

SONNENTÄTER AUS ÜBERZEUGUNG

Regionale Wertschöpfung — Solarhändler Armin Borys aus Wuppertal ist ein kompromissloser Verfechter der Energiewende. Seine Firmenphilosophie vertritt er offen und ehrlich – bei jedem einzelnen Auftrag. *Manuela Jakobi*

Die Kraft von Sonne und Wind – vom Dach. Der Windmover auf dem First kann an manchen Standorten erhebliche Erträge bringen.





Foto: Jamp

Erfolgreiches Gespann: Armin Borys und Partnerin Nicole.

Gäbe es mehr Menschen wie Armin Borys, wäre die Energiewende in Deutschland längst vollzogen. Der Gründer der Jamp GmbH in Wuppertal lebt seine Philosophie der uneingeschränkten Ehrlichkeit bis über alle Maße. Gewinnmaximierung? Interessiert ihn nicht.

Der Kunde soll zufrieden sein. Das Ziel ist Autarkie. Ungewöhnliche Wege kommen Borys gerade recht: Zur Solaranlage gibt es manchmal ein Windrad dazu. Den größtmöglichen Beitrag zum Klimaschutz zu leisten, dafür steht seine Firma.



Was auf den ersten Blick wie ein normaler Solarhandel mit Schwerpunkt auf Einfamilienhäusern aussieht, ist in Wirklichkeit viel mehr.

Armin Borys hat eine klare Mission: Er will seine Kunden auf dem Weg zur Unabhängigkeit unterstützen, ihnen helfen, sich den Wunsch nach Sicherheit, Vorsorge und Autarkie zu erfüllen. Dabei macht der 58-Jährige keine Kompromisse. Ziel ist stets, die Verpflichtung zur Ökologie und den Wunsch nach Wirtschaftlichkeit zu vereinen.

Vergütung war kein Thema

Einspeisevergütung war nie ein Thema, auch nicht in Zeiten, als man damit noch gut verdienen konnte. Das war für Borys nie eine Motivation. „Jedes System, welches auf Förderungen und Subventionen basiert, ist von Anfang an marode“, ist er überzeugt. „Wenn eine Photovoltaikanlage in einem Haushalt ihren Dienst verrichten soll, dann muss sich das wirtschaftlich rechnen, auch ohne Förderung vom Staat. So ist unser Geschäft aufgebaut und so funktioniert unser Produkt.“

Das Ziel der Autarkie hat Borys schon verfolgt, als Photovoltaik in Deutschland noch nahezu unbekannt war. Der gelernte Gas-Wasser-Installateur für Heizungsbau kam das erste Mal in den 90er-Jahren mit dem Thema in Berührung. Damals war Borys Vertriebsleiter bei einer Firma in Süddeutschland, die Wärmepumpen und Solarthermie verkauft hat.

Als ihn ein Kunde nach einer Photovoltaikanlage fragte, konnte er zunächst nichts antworten. Grund genug, sich reinzuknien. Borys arbeitete sich ein, suchte nach Informationen, die es damals kaum gab, eignete sich sein Wissen selber an, auch durch eigene Fehler.

Das ist doch Voodoo!

Als er das erste Geschäft aufgebaut, die ersten Kontakte zu Herstellern geknüpft hatte und den Vertrieb startete, waren die Kunden skeptisch – oder haben schlichtweg die Technik nicht verstanden. „Mein allererster Kunde hat nicht geglaubt, dass aus dem Modul wirklich Strom kommt“, erzählt Borys und lacht. „Er meinte, das wäre doch Voodoo!“

Trotzdem entwickelte sich das Geschäft langsam, aber stetig, wenn auch nicht in die Richtung, die Borys stets zum Ziel hatte – die Autarkie. In den Anfangsjahren hatten die Menschen ausschließlich den finanziellen Aspekt im Kopf – die Einspeisevergütung. Die Idee, sich mit einer Solarstromanlage selbst zu versorgen und unabhängig zu machen, wollte niemand hören.

