



Unternehmensdossier

Hintergrundinformationen zu enerix

- » enerix wurde **2007 von Peter Knuth und Stefan Jakob gegründet** und wird seit 2009 als Franchisenetzwerk geführt.
- » **Damit ist enerix das erste Franchiseunternehmen, welches sich am Markt der erneuerbaren Energien nachhaltig und erfolgreich etabliert hat.**
- » Mittlerweile verzeichnet das Netzwerk **über 40.000 geplante und installierte Photovoltaikanlagen sowie über 115 Standorte in Deutschland und Österreich**, welche von selbständigen Franchisepartnern geführt werden.
- » Im und für das enerix-Partnernetzwerk **arbeiten annähernd 2000 Expertinnen und Experten.**
- » enerix setzt auf Qualität in der Umsetzung der PV-Anlagen und hebt sich damit auch vom Wettbewerb ab: So sind alle Inhaber der enerix-Betriebe „Fachberater für dezentrale Energiesysteme **mit TÜV-Rheinland geprüfter Qualifikation**“.
- » Das Unternehmen ist als Franchisegeber im Deutschen Franchiseverband e.V. (DFV) ordentliches und zertifiziertes Mitglied, der Qualitätsgemeinschaft der Franchisewirtschaft. Es wurde als „**Franchisegeber des Jahres 2017**“ ausgezeichnet.
- » Mit seinem Netzwerk **erreicht enerix eine sehr hohe Kundenzufriedenheit** (22.955 Bewertungen, 4,8 von 5 Sternen) sowie eine 100%ige Weiterempfehlung seitens der Franchisepartner (gemessen im Rahmen der Zufriedenheitsbefragung der DFV-Zertifizierung).
- » Zur DNA des Unternehmens mit seinen Franchisepartnern gehört, sich konstruktiv in politische Diskurse einzubringen – denn eine wirkliche Erhöhung des Tempos bei der „Wärmewende“ kann nur dann gelingen, wenn politische Entscheidungsträgerinnen und Entscheidungsträger auch die praktische Seite kennen. In diesem Sinne hat enerix die jüngsten Gesetzesänderungen im Rahmen des „Solarpaketes 1“ kommentiert.
- » Ebenso finden derzeit in verschiedensten enerix-Standorten Diskussionsrunden und politische Gespräche statt.





enerix

Politische Positionen von enerix

Lehren aus dem Förderchaos (KfW 442 etc.)

- » Vorbereitung und Umsetzung waren unprofessionell, mit entsprechender Verunsicherung bei Kundinnen und Kunden.
- » Verloren gegangenes Umsatzvolumen für enerix deutschlandweit: ca. 20 Millionen Euro.
- » Fördermaßnahmen sollten mit Branchenexperten abgestimmt werden.
- » In Kombination mit dem Stopp der Umweltprämie sollten Haushaltsmittel gezielter eingesetzt werden, um eine nachhaltigere Förderung von PV-Anlagen auf Dächern und damit eine Steigerung des PV-Anteils an der Energiewende zu bewirken.
- » Förderungen sollten erst nach Realisierung der Anlage ausgeschüttet werden – analog zur Bezuschussung von E-Autos: Das verhindert einerseits einen (wie am 27.09.23 erfolgten) Ansturm und sichert andererseits Installationsbetriebe vor einer Stornierungswelle ab.
- » Fördermaßnahmen sollten damit nicht nur den Endkunden, sondern auch den Installationsbetrieben zuspielen.

Bürokratieabbau

- » Nicht vertretbar sind langwierige Prozesse nach Installation von PV-Anlagen bis zur Inbetriebnahme: Zum Teil vergeht hier bis zu einem halben Jahr. Enerix tritt hier z.B. dafür ein, die Netzverträglichkeitsprüfung bei Anlagen unter 30 kWp komplett zu streichen – oder von acht Wochen zumindest auf vier Wochen zu reduzieren: In der Regel sorgen kleinere Solaranlagen für keine Probleme im öffentlichen Stromnetz.
- » enerix tritt zudem dafür ein, ein einheitliches und digitales Anmeldeverfahren für PV-Anlagen zu etablieren – dieses könnte unter dem Dach der Bundesnetzagentur realisiert werden. Bei über 900 Netzbetreibern sowie der Gesetzeslage in Bezug auf Anmeldung, Inbetriebnahme und Zählereinbau kommt es in der Praxis zu vielfachen, oben beschriebenen Verzögerungen.
- » Die Kommunikation von Gesetzesänderungen (wie z.B. bei der Einführung der 0%-MWSt.-Regelung) ist lückenhaft, träge und erfolgt „häppchenweise“, was zu erheblichem Frage- und Aufklärungsbedarf bei allen Beteiligten führt.

