



Interview: Monika Rech

## „AN DER ENERGIEWENDE IST NICHT MEHR ZU RÜTTELN“

Frederik Hilling hat als einer der Geschäftsführer der Geoplex GmbH Ende 2009 den ersten von der Kommission für Geoinformationswirtschaft des Bundeswirtschaftsministeriums vergebenen Award in Empfang genommen. Die GIS.BUSINESS sprach mit Hilling über die Stoßrichtung des jungen Unternehmens Geoplex im bewegten Energiemarkt.

**GIS.BUSINESS:** Herr Hilling, erst einmal unseren Glückwunsch. Sie haben den erstmals vergebenen Geobusiness Award gewonnen. Was bedeutet das für Ihr Unternehmen Geoplex?

**Frederik Hilling:** Der Gewinn des Geobusiness Awards 2009 ist für Geoplex und auch für uns persönlich sehr positiv. Es ist natürlich schön, wenn die geleistete Entwicklungs- und Aufbauarbeit von einer fachkundigen Jury direkt aus dem Geoinformationsmarkt derart gewürdigt wird. Der Award bestätigt uns darin, dass wir mit Geoplex auf dem richtigen Weg sind.

**GIS.BUSINESS:** Rennen Ihnen die Städte und Kommunen nun die Türen ein?

**Hilling:** Das Interesse an unseren Produkten ist natürlich groß und seit dem Gewinn des Geobusiness Awards nicht kleiner geworden. Für uns hat zur Zeit die Umsetzung unserer Referenzprojekte in den Bereichen

Solardachkataster und 3D-Informationssysteme höchste Priorität. Hier ist das Feedback für uns sehr wichtig. Denn über unsere Arbeitsergebnisse entscheidet sich letztlich der Erfolg unseres Unternehmens.

**GIS.BUSINESS:** Sie haben eine Anwendung entwickelt, die automatisiert die Nutzbarkeit von Solartechnologie vermittelt. Wie sind Sie auf dieses Thema aufmerksam geworden?

**Hilling:** Grundstein der Entwicklung von Geoplex war die gemeinsame Diplomarbeit am Institut für Geographie der Universität Osnabrück von Michael Gottensträter und mir. Wir wollten eine Arbeit schreiben, die nicht in der Schublade verschwindet und haben uns thematisch schnell auf den Bereich räumliche Potenzialanalysen und Erneuerbare Energien konzentriert. Die Idee zum Solardachkataster kam bei einem gemeinsamen Gang durch Osnabrück. Wir sprachen im Kontext der Potenzialanalysen über Photovoltaik und dabei kam uns die zündende Idee. Wir waren beide überzeugt, ein tolles Thema für die Arbeit und für eine spätere berufliche Selbstständigkeit gefunden zu haben. Das hat sich bis heute bewahrheitet.

**GIS.BUSINESS:** Wie reagiert die Politik auf Ihren Ansatz?

**Hilling:** Grundsätzlich positiv, so ist die Energiewende weg von fossilen Energieträgern und hin zu den Erneuerbaren Energien eine der zentralen politischen Aufgaben unserer Zeit. Unser Solardachkataster unterstützt diese Entwicklung auf lokaler Ebene und bringt Branchenakteure und potenziell interessierte Bürger noch stärker als bisher zusammen. Auch die so mögliche Darstellung der Kohlendioxid-Einsparpotenziale im Bezugsraum untermauert den Sinn des Ausbaus Erneuerbarer Energien.

**GIS.BUSINESS:** Wie beurteilen Sie Ihre Entwicklung in Anbetracht der aktuellen Diskussion um die Verlängerung der Laufzeiten von Atomkraftwerken? In welcher Größenordnung sehen Sie den Einsatz alternativer Energien im deutschen Energiemix?

