantien geben kann. Genutzt werden auch Export-Versicherer wie

das „Office du ducroire“. Daneben beteiligt er sich an Luxemburger Wirtschaftsmissionen in der Region. „Das hilft beim Knüpfen von Kontakten“, so Neu.

Und aktuell steht wieder ein spannendes Projekt an: Nun gilt es, 30 Krankenhäuser in einem westafrikanischen Land mit Strom zu versorgen. Gleichzeitig werden, gemeinsam mit der Luxemburger Entwicklungshilfe, auch neue Projekte in Kap Verde in Angriff genommen.

## Finanzieren, bauen und unterhalten

Solche Auftragsarbeiten sind jedoch nur ein Teil des Geschäfts der kleinen Gruppe mit 15 Mitarbeitern. „Viele Unternehmen wollen derzeit mit gutem Beispiel vorangehen. Gleichzeitig haben aber viele keine Lust, sich darum zu kümmern – es zählt halt nicht zu ihrem Kerngeschäft“, meint Neu. „Da viele Firmen aber von Aktionären und Kunden gefragt werden, was sie für die Umwelt tun“, könnten sie sich an Enerdeal wenden. Die kleine Luxemburger Gesellschaft baut dann die Anlage für den Kunden auf, kümmert sich um die Finanzierung und den Unterhalt.

Der Kunde kann zeigen, dass er sozial verantwortlich handelt. Enerdeal erhält während 15 Jahren die Einnahmen vom Strom. „Nach 15 Jahren geht die Anlage dann für einen symbolischen Euro an den Besitzer des Gebäudes über.“

Und für den Besitzer müsste sich das lohnen: In einem früheren Gespräch mit dem *Tageblatt* hatte Susanne Siebentritt, Solarforscherin an der Luxemburger Universität, erklärt, dass die Hersteller von Solarzellen eine Garantie von 25 bis 30 Jahren auf ihre Produkte geben. „Man kann Solarzellen lange laufen lassen – die, die in den 70ern installiert wurden, funktionieren auch heute noch.“

Da Enerdeal nicht auf einem millienschweren Kapital sitzt, sammelt das Unternehmen Gelder bei Investoren ein. Hier sei Luxemburg natürlich ein ideales Pflaster, so der Ex-Banker. Derzeit sei man dabei, einen Fonds aufzulegen, erklärte François Neu weiter.

Insgesamt zehn Millionen Euro will man zusammenbekommen. Die Investoren erhalten dann das Recht auf die Einnahmen vom produzierten Strom. Von jedem Projekt erwartet er, dass es sich innerhalb von sieben Jahren rechnet.

Mehrere Gebäude wurden auf diese Art bereits in Luxemburg mit Solarmodulen versehen. Dazu zählen beispielsweise Supermärkte oder etwa eine Fabrik in Rümelingen und ein Unternehmen auf Windhof. Sie alle tragen somit zum Kampf gegen den Klimawandel bei – und das, ohne eigenes Geld eingesetzt zu haben.

Privatpersonen bietet Enerdeal diese Dienstleistungen jedoch nicht an. „Es bedarf einer gewissen Größe und Fläche, damit sich alles rechnet“, erklärt Neu. So braucht es mindestens eine Fläche von 2.000 Quadratmetern, die nicht im Schatten liegt.

