

Der Sonnenkönig

Philipp Schröder will mit dem schwäbischen Start-up Sonnen die Energieversorger entmachten. Gelernt hat der Manager bei Tesla-Chef Elon Musk von MAXIMILIAN KALKHOF

Die Firma Schröder weiß selbst nicht so genau, was er sagen soll, als sein Chauffeur Leo auf den Parkplatz vor der Unternehmenszentrale einbiegt, also sagt er: »Da wären wir.« Wildpoldsried, eine 3000-Einwohner-Gemeinde nordöstlich von Kempten im Allgäu, die Schröder nur »Wipok« nennt, sieht einfach nicht so aus, wie man sich das Zentrum der deutschen Energieevolution vorstellen würde. Auf den ersten Blick gibt es mehr Kühe als Menschen, dazu ein paar Windräder, und wenn der Wind ungünstig weht, riecht es nach Gülle.

Aber der Eindruck täuscht. Wipok hat sich einen Namen als Sonnenenergie gemacht. Mithilfe von Wind- und Sonnenenergie erzeugt die Gemeinde ein Vielfaches der Strommenge, die sie verbraucht. Delegationen aus der ganzen Welt reisen ins Oberallgäu, um zu sehen, wie das funktioniert: die Energiegewinnung im Kleinen. Das hat viel zu tun mit der Firma Sonnen, deren Chef Schröder ist.

Sonnen baut Solarstrom: Speicher, mit denen man Solarstrom nicht nur einlagern, sondern auch teilen kann. Die Verbraucher sollen unabhängig, die Energieversorger entmachtet werden. *Cutting out the middleman* nennt man das im Business-Deutsch, etwa: Schmelz den Zwischenhändler raus. Für diese Idee wurde Sonnen im vergangenen Jahr von der US-Eliteuniversität Massachusetts Institute of Technology auf die Liste der 50 *Smartest Companies* der Welt gewählt.

Die Firma verkauft nicht bloß Batterien, sie schafft eine Stromgemeinschaft

Schröder klettert aus dem Audi, läuft in die Empfangshalle der Unternehmenszentrale und zeigt auf einen an der Wand hängenden Kasten, so groß wie ein Kaugummiautomat. In ihm steckt die Herzkammer des Start-ups: eine Solarbatterie, die Schröder nennen sie SonnenBatterie.

Die SonnenBatterie speichert überschüssigen Strom aus Solaranlagen und stellt ihn bei Bedarf – also abends und nachts, wenn die Sonne nicht scheint – zur Verfügung. Auf diese Weise deckt der Verbraucher bis zu 80 Prozent seines jährlichen Strombedarfs und benötigt kaum noch Strom vom Energieversorger. Nun ist so eine Batterie allein noch nichts Besonderes. Das Sonnen-Geschäftsmodell basiert aber darauf, dass die Kunden als Mitglieder der sogenannten SonnenCommunity ihren Strom mit einer Energiegemeinschaft teilen. Sie speisen überschüssigen Strom in die Gemeinschaft ein und beziehen den benötigten Strom von ihr.

Ein virtuelles Kraftwerk, sagt er ohne Konzepte. Da für die SonnenCommunity außer einer monatlichen Flatrate in Höhe von 19,90 Euro keine Kosten anfallen, wirbt das Unternehmen mit dem Slogan: »Wir schaffen die Stromkosten ab.«

Bereits heute ist Sonnen Marktführer für Solarbatterien. Aber Philipp Schröder will höher hinaus: Das Ziel des Geschäftsführers für Marketing und Vertrieb ist es, die großen vier, die umsatzstärksten Energieversorger Deutschlands, E.ON, RWE, EnBW und Vattenfall, überflüssig zu machen. Dass große Töne Aufmerksamkeiten sichern, hat der 34-jährige bei seinem Ex-Chef beobachtet können: Vor seinem Engagement bei Sonnen hat Schröder zwei Jahre lang das Deutschlandgeschäft des US-Elektroautoherstellers Tesla geleitet und dort direkt an Elon Musk berichtet. Schröder hat dessen Vorliebe für Großsprecherei übernommen. Das führt zu Sätzen wie diesen: »Wir werden die Energieerzeuger plattmachen.« Das kündigte Schröder in einem Interview mit der *Bild am Sonntag* an. »Wir wollen das Facebook der Energiebranche werden«, sagt er jetzt.

