

2. Forum Solarpraxis in Berlin

Solartechnik – eine Wachstumsbranche

Im Ergebnis einer intensiven staatlichen Förderung entwickelten sich in den letzten Jahren Photovoltaik und solarthermische Systeme zu einem Geschäftsgebiet mit überdurchschnittlichem Wachstum. Das 2. Forum Solarpraxis befasste sich deshalb erstmalig vorwiegend mit den wirtschaftlichen Aspekten der Solartechnik.

Den Organisatoren (Solarpraxis AG, DGS – Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie, Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft u. a.) gelang es, durch die Beschränkung auf nichttechnische Fragestellungen und die Zusammenführung unterschiedlichster Branchen, Antworten auf Fragen zu geben, die den Start in das neue Geschäftsfeld häufig behindern. Im Mittelpunkt der Vermittlung von Fachwissen und Praxiserfahrungen rund um den Solarmarkt standen Marktentwicklung, Finanzierung, Marketing und Verkauf.

Über die Hälfte der weit mehr als 200 Besucher kam aus anderen Bundesländern, so dass der überregionale Erfahrungsaustausch dominierte. Unter den Teilnehmern aus Solarverbänden und Finanzinstituten, aus dem Versicherungswesen und aus unterschiedlichsten mit Solartechnik befassten Unternehmen fehlten auch Rechtsanwälte und Wirtschaftsprüfer nicht.

■ Solarmarkt heute und morgen

In mehreren Beiträgen wurden die Zwänge zum Übergang auf eine umweltfreundliche Energieversorgung behandelt. Nach einer Phase intensiver technischer Entwicklung und Tests (beispielsweise im Rahmen des PV-1000-Dächer-Programms) werden erneuerbare Energien nunmehr im Rahmen des 100 000-Dächer-Programms, dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) und anderer Programme auf dem Weg bis zur wirtschaftlichen Marktreife finanziell gefördert. Die jährlich installierten Leistungen sind dadurch seit 1999 um mindestens 30 % gewachsen.

Darauf aufbauend hat sich die Branche das Ziel gesetzt, bis etwa Ende des Jahrzehnts ein Kosten-Gebrauchswert-Verhältnis zu erreichen, das den endgültigen Durchbruch zur Marktreife und damit zur schrittweisen Erschlie-

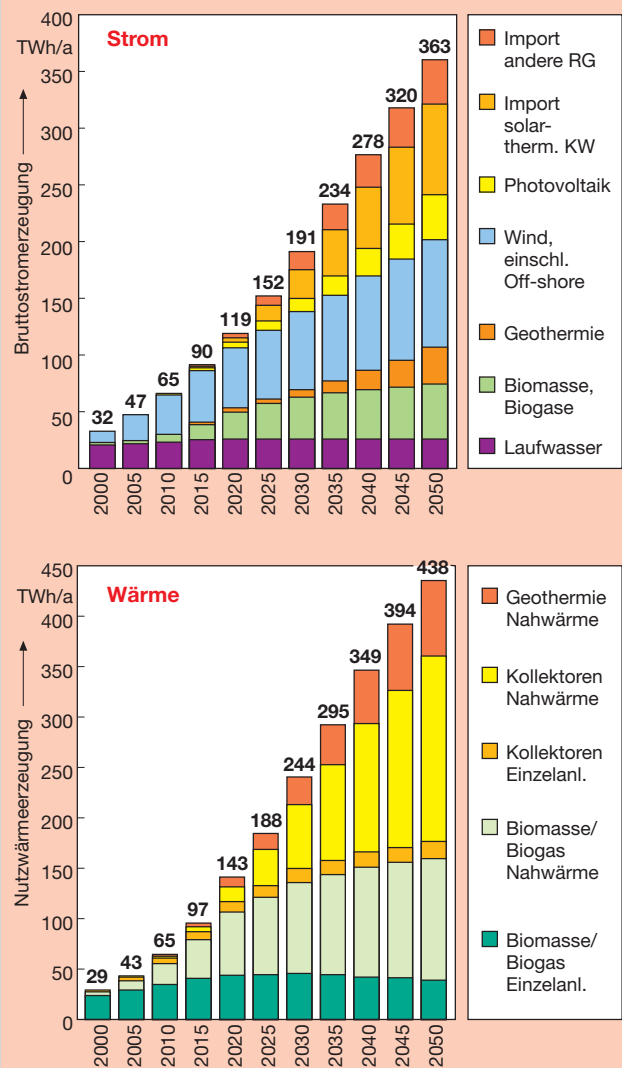
ßung des vollen Potentials der Solarenergie einleitet. Dazu stellte Frau Prof. Jansen, Präsidentin der DGS, ein Handlungskonzept zur Installation von regenerativen Energiequellen vor, das bis zum Jahr 2050 allein eine 50%ige Stromversorgung sichern soll – energiepolitisch günstige Rahmenbedingungen wie zurzeit vorausgesetzt. Der schrittweise Ausbau nach Bild 1 lässt u. a. auch das Steigerungspotential für Solar Kollektoren/Nahwärme, Kollektoren/Einzelanlagen und Photovoltaik erkennen. Konventionelle Energieträger steuern die übrigen 50 % zur Gesamtversorgung bei (vgl. ep 1/02, S. 18f). Dabei ist zu beachten, dass selbst nach der neuesten Studie des Ölmultis Shell in der ersten Hälfte dieses Jahrhunderts Verknappungen und dauerhafte Preiserhöhungen bei Erdöl und Erdgas erwartet werden. Auch die drohenden Klimagefahren dürften helfen, die beschriebenen Szenarien weitgehend zeitgerecht zu realisieren.

