

MARIO KOHLE

Prominente Investoren befeuern **Solar**-Start-up

Einen dreistelligen Millionenbetrag sammelt Enpal, das Solaranlagen und Batterien vermietet, in einer Finanzierungsrunde ein. Auch Ladestationen für E-Autos will der Gründer anbieten.

Kathrin Witsch Düsseldorf

Das **Solar**-Start-up Enpal aus Berlin sammelt in seiner bislang größten Finanzierungsrunde 100 Millionen Euro ein. Unter den Investoren sind erneut große Namen wie etwa Thomas Griesel, Gründer des Kochboxen-Unternehmens Hellofresh. Auch Christopher Muhr, Ex-Manager der Gebrauchtwagen-Handelsplattform Auto1, und Peter Rive, Cousin von Elon Musk und Mitgründer des Ökostromproduzenten **Solarcity**, investieren. Viel tiefer als der Tesla-Gründer, sein großes Vorbild aus den USA, stapelt auch Enpal-Chef Mario Kohle nicht: "Bis 2030 wollen wir eine Million Kunden haben und ein Netzwerk aus Erneuerbaren für alle Menschen bauen", sagt der 35-Jährige im Gespräch mit dem Handelsblatt. Prominente Investoren zu überzeugen scheint dem jungen Gründer zumindest fast schon so leicht zu gelingen wie dem exzentrischen E-Auto-Pionier Musk.

Zudem sind auch die Gründer des Versandhändlers Zalando mit an Bord, ebenso wie die Risikokapitalfirma Picus Capital mit Alexander Samwer oder Lukasz Gadowski, dem Gründer des heutigen Dax-Konzerns Delivery Hero. "Das große Investoreninteresse hat uns sehr überrascht", sagt Enpal-Chef Kohle. Vor allem die Coronakrise habe das Unternehmen gestärkt. "Wir sind während der Pandemie extrem gewachsen und haben sogar unseren Business-Plan nach oben korrigiert."

Das Geschäftsmodell hinter Enpal ist vergleichsweise einfach. Das 2017 gegründete Unternehmen vermietet Solaranlagen und Batterien über einen Zeitraum von 20 Jahren an seine Kunden, die dafür monatlich kaum mehr als für die eigene Stromrechnung zahlen sollen. Am Ende der Laufzeit kann die Anlage gegen einen kleinen Obolus übernommen werden. Demnächst können auch Wallboxen, Ladestation für Elektroautos, zum Paket dazugebucht werden. Auch regenerative Wärmelösungen soll es in Zukunft im Leasing-Modell geben.

Seinen Umsatz konnte Enpal 2020 innerhalb von einem Jahr auf fast 56 Millionen Euro verdreifachen. Auch 2021 werde sich der Umsatz mindestens verdoppeln, kündigt Kohle an. Die Kundenzahlen steigen nach eigenen Angaben stetig. Mittlerweile mieten 8000 Menschen in Deutschland eine Solaranlage über das Berliner Start-up. Verglichen mit den großen Energieversorgern ist diese Zahl allerdings verschwindend gering. Auch die Konkurrenz bietet immer häufiger **Solarenergie** zur Miete an.

Firmen wie die Shell-Tochter Sonnen, das Jungunternehmen Zolar und EWE-Start-up Eigensonne, die erst im Januar ein Miet-Angebot auf den Markt gebracht haben, oder der Essener Versorger Eon experimentieren ebenfalls mit Leasing-Modellen. Erst vor zwei Wochen sicherte sich der Energiekonzern EnBW die Mehrheit an dem **Solar**-Miet-Pionier DZ-4 aus Hamburg. "Der deutsche B2C-**Solarmarkt** entwickelt sich rasant", sagte DZ-4-Chef Tobias Schütt bei der Verkündung des Deals. Im Jahr 2020 wurden laut dem Bundesverband der **Solarwirtschaft** (BSW) im Vergleich zum Vorjahr etwa 25 Prozent mehr Solardachanlagen installiert. Im vergangenen Jahr deckte die Photovoltaik so schon knapp neun Prozent des Gesamtstromverbrauchs in Deutschland ab.