Richtig los ging es dann 2011, als Borys aus Süddeutschland nach Nordrhein-Westfalen zog und sein Geschäft neu unter dem Namen „Jamp GmbH“ aufbaute. Neustart in Wuppertal – ohne Kunden, ohne Lieferanten, dafür mit viel Motivation und klarem Ziel. Obwohl die Zeit damals schwierig war – die Krise in der Solarbranche bahnte sich an – schaffte es Borys, peu à peu den Laden zum Laufen zu bringen.

Bewusst klein bleiben

Heute geht das Geschäft gut, aber Borys hält seine Firma bewusst klein. Zusammen mit seiner Partnerin kümmert er sich um Vertrieb, Marketing und die Lieferanten. Er arbeitet lieber mit Partnerfirmen zusammen, statt das Geschäft zu erweitern, hat einen Dachdecker und einen Elektrobetrieb, die bei der Ausführung helfen. „Wir machen jede Woche einen Auftrag. Das passt, davon können wir leben.“

Seine Kunden sind in erster Linie Privatleute mit Einfamilienhaus, die eine klassische Solaranlage wollen, oft mit Stromspeicher. Auch landwirtschaftliche Betriebe gehören dazu. 2018 hat Jamp Solar eine 45-Kilowatt-Anlage auf einem Spargelhof in Meerbusch installiert. Der Spargelbauer hatte mehrere Installateure in der Region angesprochen, keiner wollte et-



Bei passendem Windprofil kann der Windmover erhebliche Erträge liefern.

was von Eigenverbrauch wissen. Bei Jamp stieß er auf offene Ohren. Die Anlage mit Speicher versorgt den Spargelhof neun Monate im Jahr autark. Industrie- und Gewerbekunden bedient Borys eher weniger. „Ich mache Geschäfte von Mensch zu Mensch. Ein großer Konzern passt nicht zu uns, höchstens ein kleines oder mittelständisches Unternehmen.“

Borys ist wählerisch bei seinen Kunden, er lässt sich nicht kaufen. „Die Chemie muss stimmen, sonst mache ich den Auftrag nicht. Ich habe mit allen meinen Kunden ein gutes Verhältnis, könnte überall vorbeikommen und bekäme einen Kaffee angeboten“, erklärt Borys. Für ihn ist auch nicht wichtig, wie groß das Dach, wie groß der Auftrag ist.

Jedes Dach ist wichtig

Was zählt, ist das große Ganze: „Jedes Dach ist wichtig. Es geht nicht um meinen Gewinn, sondern darum, etwas für die Umwelt zu tun.“ Das gute Verhältnis zu den Kunden hat sicherlich noch andere Gründe. Zum Beispiel den Service, den Borys durch und durch lebt.

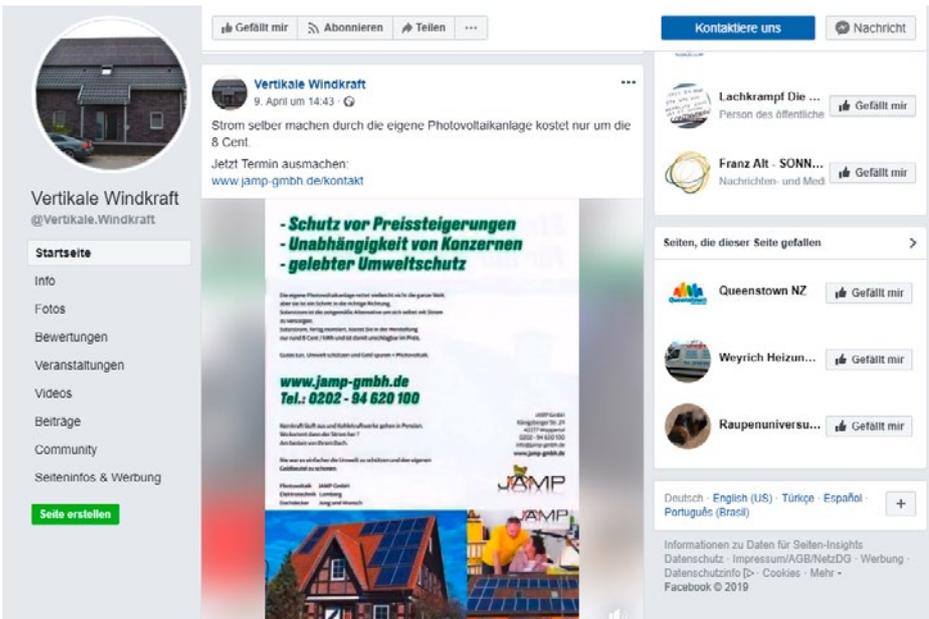
Seine Kunden können – und sollen – ihn jederzeit ansprechen, auch bei Problemen. „In der Firma früher wollte ich immer die Problemkunden haben“, erzählt er. „Die machen mir am meisten Spaß. Ich kann gut mit schwie-





