

WirtschaftsWoche

Top-Themen ▾[WiWo](#) > [Unternehmen](#) > [Mittelstand](#) >
[Hannover Spezial](#) >[Start-ups auf der Hannover Messe: Paxos Solardächer – schneller als Elon Musk?](#)

START-UPS AUF DER HANNOVER MESSE

Diese fünf Start-ups machen es besser als die Großen

SEITE 4/6 **Paxos Solardächer – schneller als Elon Musk?**

Im vergangenen Jahr war die Überraschung bei vielen groß, als Multi-Gründer Elon Musk das Solardach von SolarCity vorstellte. Solarzellen werden in Dachschindeln integriert, machen das komplette Hausdach zu einer riesigen Stromquelle – und sehen dabei noch gut aus. So können das Haus und Elektroauto mit eigenem, nachhaltigem Strom versorgt werden. Nur: Mit der Idee ist Musk nicht alleine.

Paxos, ein junges Beratungs- und Ingenieurbüro aus Köln, arbeitet ebenfalls an Solardachplatten. „Während Musk noch vieles offen gelassen hat, sind wir bereits einige Schritte weiter“, sagt Projektmanager Guido Schumacher selbstbewusst. Die ganze Verkabelung ist in die Dachplatten integriert, sie müssen lediglich zusammengesteckt werden – als Stecker dient ein über Jahre etabliertes Bauteil aus der Autoindustrie. „Damit kann auch ein Dachdecker die Schindeln verbauen, es muss nicht extra ein Elektriker dabei sein“, so Schumacher.



MASCHINENBAU

Der Kampf um die Aufmerksamkeit

In Hannover treffen sich diese Woche Maschinenbauer aus aller Welt, um ihre Neuheiten zu präsentieren – und immer mehr IT-

Die Besonderheit: In den Dachpfannen sind nicht nur Photovoltaikzellen integriert, sondern auch Solarthermie – es wird also nicht nur Strom erzeugt, sondern auch die Heizung und Warmwasserversorgung des Hauses unterstützt. Ein weiterer Vorteil sei, dass die Solarthermie-Elemente dazu genutzt werden können, die Temperatur in der Dachpfanne zu regulieren. „Ab einer gewissen Temperatur sinkt die Effizienz der Photovoltaikzellen“, so Schumacher. „Das können wir mit unserem System umgehen.“

Am Beispiel Paxos zeigt sich aber auch, wie kompliziert der Umgang zwischen Start-ups und etablierten Unternehmen sein kann. „Ein potenzieller Partner aus der Energiebranche hat uns gefragt, was wir eigentlich sind: Ein Photovoltaik-Anbieter, ein Solarthermie-Anbieter oder doch ein Unternehmen, das Ladeinfrastruktur für Elektroautos anbietet?“, erzählt Schumacher. Von der Einordnung hänge ab, in welche Sparte und welches Budget es fallen würde. Ähnliches erlebte Schumacher bei einem Autozulieferer, der ebenfalls interessiert sei. Weil niemand das Projekt einordnen konnte, das Interesse aber groß ist, sei die Entscheidung über eine Zusammenarbeit inzwischen Vorstandssache – der Vorstand will auch dem Messestand von Paxos einen Besuch abstatten.



HANNOVER MESSE

Wie Polen das Billiglohn-Image ablegen will

Polen bläst zur Aufholjagd: Statt als verlängerte Werkbank möchte das Land lieber als Hightech-Nation wahrgenommen werden. Doch der Weg dahin ist lang – vor allem bei der Automatisierung hat man Jahrzehnte verschlafen.

Sobald ein Industriepartner gefunden ist, kann die Fertigung losgehen – ein Vertriebspartner aus der Energiebranche steht schon bereit. Dabei geht es auch um neue Geschäftsmodelle, die neben dem Direktvertrieb aufgebaut werden sollen. So soll es möglich sein, dass ein Energieunternehmen die Dachfläche bei Bauherren kauft und auf eigene Kosten ein Solardach errichtet – und dann über den Stromverkauf das Geld verdient.

Inhalt

< Weiter >

- 1 / Diese fünf Start-ups machen es besser als die Großen
- 2 / Adaptive – ein Speicher für Erneuerbare Energienetze
- 3 / Kinemic – ein Bediensystem für Augmented Reality
- 4 / **Paxos Solardächer – schneller als Elon Musk?**
- 5 / Tuwing – ein Mini-Windkraftwerk für Autos und Züge
- 6 / Brige – der schwierige zweite Schritt