**Hilling:** Die Tatsache, dass keine neuen Atomkraftwerke gebaut werden, spricht eine deutliche Sprache. Die Verlängerung der Laufzeiten hat finanzielle Hintergründe und richtet sich in keiner Weise gegen den bereits begonnenen Ausbau der Erneuerbaren Energien als Energieträger der Zukunft. Hinsichtlich der Größenordnung, die Erneuerbare Energien am Energiemix zukommt, ist in Deutschland im Erneuerbaren Energien Gesetz (EEG) bereits grundsätzliches festgeschrieben. Es ist meiner Einschätzung nach nicht absehbar, dass sich an dieser positiven Entwicklung in den nächsten Jahren etwas ändert. An der Energiewende ist nicht mehr zu rütteln.

**GIS.BUSINESS:** *Hätten Sie einen Wunsch an die politischen Entscheidungsträger hinsichtlich des Ausbaus alternativer Energien?*

**Hilling:** Aktuell löst die Sonderkürzung der Einspeisevergütung für den Strom aus Photovoltaikanlagen zum Sommer hin in der Solarbranche heftige Diskussionen aus. Einigen Unternehmen geht es dabei sicherlich an die Existenzgrundlage. Hier würde ich mir seitens der Politik eine besonnene Vorgehensweise wünschen. So schafft und sichert die Photovoltaik-Branche in Deutschland sehr viele Arbeitsplätze. Die Bundesrepublik zählt weltweit zu den Top Absatz-

märkten für Solarenergie und nimmt auch ideologisch eine Vormachtstellung ein. Diese Position sollten wir uns in meinen Augen nicht nehmen lassen.

**GIS.BUSINESS:** *Sie sind ein noch junges Unternehmen. Aus welchen Wurzeln sind Sie entsprungen?*

**Hilling:** Wir sind Diplomgeographen und haben nach Abschluss unseres Studiums beschlossen, das Solardachkataster zu einem marktreifen Produkt auszubauen. Dabei wurde die technische und betriebswirtschaftliche Entwicklung von Geoplex über das „Exist“-Gründerstipendium vom Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) ein Jahr lang gefördert. Im Anschluss gelang es mit dem Gründercampus Niedersachsen eine Auszeichnung der NBank zu erhalten, die betrieblich notwendige Anschaffungen ermöglicht hat. Zum 01.10.09 wurde schließlich die Geoplex GmbH in ihrer heutigen Form gegründet und seither stetig ausgebaut und verstärkt.

**GIS.BUSINESS:** *Ist das Solardachkataster erst der Anfang des jungen Unternehmens Geoplex?*

**Hilling:** Sicherlich werden wir mit dem Solardachkataster alleine nicht in Rente gehen. Bereits jetzt sind wir weit in den Photovoltaikmarkt vorgedrungen und bieten über das Solardachkataster hinaus etwa auch detaillierte Einzeluntersuchungen für Objekt-

planungen im Photovoltaik-Bereich an. Darüber hinaus ist hier das Einbringen von angepasster GIS-Technologie in Photovoltaik-Unternehmen ein großes Thema. In dieser Richtung entstehen stetig neue Geschäftsfelder, die Geoplex anvisiert. Außerdem wollen wir natürlich unsere 3D-Informationssysteme weiterentwickeln und noch stärker als bisher im Geoinformationsmarkt positionieren.

**GIS.BUSINESS:** *Und ganz zum Schluss: Der Geobusiness Award ist mit 10.000 Euro dotiert. Haben Sie das Preisgeld bereits wieder in den Wirtschaftskreislauf einfließen lassen?*

**Hilling:** Ja, das Preisgeld ist größtenteils bereits reinvestiert oder verplant. Es war immer unser erklärtes Ziel, diese Finanzspritze im Unternehmen zu belassen, um geeignete Investitionen zu tätigen. So wurden in erster Linie neue Rechner und Softwarelösungen angeschafft. Der verbleibende Rest fließt in unseren Internetauftritt sowie in die Finanzierung weiterer Werbemaßnahmen, die den wirtschaftlichen Erfolg von Geoplex nachhaltig sichern. ◀

*Herr Hilling, wir bedanken uns für das Gespräch.*

Das Interview führte Monika Rech.

► Lesen Sie auch den Geoplex-Beitrag auf Seite 38.

**Verleihung des Geobusiness Awards** im Dezember 2009 in Berlin. In der Mitte der Gewinner Frederik Hilling von Geoplex.