Screenshot: Jamp

Jamp nutzt Videos auf Youtube, um Menschen von der persönlichen Energiewende zu überzeugen.



Dieses Dokument ist lizenziert für Manuela Jakobi (Kundennr. 1011137260) Screenshot: Jamp

Armin Borys ist auch auf sozialen Plattformen wie Facebook aktiv.

rigen Fällen umgehen.“ Natürlich gehören zum Service auch andere Faktoren, zum Beispiel eine gute Erreichbarkeit. Borys ist 24 Stunden an sieben Tagen in der Woche für seine Kunden da. Nicht immer persönlich, er arbeitet mit einem Callcenter zusammen, das dringende Fälle sofort an ihn weitergibt. Nur die Leute, die um drei Uhr nachts anrufen, weil sie einen Flyer wollen, müssen bis zum nächsten Morgen warten.

Kompetenz, Ehrlichkeit und Spaß

Nicht nur Kunden und Geschäftspartner schaut Borys sich genau an, Gleiches gilt für die Lieferanten. Seine Philosophie, mit Kompetenz, Ehrlichkeit und Spaß an der Sache zu arbeiten, möchte er mit seinen Partnern leben. Mit dem Solarfachhändler Krannich scheint das gut zu funktionieren. Von Krannich Solar bezieht Jamp seit Jahren Module, Wechselrichter und Montagesysteme.

Nur bei den Speichern geht Borys einen anderen Weg. Seit 2017 arbeitet er mit Powertrust zusammen, einer Firma aus Bremen. Powertrust bietet Speicher auf Basis von kristallinem Blei an, die sehr gut zu den Vorstellungen von Borys passen. „Die Speicher sind sehr vielseitig. Sie haben eine Notstromoption, eine exzellente Lade-Entlade-Leistung“, zählt er auf. „Sie gelten nicht als Gefahrgut, was den Transport vereinfacht. Zudem sind sie sehr anspruchslos an die Umgebungstemperatur und sehr leise, sodass sie fast überall aufgestellt werden können.“

Bleispeicher sind recycelbar

Weil die Bleimodule einzeln eingesteckt und befördert werden, spielt das höhere Gewicht kaum eine Rolle. Hinzu kommt: „Die Speicher sind zu 99 Prozent recycelbar. Wenn man in der Solarbranche arbeitet, versteht sich von selbst, darauf zu achten.“

Ein weiterer Vorteil, der für Jamp Solar nicht unerheblich ist: Der Speicher ist nicht nur nutzbar mit Solarstromanlagen, sondern kann auch mit Blockheizkraftwerken und Windkraftanlagen gekoppelt werden.

Mikro-Windrad als Ergänzung

Zufriedene Kunde sind das oberste Ziel von Jamp Solar. Jede Solaranlage mehr auf dem Dach zählt. Jeder Kunde, der selbst zum Stromversorger wird, bedeutet einen weiteren Schritt für die Energiewende. Borys verkauft keine Standardlösungen, ihm geht es immer um das individuelle Projekt und den einzelnen Kunden.

