

Integriertes Solardachsystem „Cuadro“

Solare Serienproduktion

Am 20. März 2000 startete in Berlin die Alligator Sunshine Technologies GmbH die Serienproduktion von „Cuadro“, einem integrierten Solardachsystem zur Warmwasserbereitung. Der Kollektor ist in einen Eindeckrahmen integriert, der in Form und Farbe gängigen Betondachsteinen und Tondachziegeln angepaßt ist.



Die drei Alligator-Geschäftsführer beim Start der „Cuadro“-Serienproduktion (v.r): Dr. Izzet Furgac, Dr. Frank Warmuth und Dr. Lorenz Voit

Die Unternehmensgeschichte der vor vier Jahren gegründeten Alligator Sunshines Technologies mit Sitz in Berlin-Adlershof ist eine Erfolgsstory, von der u. a. eine Reihe von Preisen zeugen: 1997 erhielt Alligator den Innovationspreis der Länder Berlin und Brandenburg, 1999 wurde die Firma „Gründerchampion“ von Berlin und in diesem Jahr war man bei der Vergabe des iF Design Award 2000 für das integrierte Solardachsystem „Cuadro“ erfolgreich. Alligator beschäftigt heute mehr als 25 Mitarbeiter und verfügt über eine Produktionshalle von 2700 m² auf dem Gelände des Vertriebspartners Eternit. Die Kapazität liegt bei 2500 bis 3000 Anlagen pro Jahr. Dank moderner Montagetechnologien kann sie im Schichtbetrieb bei Bedarf auch verdoppelt werden. Die Marktführerschaft

für thermische Solartechnik in Deutschland ist erklärtes Ziel des Unternehmens. Ende des Jahres soll die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft erfolgen und 2002 ist der Gang an die Börse vorgesehen.

Über den dreistufigen Vertriebsweg

Fast in einem Atemzug mit dem Start der Serienproduktion des Solardachsystems unterzeichneten Alligator und Shell einen Kooperationsvertrag. Prof. Fritz Vahrenholt, Mitglied des Vorstandes der Deutschen Shell AG, erläuterte das Anliegen einer solchen Zusammenarbeit. Shell arbeite mit dem mittelständischen Handwerk zusammen, um Solaranlagen auf deutsche Dächer zu bekommen. „Alligator hat auf dem Sek-

tor der Solarthermie, die heute nahezu wirtschaftlich erstellt werden kann, große Erfahrungen“, stellte er fest. „wir bieten unsere Kompetenz auf der Photovoltaik-Seite an.“ Das schaffe die Möglichkeit der Kopplung von Solarthermie und Photovoltaik.

Zu Vertriebswegen und Partnerschaften äußerte sich Geschäftsführer Dr. Lorenz Voit. Man setze auf den bewährten dreistufigen Vertriebsweg. An Direktvertrieb sei nicht gedacht. Bei der Belieferung des Dachdeckerhandwerks habe man sich mit Eternit in ein Boot gesetzt. Im SHK-Bereich erfolgt das Angebot über den Fachhandel und Einkaufsgemeinschaften. Die Aussichten für den Heizungsbauer, so Dr. Voit, eröffnet sich mit der Installation des Solardachsystems die Chance, aus dem traditionellen Tätigkeitsprofil auszubrechen. „Es gibt für den Heizungsbauer keinen Grund“, resümierte der Alligator-Geschäftsführer, „sich gegenüber solarthermischen Systemen bedeckt zu halten. Wir haben die Beobachtung gemacht, daß er damit hervorragend zurecht kommt.“ Es gelte vielfach nur die Hemmschwelle überwinden. Hilfreich hierbei ist das sehr große und breite Schulungsangebot. WS

Präsentiert hat Alligator in Berlin auch den gemeinsam mit der Shell Solar Deutschland entwickelten Prototypen eines Photovoltaik-Moduls

