



Frank Fiedler, Geschäftsführer des erfolgreichen Meinger Start-up-Unternehmens SecondSol, erläutert mit dieser Grafik das Prinzip der Internet-Handelsplattform für gebrauchte Photovoltaik-Komponenten. Damit wurde eine wichtige Marktlücke geschlossen, die den nachhaltigen Umgang insbesondere mit gebrauchten Modulen und somit extreme Kosteneinsparungen bei nötigen Reparaturen ermöglicht. Foto: Ralph W. Meyer

SecondSol – eine Art eBay für gebrauchte Solarmodule

Pfiffige Ideen sind der Wirtschaftsmotor Deutschlands. Einfach genial ist auch das Geschäftsmodell der Meinger Firma SecondSol, die mit ihrer Handelsplattform für gebrauchte Solarmodule eine Marktlücke schließt.

Von Ralph W. Meyer

Meiningen – Stellen Sie sich einmal folgendes Szenario vor: Sie haben eine Photovoltaikanlage auf dem Dach. Bei einem schweren Gewittersturm gehen drei der 20 Module kaputt. Kein Problem, sagen Sie? Weit gefehlt. Selbst wenn Sie das Glück haben sollten, dass es den Hersteller ihrer Solarpaneele noch nicht vom hart umkämpften Weltmarkt gefegt hat, dürfte es schwierig werden, die drei Module zu ersetzen. Durch den schnellen technischen Fortschritt sind die Fertigungszyklen für eine bestimmte Bauart sehr kurz. So kann es sein, dass schon bald kein Ersatz mehr zu bekommen ist. Und neuere Module lassen sich in der Regel nur schwer mit älteren kombinieren. Die Folge kann ein Ausfall des eigenen Sonnenkraftwerkes sein, verbunden mit hohen finanziellen Verlusten. Denn wenn kein oder weniger Strom produziert und eingespeist wird, fließt auch die Einspeisevergütung nicht, kann ein Kredit nicht getilgt werden.

Insolvenzen vermeiden

Nicht weniger kritisch ist die Lage bei großen Anlagen. Hier kann ein Ausfall von wenigen Paneelen schnell einen riesigen Schaden verursachen und sogar zur Insolvenz des Betreibers führen. „Genau das können wir verhindern helfen“, sagt Frank Fiedler, Geschäftsführer der

die Meinger SecondSol GmbH – der unterdessen weltweit führenden Plattform zum Handel von gebrauchten Solarpaneelen im Internet.

Die Idee zu SecondSol, was frei mit „Sonnenenergie aus zweiter Hand“ übersetzt werden könnte, hatte Fiedlers Geschäftspartner Stefan Wippich, der in einem großen Testzentrum für Photovoltaikmodule arbeitete. Dort kamen Hersteller, Versicherer, Gutachter, Händler und Kunden zusammen. Sie alle trieb das Problem um. „Es gibt weltweit gut 2000 Hersteller und 64000 verschiedene Produkte mit unterschiedlichsten Parametern. Da ist bei Defekten kaum Ersatz zu finden und der Schaden, vor allem für Versicherungen riesig“, erklärt Fiedler. Probleme kann es selbst in der Gewährleistungszeit geben. „Wird das Paneel nicht mehr produziert, entschädigen die Hersteller Kunden oft mit Geld, statt einen Ersatz zu liefern. Die Anlage funktioniert deshalb aber noch lange nicht.“

Je älter, desto teurer

SecondSol kann diese Probleme lösen, in dem die Plattform Hersteller und Händler von Photovoltaik-Komponenten, Versicherer/Gutachter und sonstige Verkäufer mit all jenen zusammenbringt, die dringend Teile suchen. „Das funktioniert ähnlich wie bei eBay oder Amazon“, erklärt Frank Fiedler. Das Einstellen der Ware ist kostenlos, die Provision zahlt der Verkäufer. Grundsätzlich gilt: Je älter das Teil, desto teurer. „Kostet ein neues Modul 150 Euro, bezahlen Sie für ein altes mit der halben Leistung heute schon 500 Euro.“

Mittlerweile tummeln sich gut 2500 Händler mit ihrem Shop auf der SecondSol-Plattform. Größter Händler auf dem eigenen Marktplatz ist SecondSol aber noch selbst. „Wir kaufen unterdessen selber Module auf, suchen speziell nach besonders exotischen Paneelen“, erklärt Fiedler.