Schröder hat ein Jura-Studium abgebrochen, dann zog es ihn in die Energiewirtschaft: Mit einem ersten Start-up wollte er gegen einen Anteil an den Einsparungen Gebäude energieeffizienter machen, ein fallender Ölpreis machte dem ein Ende. Schröder heuerte beim Wind- und Solaranlagenbauer Juwi an, 2012 kam er zum ersten Mal zu Sonnen, als Vertriebsleiter. Als er ein Jahr später nach einem USA-Trip ein Jobangebot von Elon Musk in seinem Postfach beim Karrierenetzwerk LinkedIn fand, hielt er das zunächst für eine Verwechslung. Schröder hatte keine Erfahrung in der Autobranche. Aber der Tesla-Chef meinte es ernst: Er machte ihn zum Country-Manager für Deutschland und Österreich. Da war Schröder gerade 29. So erzählt er selbst seinen Werdegang.

Seit 2016 ist Schröder wieder bei Sonnen. Die Schwaben haben ihn zurückgeholt, wohl auch weil sie ahnten, was für einen Medienrummel die Personalle auslösen würde. Der verlorene Sohn kehrt zurück, vom Global Player zum Nobody. Schröder ist überzeugt, eine Solarbatterie zum Statussymbol machen zu können. Zu etwas, das man seinen Gästen nach dem Abendessen bei einem Glas Wein vorführt. Mein Haus, mein Auto, meine Solarbatterie.

Noch hätten manche Leute Skrupel, sich einen Solarstromspeicher, in dem eine Batterie steckt, in den Keller zu hängen, sagt er. »Da denken viele an den Dreamliner, und dann springt das Kopfkino an.« Anfang 2013 fing auf dem Flughafen Boston eine Lithium-Ionen-Batterie einer Boeing 787,

auch Dreamliner genannt, Feuer. Verletzt wurde niemand, der Brand konnte gelöscht werden. Aber nach einem Batteriedeckel in einer weiteren Maschine verhängte die US-Luftfahrtbehörde ein Flugverbot für alle Dreamliner.

Sonnen beschäftigt ein ganzes Team von Batterieforschern, um derlei Probleme zu verhindern. Einer von ihnen, Michael Geiger, soll jetzt zeigen, dass das auch funktioniert. Geiger bitter in Wildpoldsried in ein Labor. In seiner Unübersichtlichkeit erinnert es an die Entwicklungsabteilung des britischen Geheimdienstes MI6 in James Bond-Filmen. Der Ingenieur simuliert hier Kurzschlüsse, indem er einen Nagel in Batterien schlägt. Als einer eine NMC-Batterie durchlöcher, eine Lithium-Ionen-Batterie, wie sie etwa in den meisten Elektroautos zum Einsatz kommt, hat die Batterie keine Chance: Sie explodiert augenblicklich. Aber siehe da: Als ein Nagel eine LFP-Batterie durchsticht, eine Batterie mit Lithium-Eisenphosphat, die Sonnen verwendet, passiert nichts. Die Batterie zischt vor sich hin. Demonstration erfolgreich. »Die schlagartige Selbstentzündung kann ausgeschlossen werden«, sagt Schröder.

Der Manager hofft, dass der nächste Schritt der deutschen Energieversorger dem Geschäft seines Unternehmens helfen wird. Bislang fördert das Erneuerbare-Energien-Gesetz die Einspeisung von Strom aus erneuerbaren Quellen ins Stromnetz. Ab 2020 läuft diese Förderung aus. Viele Solaranlagen werden dann abbezahlt sein und Strom produzieren – den der Besitzer aber nur dann nutzen kann, wenn er ihn selbst verbraucht oder vermarktet. Hier kommt Sonnen ins Spiel: Das Start-up ermöglicht mit der Batterie und seiner Energiegemeinschaft, diese Vermarktung zu organisieren.

Rund eine Woche nach dem Termin in »Wipok« steuert Philipp Schröder durch die Berliner Repräsentanz von Sonnen. Das Büro liegt in einem Hinterhof-Loft in Kreuzberg. Großraumbüro-Gewusel, kaum einer der Mitarbeiter scheint hier älter als 35 Jahre zu sein. Schröder ist so viel unterwegs, dass er bei Sonnen gar kein eigenes Büro hat. Keinen Computer, keinen Schreibstisch, nichts.

Um zu zeigen, wie groß sein Reich inzwischen ist, ruft Schröder in Berlin an einem Bildschirm die Webseite von Sonnen auf und öffnet eine Karte, die das weltweite Netz der SonnenCommunity zeigt. Jeder hellblaue Punkt steht für eine SonnenBatterie. Deutschland strahlt schon ziemlich hellblau, auch der Norden Italiens leuchtet. Und die Ostküste Australiens, der beste Auslandsmarkt. »Die Australier lieben uns«, sagt Schröder.

