

# Die Hebelwirkung des Geldes

Was ein Kredit alles bewirken kann: Mit viel Sinn für Innovation und Nachhaltigkeit konnte das Ingenieurbüro paXos eine Solardachpfanne entwickeln, die sowohl Strom als auch Wärme liefert. Das gibt frische Energie für neue Ideen.

Von Lothar Schmitz, Journalist

Es war kein Zufall, dass fünf Unternehmer\*innen aus dem Rheinland vergangenen Sommer gemeinsam die griechische Insel Paxos erkundeten: Sechs Jahre zuvor hatten sie ihr Unternehmen nach diesem Ort benannt und sich von dem leuchtenden Wasser für das Türkis ihres Firmenlogos inspirieren lassen. Nun hatten sie allen Grund, dort ihren Erfolg zu feiern.

## Die Insel der Glückseligen

Ihre gemeinsame Geschichte begann schon vor über 20 Jahren. Damals arbeiteten sie für einen Ford-Zulieferer an innovativen Projekten: Janina Kaergel, Peter Hakenberg und drei Kollegen. Bald wurde das Team von anderen im Unternehmen als die „Insel der Glückseligen“ bezeichnet, weil sie sich trotz der äußeren Zwänge immer für ein gutes und kollegiales Zusammenarbeiten stark machten. „Irgendwann überwog für uns aber das Gefühl, immer weniger bewegen und wichtige Ideen nicht verwirklichen zu können“, erzählt Hakenberg. Also entschlossen sie sich zur Gründung eines eigenen Ingenieurunternehmens. 2015 war es dann so weit: paXos Consulting & Engineering ging an den Start. Eine „Gründung mit Rückenwind“, sagt Kaergel beim Gespräch in Langenfeld, dem Sitz des Unternehmens. Denn einige der Kunden, für die sie bis dahin gearbeitet hatten, blieben ihnen treu. „Die teilten unser Verständnis von Innovation und Nachhaltigkeit“, ergänzt Kaergel.

Sie und Hakenberg führen jetzt die Geschäfte, die drei weiteren ehemaligen Kollegen sind Prokuristen des 22-Personen-Unternehmens. Wobei sie sich als ein Team verstehen, das alle relevanten Entscheidungen einstimmig trifft und das Unternehmen gemeinsam voranbringt.

Dafür braucht es allerdings nicht nur ein starkes Team. Sondern auch erhebliche finanzielle Mittel. Denn erst einmal kosten Innovationen Geld.

paXos konzentriert sich auf eigene Entwicklungen sowie Kundenprojekte in den Bereichen Automotive sowie insbesondere Elektromobilität, Ladeinfrastruktur und regenerative Energie. Besonders bei den eigenen mittlerweile 20 Innovationen geht paXos dabei finanziell erheblich in Vorleistung. Denn: „Ideen allein kauft keiner.“ Sie müssen erstens patentiert, zweitens in kleiner Serie gebaut, drittens getestet und viertens zertifiziert sein. „Außerdem muss es einen Business Case geben, die Investition muss sich lohnen“, ergänzt Hakenberg.

Das greift Stefan Möller auf, Regionalleiter Firmenkunden bei der GLS Bank und ebenfalls beim Gespräch im Unternehmen dabei: „Ideen allein kauft tatsächlich keiner — aber man kann sie finanzieren.“

## Plötzlich strich die Hausbank die Kreditlinie

In der Tat braucht paXos immer wieder Geld, um eine vielversprechende Idee tatsächlich so weit umsetzen zu kön-



nen, dass sich schließlich ein Käufer findet, der so viel zahlt, dass die Investition sich lohnt.