In Obermaßfeld-Grimmenthal sind diese in einer großen Halle eingelagert. „Das ist das aktuell größte Lager mit unterschiedlichen Modultypen.“ Auch lässt SecondSol besonders seltene Module, die es nicht mehr im Handel gibt, bei Partner-Firmen in Dresden und der Lausitz nachbauen. „Das ist zwar teuer, aber allemal billiger, als eine komplette Anlage auszutauschen.“ Eine weitere Option ist die Reparatur defekter Module. „Wir werden im Netz als erste Adresse für die Verwertung genannt.“ In dieser Frage arbeitet man eng mit dem Testcenter Suncycle in Isseroda bei Erfurt zusammen.

Schwerer Anfang

Was heute, gut drei Jahre nach der Idee, so logisch und erfolgversprechend klingt, war alles andere als leicht auf den Weg zu bringen. Frank Fiedler, der aus dem Finanzbereich Erfahrungen mitbrachte, nahm sein Ersparnis und steckte alles in die junge Firma. Als besonders schwierig erwies sich anfangs die Suche nach einem Entwickler für die komplexe Marktplatz-Software. „Wir kauften dann die Lizenz, schrieben an dem Business-Plan und machten uns auf die Suche nach Investoren.“ Letzteres war besonders schwer, denn das Risiko schwer abschätzbar. Eher zufällig geriet Fiedler an die BM-T Beteiligungs-Management Thüringen GmbH, einer Tochter der Aufbaubank. Mit Hilfe einer Förderung aus dem Wirtschaftsministerium wurde der Business-Plan konkretisiert, dann floss das Beteiligungskapital der Investoren.

Dennoch war der Anfang zäh. „Im Mai 2011 sind wir auf einer Messe noch gegen Wände gelaufen. Das hat sich heute komplett geändert“, ist Fiedler stolz, der das erste Jahr sozusagen „ehrenamtlich“ arbeitete. Stolz ist er ebenso auf die Tatsache, dass SecondSol das erste von der BM-T geförderte Start-up-Unternehmen ist, das seinen Business-Plan einge-

halten und schon im ersten Jahr Geld verdient hat. „Selbst bei vorsichtiger Prognose können wir heute sehr optimistisch in die Zukunft schauen.“ Und die Investoren muss man heute nicht mehr suchen, sie kommen von alleine.

Kunden aus aller Welt

Unterdessen befinden sich Photovoltaik-Komponenten mit einem Wert von rund 250 Millionen Euro auf der Handelsplattform. Der Umsatz aller Anbieter liegt pro Monat derzeit bei einer halben Million Euro. Als Händler setzte Second Sol im laufenden Jahr schon über eine Million Euro um. Die Kunden kommen aus Deutschland, den USA, Kanada, Großbritannien, Polen, China, Russland... Burkina Faso. Am Firmensitz in Dreißigacker gibt es drei Vollzeitkräfte, einen weiteren Mitarbeiter in Berlin. Zwei externe Jobs sichern das nötige Marketing, ebenso gibt es in Obermaßfeld Lagerarbeiter eines Partnerunternehmens. Gut zehn Mitarbeiter benötigt die beauftragte Software-Firma für die Pflege und ständige Weiterentwicklung des Plattform-Systems. Nicht zu vergessen die Aufträge an Partner zum Nachbau oder der Instandsetzung von Modulen.

Hilfsprojekte unterstützen

„Mit unserem System haben wir die Nachhaltigkeit in die Branche eingeführt. Diese spielte davor keine Rolle“, erklärt Frank Fiedler. Weitere Beispiele untermauern dies. Darunter die Zusammenarbeit mit der Biohaus-Stiftung zum Aufbau von dezentralen Stromversorgungen auf Haiti oder in Afrika mit SecondSol-Modulen. Fiedler ist zudem mehr und mehr als Berater gefragt. Erst jüngst folgte er einer Einladung des österreichischen Umweltministeriums, in dem derzeit intensiv über die nachhaltige Lösung von Problemen mit älteren Photovoltaikanlagen nachgedacht wird.