So ausgeprägt Schröders Gigantomanie auch sein mag: Sonnen ist noch kein Gigant. Das 2010 gegründete Unternehmen hat etwa 400 Mitarbeiter und erzielte 2016 einen Umsatz von 42 Millionen Euro. Über ihre Bewertung schweigen sich die Schwaben aus, sprechen nur von einem »höheren dreistelligen Millionenbetrag«. Schwarze Zahlen schreibt Sonnen nicht. Das hat das Unternehmen mit Tesla gemein.

Und wie sind die Aussichten? Die Vorhersage, wonach Energieversorger vom Markt verschwinden sollen, deckt sich nicht mit den Prognosen seines Instituts, sagt Christof Witwe, Forscher am Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme in Freiburg. Auch die Annahme, dass Solaranlagenbesitzer nach Auslaufen der EEG-Förderung auf hypothesisch: »Der Energiemarkt wird sich ändern. Dem Verbraucher wird es möglich sein, seinen Strom zu vermarkten.«

Mit 18 Jahren kletterte er sich bei einem Anti-Castor-Protest an die Gleise

Philipp Schröder aber glaubt an die Revolution. Er hat Erfahrung damit. Aufgewachsen ist er auf einem Biobauernhof im Wendland, einer Hochburg der Anti-Atom-Bewegung. Als Jugendlicher erlebte er die Castor-Transporte nach Gorleben – und deren Auswirkungen auf die Bevölkerung: Wochen bevor der Castor anollte, fielen Bundesgrenzschutzbeamte in die Landkreise ein, hielten Schüler auf dem Schulweg an und durchwühlten ihre Turnbeutel. Mit Freunden nahm sich Schröder vor, »den Bullen richtig auf den Sack zu gehen«. Mit 18 Jahren kam er 24 Stunden in Polizeigewahrsam, nachdem er sich bei Anti-Castor-Protesten an die Gleise geklettert hatte. Heute kämpft er mit unternehmerischen Mitteln.

Die zwei Jahre bei Tesla bezeichnet Schröder als »sehr, sehr, sehr anstrengend«. Aber er habe sich viel von Elon Musk abgeschaut, sagt er, etwa nicht lange zu fackeln, sondern mit Innovationen auf den Markt zu preschen. Überhaupt habe man wenig Rücksicht auf Befindlichkeiten genommen: »Ich habe gelernt, einfach aufzustehen und zu gehen, wenn ich in einem Meeting sitze, zu dem ich nichts beitragen kann.«

Sein Ex-Arbeitgeber Tesla, der auch Solarbatterien produziert, ist nun ein Konkurrent. Sonnen, sagt Schröder, werde sich durchsetzen. Um sein Unternehmen zu beschreiben, zieht er gern den Vergleich zu einer Eliteeinheit der US-Marine. Er sagt: »Wir sind hier die Navy Seals.« Zuminders rhetorisch kann Schröder, der Manager eines Mittelständlers aus dem Allgäu, es mit Elon Musk schon aufnehmen.

Geschäft mit Gemeinschaftssinn

Das Unternehmen
Sonnen wurde 2010 von Christoph Ostermann und Torsten Stiefenhofer gegründet. Die Firma verkaufte im vergangenen Jahr 7200 Solarbatterien. Und das auf einem Weltmarkt, der bloß 30 000 installierte Solarbatterien umfasst. Im Oktober 2016 brachte eine Finanzierungsrunde 76 Millionen Euro ein, das Unternehmen ist nach eigenen Angaben damit mit einem höheren dreistelligen Millionenbetrag bewertet. Zu den Investoren gehört der US-Konzern General Electric.

Die Solarbatterie

Die Firma baut Solarstromspeicher (Foto) für Eigenheimbesitzer und Kleinbetriebe, die eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach haben. Preis: Rund 500 Euro plus Montagekosten.

Zudem gibt es die sogenannte SonnenCommunity: Rund 10 000 Haushalte in Deutschland zahlen eine Flatrate und tauschen überschüssigen Strom miteinander. Einen Teil der Kapazität speist Sonnen ins Stromnetz ein und erhält dafür von den Netzbetreibern eine Vergütung. Man kann auch ohne eigene Solaranlage an der Stromgemeinschaft teilnehmen.