Aber: „Von diesem Modell ließ sich vor zwei Jahren unsere damalige Bank nicht länger überzeugen“, ärgert sich Hakenberg. Sie strich dem Unternehmen die Kreditlinie. Doch dann lernte er auf der Messe Intersolar zwei Menschen aus der GLS Bank kennen: Uwe Nehr Korn und Nadine Kelch. „Das war ein Gespräch auf Augenhöhe, wir hatten das Gefühl, dass die beiden genau verstanden haben, worum es geht“, erinnert sich Hakenberg. Dazu GLS Regionalleiter Möller: „Meine Kollegin und mein Kollege waren damals sofort von paXos angetan und der Funke sprang auf mich über.“

Nach kurzer Prüfung erklärte sich die GLS bereit, neue Hausbank des Unternehmens zu werden und dem Unternehmen eine Kontokorrentkreditlinie von 500.000 Euro zur Verfügung zu stellen. Die kam gerade recht, denn bei paXos hatte man mit der Entwicklung der Solardachpfanne begonnen. Damit kann Sonnenenergie gewonnen werden, ohne dass es dafür zusätzlicher Solarpaneele bedarf. „Wir erhalten die Ästhetik eines normalen Hausdaches, gleichzeitig wird das einfallende Sonnenlicht direkt in Strom umgewandelt“, erklärt Hakenberg.

Wenn er eine solche Solardachpfanne zeigt und erläutert, spürt man, wie sehr er sich fürs Tüfteln und Entwickeln begeistern kann. Er erklärt Details, die etwa dafür sorgen, dass die Pfannen nicht überhitzen und sich

betreten lassen, ohne beschädigt zu werden. Und macht klar, dass Innovationen Zeit brauchen. Und Geld.

Als die Innovation marktreif war, wollte paXos damit zu Messen und anderen Veranstaltungen, um einen Abnehmer zu finden. Doch genau dann kam die Corona-Pandemie und machte ihnen einen Strich durch die Rechnung — und stürzte das Unternehmen erneut in eine finanzielle Krise. Wieder war die GLS Bank gefragt. Tatsächlich konnte sie einen öffentlichen Hilfskredit in Höhe von einer Million Euro zur Verfügung stellen.

## Die Rechnung ging auf — für neue Ideen

Im Sommer 2021 war dann endlich „Zahltag“: Inzwischen hatte paXos trotz aller Einschränkungen ein Unternehmen von den Vorzügen der Solardachpfanne überzeugen können. „Der Anbieter startet demnächst mit der Serienproduktion und Vermarktung“, berichtet Hakenberg erfreut, „und wir sind überzeugt, dass die Solardachpfanne den Markt revolutionieren wird.“

Damit hat paXos nun glänzende Perspektiven. Dank der Finanzierungen konnte das Unternehmen mit seiner exzellenten Innovation mehrere Millionen Euro Erlösen und hat damit Ressourcen für seine weitere Entwicklung. „Eine enorme Hebelwirkung“, findet Möller, „die zeigt, wie wichtig es ist, innovative und nachhaltige Geschäftsmodelle im richtigen Moment zu unterstützen.“

Kaergel ist sehr froh darüber. „Ohne die GLS Bank würde es uns vielleicht gar nicht mehr geben“, sagt sie, „so aber konnten wir durchstarten und haben nun erst einmal genügend Liquidität, um in neue Patente und den Personalaufbau investieren zu können.“ Vor allem jedoch investiert das Unternehmen nun verstärkt in neue Ideen. Denn der paXos-Innovationsmotor steht nicht still.

Nachdem Hakenberg ausführlich die Vorzüge der Solardachpfanne erläutert hat, legt er sie beiseite und greift zum Prototyp eines Ladesteckers für Elektrofahrzeuge. Der verfügt über gleich mehrere Eigenschaften, die gemeinsam dafür sorgen, dass sich Fahrzeuge künftig — falls das Produkt auf den Markt kommt — deutlich schneller laden lassen als bisher. „Auch für diese Entwicklung werden wir nun einen Käufer suchen“, erklärt Hakenberg, „und auf die Hebelkraft des Geldes setzen.“

Ein bisschen Geld floss aber auch in die gemeinsame Urlaubskasse. „Die Tage auf Paxos waren großartig“, schwärmt Kaergel, „und wir fühlten uns wieder daran erinnert, wie unser Team früher gesehen wurde: die ‚Insel der Glückseligen‘ ...“