■ Solarthermie – auch für den Elektrofachbetrieb

Auf dem Weg zur Wirtschaftlichkeit werden vor allem den Solar Kollektoren große Chancen eingeräumt. Bereits im Jahr 2001 wurden Kollektoren mit einer Gesamtfläche von knapp 1 Mio. m² in Deutschland abgesetzt. Optimistisch ist die Branche hinsichtlich weiterer Produktionsrationalisierungen und der Ausnutzung noch nicht erschlossener Entwicklungspotentiale, als da wären:

- leistungsfähigere Kollektoren und Energiespeicher,
- Funktionserweiterung auf Kühlung und
- Integration von PV.

Die erzielten Steigerungsraten sind nicht zuletzt das Ergebnis einer Vielzahl von Solarkampagnen, die von Verbänden und Unternehmen beispielhaft und so gut wie flächendeckend organi-



1 Handlungskonzept für den Einsatz erneuerbarer Energiequellen zur Deckung des anteiligen Strom- bzw. Wärmebedarfs in Deutschland



2 170-kW_p-PV-Anlage in Berlin-Spandau – realisiert auf den Lagerhallen eines Handwerksbetriebes

siert wurden – eine Anregung auch für die Elektrobranche. Das betrifft nicht nur die PV, die (wie Elektrohandwerker im Raum Hannover zeigen) in der Öffentlichkeitsarbeit durchaus gleichziehen können. Auch der Elektro-

fachbetrieb für Gebäudetechnik ist als Systemintegrator für das intelligente Heim, aber auch als Koordinator der Energietechnik und nicht zuletzt als Lieferant für die Hilfsenergie ein gefragter Partner (vgl. ep 6/01, S. 470-472).

PV-Förderquoten ab 2002 abgesenkt

Nach Informationen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), verantwortlich für die Bereitstellung der Fördermittel, wurden seit Programmbeginn des 100 000-Dächer-Programms bis 31. Oktober 2001 Investitionszuschüsse für eine PV-Leistung von 115,2 MW_p bewilligt. Von insgesamt 35.201 Anträgen wurden 28.618 bewilligt und dafür ein Kreditvolumen von über 600 Mio. Euro bereitgestellt. Damit ist die Photovoltaik auf gutem Weg, im Jahr 2003 das gesetzte Ziel zu erreichen: 300 MW_p auf 100.000 Dächern. Nach Einschätzung von G. Stryi-Hipp vom Deutschen Fachverband Solarenergie (DFS) investieren Kunden derzeit vornehmlich aufgrund Umweltfreundlichkeit, Zukunftsfähigkeit, Sicherheit oder auch Optik in die Solarstromanlage. Diese Endkunden sind also damit bereit, für Solarstrom aus der eigenen PV-Anlage etwas mehr zu bezahlen. Die Solarbranche setzt darauf, dass diese Zielgruppe (Häuslebauer und kleinere Gewerbebetriebe) groß genug ist, um nach 2003 dauerhaft steigende Ausbauraten zu ermöglichen.