Bei ihm gibt es dafür ungewöhnliche Lösungen. So hat Geschäftsführer Borys 2013 auf der Intersolar einen Aussteller entdeckt, der ein kleines Windrad gezeigt hat – und war fasziniert. So groß das Potenzial der Sonnenenergie auch ist, die Möglichkeiten nachts und im Winter sind doch begrenzt.

Hier ein Produkt anbieten zu können, das diese Lücke schließt, schien Borys die ideale Lösung.

Der Einstieg in den Handel mit Mikro-Windrädern war gemacht. Zu Beginn bekam Borys die kleinen Windkraftanlagen von einem Händler. Als dieser Insolvenz anmelden musste, begann Jamp, eigene Mikro-Windräder bei einem Partner in Wien fertigen zu lassen: den Windmover 500.

Windmover schließt eine Lücke

Diese kleinen Vertikalläufer sind 1,67 Meter hoch. Sie bestehen aus zwei halbrunden, miteinander verschlungenen Flügeln. Sie werden wie die Solarmodule auf dem Hausdach platziert. Lärm durch sich drehende Flügel muss niemand befürchten: Die Geräusche, die der Windmover 500 verursacht, liegen irgendwo zwischen Flüstern und Blätterrascheln.

Verkauft Borys nun zu jeder Solarstromanlage einen Windmover? So einfach ist es nicht. „Grundsätzlich ist Windenergie eine tolle Ergänzung zu Solarstrom, wir haben schon viele Windmover installiert“, verrät er. „Aber pau-

KURZ NACHGEFRAGT

„Es muss in der Balance sein“

Herr Borys, trotz der vielen Anfragen halten Sie Ihr Geschäft bewusst klein. Warum reizt es Sie nicht, Umsatz und Gewinn auszubauen?

Armin Borys: Ich will Spaß an der Arbeit haben und meine Kunden kennen. Das ist zeitintensiv. Will ich mehr Umsatz, dann muss ich die Zeit von meinen Kunden wegnehmen, und das will ich nicht. Gewinn ist Geld, Geld ist Energie, und die muss fließen. Mir reicht es, wenn es reicht. Ohne Subventionen bedeutet, dass man in der Kalkulation den Ball flach halten muss, sonst verdient der Kunde nichts oder zu wenig. Es muss in der Balance sein, für den Kunden und für uns.



Armin Borys ist Geschäftsführer der Jamp GmbH in Wuppertal.

abweichen, aber dann kommt weniger Strom aus der Windkraftanlage.

Was würden Sie sich für die Solarbranche in den nächsten Jahren wünschen?

Das die Menschen ihren Kopf einschalten. Ich würde mir wünschen, dass Hausbesitzer sich nicht die Frage stellen: Wann rechnet sich das? Sondern: Wofür tue ich das? Ja, man muss Geld in die Hand nehmen. Ja, Geld ist auf der Bank nichts mehr wert. Ja, Geld kann man später nicht mitnehmen, wenn man von der Erde abtritt, und ja, wir alle entscheiden, welche Erbschaft wir hinterlassen. Zum Beispiel eine bessere Umwelt, in der unsere Kinder leben können.

Das Interview führte Manuela Jakobi.

➔ www.jamp-gmbh.de/

Sie bieten neben Solaranlagen auch Mikro-Windräder an. Warum ist es so schwierig, Windenergie im Haushalt zu nutzen?

Die Sonne kommt von oben und ist für alle gleich. Der Wind kommt von der Seite und alles, was um das Haus steht, beeinträchtigt die Windströmung.

Den Schatten vom Sonnenlicht kann man sehen, den Schatten des Windes aber nicht einmal fühlen. Wir brauchen zur Energiegewinnung nicht den Wind, sondern die Kraft, die im Wind steckt. Das bedeutet: Das Haus sollte am Ortsrand mit möglichst wenigen Nachbarhäusern stehen und ohne Baumbestand. Natürlich kann man davon

schal auf jedes Dach ein Windrad zu stellen, geht leider nicht. Gerade im Binnenland ist es schwierig, weil die Windstunden und die Böen oft nicht reichen. Zudem muss das Dach in einer ganz bestimmten Ausrichtung stehen, damit es funktioniert.“

Immer ein kleiner Blindflug

So muss der Wind frei an- und durchströmen können. Bei einer Solaranlage kann der Planer genau kalkulieren, wie hoch der Solarertrag sein wird. „Bei einem Windmover geht das nicht, das ist immer ein kleiner Blindflug“, schätzt Borys realistisch ein.