Photovoltaik bevorzugt auf bereits versiegelten Flächen ausbauen

- » enerix tritt dafür ein, hier die noch vorhandenen Potentiale auszuschöpfen: So können bislang lediglich 80% der Gewerbeflächen durch eine Bebauung mit Solaranlagen erschlossen werden. Hier geht in Deutschland wichtiges Sonnenenergie-Potential verloren.
- » Das EEG sieht zudem vor, dass mindestens 50% des Zubaus an Solarenergie als Aufdachanlage durchgeführt werden: Auch hier setzt sich enerix dafür ein, den Anteil weiter zu erhöhen.
- » Bevor über die Nutzung nichtversiegelter Flächen (bspw. bei der „Agri-PV“) diskutiert wird, sollte das bestehende Potential ausgeschöpft werden – auch, um nicht erforderliche Eingriffe in die Natur zu vermeiden.



Förderungen von Energiegemeinschaften

- » Schaffung von rechtlichen Rahmenbedingungen, um diese Form des „Energy-Sharings“ über die Grundstücksgrenzen hinaus zu beschleunigen und Netzkosten für alle Beteiligten zu reduzieren. So können über diese Gemeinschaften erhebliche Synergien erzeugt werden. Dabei geht diese Lösung über das „Mieterstrommodell“ hinaus, welches ebenfalls nicht rechtlich geregelt ist – auch hier bedarf es einer rechtlichen Absicherung von Produzenten (Vermietern/Anlagenbetreibern) und Konsumenten (Mietern) inklusive einer Definition der Zuständigkeiten.
- » Ein Blick in das europäische Ausland zeigt, dass zum Beispiel Österreich hier viel weiter ist als Deutschland.

Berufszweig „Solarateur“

- » Der wachsenden Bedeutung der Solarbranche muss durch die Einführung eines eigenen Berufsbildes Rechnung getragen werden. Auch, um den „Wildwuchs“ am Markt einzudämmen.
- » Erkennbar ist ein starker Anstieg von Solarunternehmen, von denen viele jedoch nicht qualitativ und nachhaltig arbeiten. Entsprechend hoch ist die Fluktuation.
- » Erforderlich hierfür ist eine Sektorenkopplung unterschiedlicher Ausbildungszweige (Monteur, Elektriker etc.).

Beendigung der Strompreisbremse über den WSF

- » Das Auslaufen der Strompreisbremse über den WSF bietet die Möglichkeit, höhere Anreize für den Umstieg auf die PV zu schaffen, damit für einen nachhaltigeren Strommix zu sorgen und diesen günstiger zu gestalten.

Wettbewerbsfähigkeit deutscher und europäischer Unternehmen/Produktionsstandort Europa

- » In den zurückliegenden Monaten hat der Preisdruck auf deutsche Solarunternehmen extrem zugenommen, vor allem auch durch chinesische Billigimporte.
- » Perspektivisch müssen deutsche Unternehmen am Markt wettbewerbsfähig bleiben/werden, denn sie setzen auf langhaltende Produktqualität und professionell-angemessene Verbauung.

Das kann nicht realisiert werden, ohne eine entsprechende Förderkulisse für „Leuchtturmprojekte“ zu schaffen.

Die Wahrheit hinter den Statistiken erhöht Handlungsdruck auf Politik

- » Der Schein trügt: Die zu Beginn des Jahres 2024 vom Bundesverband der Solarwirtschaft (BSW) veröffentlichten Rekordzahlen für 2023 basieren in erster Linie auf dem Zubau an PV-Anlagen, die im Vorjahr 2022 in Auftrag gegeben wurden und aufgrund von Lieferzeiten für die Komponenten erst 2023 realisiert werden konnten.
- » Das Nachfragehoch aus 2022 hat sich in 2023 nicht fortgesetzt. Spätestens in der zweiten Jahreshälfte 2023 ist die Nachfrage an PV-Anlagen eingebrochen. Diese Entwicklung wurde lediglich kurz durch den Tag der Förderung von KfW 442 (26.09.) unterbrochen.
- » Dieser Trend setzt sich auch in 2024 fort. Die Politik sollte auf allen Ebenen zur Kenntnis nehmen, dass kein Grund besteht, sich auf dem vermeintlichen Boom auszuruhen, im Gegenteil.