Durch technologischen und produktionstechnischen Fortschritt wird eine Preissenkung von 3 % bis 5 % pro Jahr erwartet. Deshalb hat der Gesetzgeber bekanntlich die Einspeisevergütung gestaffelt. So reduziert sich für Anlagen, die ab 2002 installiert werden, der 20 Jahre lang gezahlte Vergütungssatz von 99 auf 94,1 Pf./kWh. Diese Abstufung hat dazu geführt, dass sich im zweiten Halbjahr 2001 zeitweise die Lieferzeiten verlängerten und die PV-Modulkosten angestiegen sind.

Die in den einzelnen Bundesländern installierten Leistungen unterscheiden sich erheblich. Ungeschlagene Spitzenreiter sind Baden-Württemberg und Bayern, die in Einzelfällen sogar auf Fachbetriebe aus anderen Bundesländern zurückgriffen. In Berlin waren Ende Oktober lediglich 38 von der KfW geförderte Anlagen mit einer durchschnittlichen Leistung von 4,84 kW_p am Netz. Brandenburg erreichte durch Großanlagen und Solarparks mit etwa 100 kW_p über die Hälfte des Zusagevolumens für Investitionen in den neuen Bundesländern. Allerdings dienen insgesamt lediglich 4 % der per 30.10.01 zugesagten Kredite der Installation von Photovoltaik-Anlagen in den neuen Ländern.

Das EEG – Chancen für das Elektrohandwerk?!

Unter dieser Überschrift berichtete A. Broy über Erfahrungen, die ein 10-Mann-Elektrofachbetrieb in 2 Jahren aktiver Arbeit in der Solartechnik gemacht hat. Der Mittelständler hat inzwischen 15 PV-Anlagen installiert und realisierte bereits im Jahr 2000, unter Ausnutzung der günstigen Förderbedingungen des Berliner Energieversorgers Bewag, eine 170-kW_p-Anlage (Bild 2). Er erläuterte die schrittweise Qualifizierung und die Notwendigkeit einer ständigen Weiterbildung. Bei der Installation sieht er keine außergewöhnlichen Schwierigkeiten für den Elektrohandwerker, setzt aber Wissen über PV-Anlagen und Komponenten sowie über die Dachtechnik voraus.

Nach wie vor liegt das Hauptaugenmerk des Meisters darin, technische Probleme zu lösen. Voraussetzungen sind aber genauso Kenntnisse der Förderprogramme und die Fähigkeit, dem Kunden eine transparente Wirtschaftlichkeitsrechnung vorzulegen und daraus veränderte technische Konzepte abzuleiten.

Broy bewertet die jetzigen Förderungen als stabile Rahmenbedingungen des Staates, deren damit geschaffene „Marktchancen vom konventionellen Elektrohandwerk bisher nur unzureichend genutzt wurden. Es fehlt an strategischer Planung, an professionellem Marketing und nicht zuletzt stellt das Finanzierungsmanagement der Solarprojekte für die Betriebe eine oft unüberwindliche Hürde dar, um am Markt erfolgreich sein zu können.“

Dennoch erwartet er auch in Zukunft gute Ausgangsbedingungen. Er setzt auf traditionelle Kundenkontakte und Fachkenntnisse, die für den zukünftigen Betreiber aufgrund seines häufig bereits vorhandenen Wissens und technischen Interesses besonders relevant sind. Dies ist wichtig, denn der Nachfrager investiert in eine für mindestens zwei Jahrzehnte funktionsfähige Anlage mit einem im Außenbereich installierten Solargenerator. Der Chef des Unternehmens muss also „hinter PV stehen“ und Zeit zur Beratung mitbringen – auch zur Energieeinsparung und zu Alternativvorschlägen – und dabei externen Sachverstand von Herstellern/Lieferanten, Banken, Dachdeckern und ggf. auch von Planungsbüros nutzen.

H.Kabisch