Borys blickt optimistisch in die Zukunft. Er bekommt mehr Anfragen, als er mit seinem Betrieb bewältigen kann. Die meisten Anfragen kommen über Empfehlungen. Darüber hinaus ist Borys sehr aktiv auf Facebook und Youtube, um die Menschen zu erreichen.

Aktiv auf Facebook und Youtube

Auf seiner Facebook-Seite stellt er mehrmals wöchentlich neue Projekte vor, gern unterlegt mit kurzen Filmen. Dass hier seine heimliche Leidenschaft liegt, sieht man auch an seinem Youtube-Kanal, den er seit vier Jahren mit Videos füttert. Mittlerweile sind über 70 Filme auf dem Kanal „Windkraft für Zuhause“ öffentlich zugänglich.

Nach Borys' Einschätzung hat sich die Solarbranche in den letzten Jahren gewandelt, ist beratungsintensiver geworden. Nach seiner Erfahrung findet der Wandel bei vielen Menschen zwar im Kopf statt, aber nicht in ihren Taten.

Um den Klimawandel aufzuhalten, muss jeder Einzelne etwas tun. „Die Demonstrationen am Hambacher Forst und Fridays for Future sind prima“, urteilt er. „Aber noch wichtiger wäre es, dass die Leute selbst aktiv werden. Dass sie einfach anfangen – mit einer Solaranlage, einem Windrad, einem Elektroauto.“

IBC SOLAR

Opfer von groß angelegtem Betrugsversuch mit falsch deklarierten Solarmodulen

Die Staatsanwaltschaft Hof ermittelt gegen den chinesischen Modulhersteller Risen. Auch IBC Solar ist im Fokus der Ermittler. Es sollen Module mit falschem Herkunftsnachweis in Verkehr gebracht worden sein. IBC Solar erklärte Ende November, Geschädigter im Rahmen des Betrugs mit falsch deklarierten Solarmodulen zu sein. Zwischen März 2015 und August 2016 seien Solarmodule mit gefälschten Herkunftsnachweisen nach Deutschland eingeführt worden.

Im laufenden Ermittlungsverfahren der Staatsanwaltschaft Hof gegen den chinesischen Modulhersteller Risen waren im Oktober auch Räumlichkeiten der IBC Solar sowie von Verantwortlichen des Unternehmens durchsucht worden. IBC Solar stellte in Aussicht, vollumfänglich mit der Staatsanwaltschaft zu kooperieren.

Im Zuge der Ermittlungen hat das Unternehmen freiwillig eine Sicherheit von sechs Millionen Euro geleistet. „Wir sind eines der Opfer dieses groß angelegten Betrugs“, erklärt Udo Möhrstedt, Vorstandsvorsitzender der IBC Solar AG. „Wir haben stets ausschließlich Solarmodule von Importeuren in der Europäischen Union zu angemessenen Marktpreisen erworben, die bereits ordnungsgemäß verzollt waren. Dabei haben wir alles in unserer Macht Stehende getan, die korrekte Deklaration der Warenherkunft sicherzustellen. Das wurde uns auch mehrfach durch den Zoll bestätigt. Als führendes Systemhaus für Photovoltaik und Energiespeicher ist es in unserem größten Interesse, dass der Betrug vollumfänglich aufgeklärt wird.“

Die IBC Solar AG wird ihrerseits Ansprüche gegen die Importeure und Lieferanten geltend machen, die nach Erkenntnissen der Staatsanwaltschaft Hof die tatsächliche Herkunft der veräußerten Solarmodule absichtlich verschleiert haben. Dabei wird das Unternehmen die Ermittlungsbehörden umfassend unterstützen.

➔ www.ibc-solar.de