Eine PV-Anlage zu mieten ist für die meisten Deutschen trotzdem nicht die bevorzugte Wahl bei der Anschaffung einer Solaranlage. Bislang ist der Anteil am Gesamtmarkt sehr klein. Das liegt laut Experten daran, dass Solaranlagen so günstig sind, dass ein Leasing-Modell sich kaum rechnet. "Eines der größten Hemmnisse, auf erneuerbare Energien umzusteigen, ist für viele immer noch, dass es so kompliziert ist. Wir machen es einfach", hält Kohle dagegen.

Mit dem frischen Kapital will Enpal es für die Kunden noch simpler machen. Investieren will der Chef vor allem in die Weiterentwicklung der Hard- und Software, die Solarmodule, Batterie, Wallbox und Kunden-App miteinander vernetzen und optimieren. Profitabilität hat für den studierten Betriebswirt aber nicht die oberste Priorität: "Wir wollen weiter investieren und spätestens 2023 ins Ausland expandieren", so Kohle. Trotzdem arbeite das Unternehmen so, dass es innerhalb weniger Monate profitabel sein könnte. Dabei hilft auch die Zusammenarbeit mit dem größten **Solarmodulhersteller** der Welt: dem chinesischen Konzern Longi. Erst im August 2020 hatten die Berliner mit dem Unternehmen aus Xi'an einen exklusiven Liefervertrag geschlossen. Sie beziehen nicht nur die Anlagen aus China, sondern auch alle anderen Komponenten, vom Gerüst bis zum Wechselrichter.

Longi ist einer von mehreren **Solkonzernen**, die aktuell unter dem Vorwurf von Zwangsarbeit in der Lieferkette stehen. Sie sollen Komponenten von Herstellern einkaufen, die in der chinesischen Provinz Xinjiang unter menschenunwürdigen Umständen hergestellt werden. Auf die Vorwürfe reagierte Kohle zurückhaltend: "Wir verurteilen Zwangsarbeit, und natürlich

ist das ein wichtiges Kriterium für die Auswahl unserer Lieferanten."

Man gehe den Vorwürfen nach und schaue sich auch europäische Modulhersteller an, "aber wenn wir als europäischer Anbieter konkurrenzfähig bleiben wollen, müssen wir in einem großen Maßstab wachsen. Da muss beim Hersteller am Ende auch das Preis-Leistungs-Verhältnis stimmen", so der Enpal-Gründer.

Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

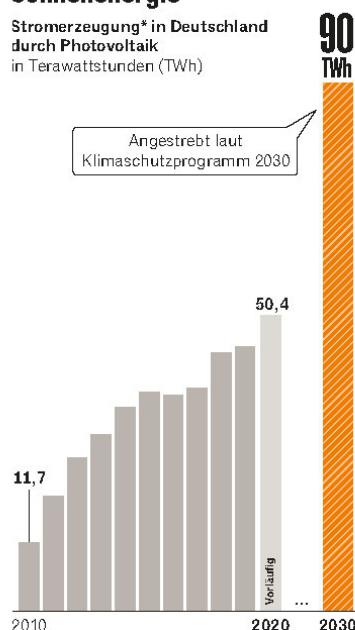
Eines der größten Hemmnisse, auf erneuerbare Energien umzusteigen, ist für viele immer noch, dass es so kompliziert ist.

Mario Kohle
Enpal-Gründer

Witsch, Kathrin

Sonnenenergie

Stromerzeugung* in Deutschland
durch Photovoltaik
in Terawattstunden (TWh)



Handelsblatt *Bruttostromerzeugung • Quellen: BDEW, BMU

Handelsblatt Nr. 130 vom 09.07.2021
© Handelsblatt Media Group GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.
Zum Erwerb weitergehender Rechte wenden Sie sich bitte an nutzungsrechte@vhb.de.

Quelle:	Handelsblatt print: Nr. 130 vom 09.07.2021 Seite 060
Ressort:	Unternehmer des Tages
Branche:	ENE-01 Alternative Energie B BWL-13 Leasing B
Dokumentnummer:	C7B02CD8-0746-41EF-A6DE-CE87827C9B4B

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB_C7B02CD8-0746-41EF-A6DE-CE87827C9B4B%7CHBPM_C7B02CD8-0746-41EF-A6DI

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH



© GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH