

Solarstrommarkt bietet gute Chancen fürs SHK-Handwerk

Stabiler Wachstumskurs

Gerhard Stryi-Hipp*

Der Photovoltaik-Markt entwickelt sich hervorragend. Zunehmend mehr Hersteller bieten auch deshalb speziell auf die Belange des SHK-Handwerks zugeschnittene Solarstrom-Systeme an. Die Fachhandwerker haben so die Chance, z. B. nach der Installation einer Solarthermie-Anlage beim Kunden noch einen Folgeauftrag für eine Photovoltaik-Anlage zu akquirieren. Mit welchen Argumenten dies gelingen kann, und wie sich der Markt entwickeln wird, erläutert der folgende Beitrag.

Die für 2001 vorgesehene Anlagenleistung von 65 MW bei den Solarstromanlagen wurde nach Einschätzung des DFS vermutlich sogar übertroffen. Mit etwa 17 000 installierten Solarstromanlagen konnten 60 % mehr Solarstrommodule abgesetzt werden als im Vorjahr. Der Umsatz bei der Photovoltaik (PV) stieg auf etwa 500 Millionen €. Die wichtigste Entwicklung beim Marktverlauf war aus

* Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer Deutscher Fachverband Solarenergie (DFS), 79098 Freiburg, Telefon (07 61) 29 62 09-0, Telefax (07 61) 2 96 20 99, www.dfs.solarfirmen.de

Sicht der Solarunternehmen die deutlich sichtbare Versteigerung der Nachfrage. So läuft z. B. seit Mitte März 2001 das 100 000-Dächer-Programm praktisch problemlos. Der Bearbeitungszeit liegt im für die KfW üblichen Rahmen von 2 bis 4 Wochen. Ein Motor für wachsendes Interesse in der zweiten Jahreshälfte 2001 war die Reduzierung der Einspeisevergütung um 5 % für Anlagen, die ab dem 1. Januar 2002 installiert werden. Befürchtungen, daß in Folge dessen die Nachfrage zu Jahresbeginn 2002 zusammenbrechen würde, haben sich nicht bewahrheitet. Trotz einer für die harten Wintermonate durchaus erfreulichen Nachfrage, war das Geschäft der PV-Firmen im ersten Quartal 2002 sehr ruhig.

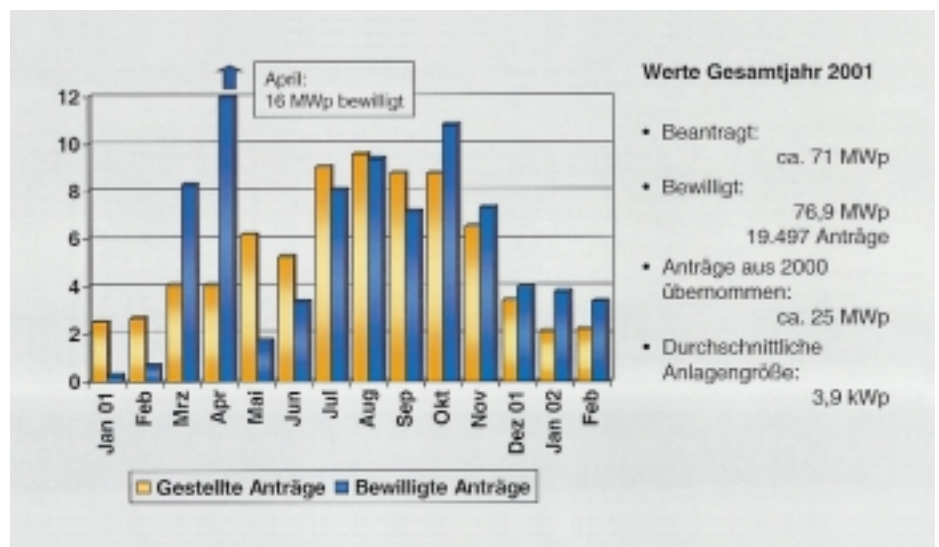
Entwicklung des Marktes

Auch künftig setzt die PV-Branche auf ein Wachstum im Rahmen der Zielsetzung des 100 000-Dächer-Programms (HTDP). Dort sind für 2002 die Förderung von 80 MWp und von 95 MWp im Jahr 2003 vorgesehen. Dies entspricht Wachstumsraten von knapp 25 % bzw. knapp 20 %. Diese Stabilisierung des Marktwachstums ist eine gute Perspektive für die Branche und eine realistische Zielsetzung. Nachdem drei von fünf Jahren im HTDP vergangen und etwa 120 MWp von 300 MWp installiert sind, dringt das Ende der derzeitigen Förderprogramme

ins Bewußtsein der Branche. Nachdenklich werden vor allem die Hersteller, die derzeit in den Aufbau von neuen Kapazitäten investieren. Aus Kundensicht stellt diese Perspektive allerdings kein Problem dar, denn die zinsgünstigen Kredite gibt es auch noch im nächsten Jahr. Ebenso sicher ist die Vergütung über 20 Jahre. Auch das Handwerk braucht sich in den kommenden zwei Jahren nicht beunruhigen zu lassen. Denn auch nach Ende des HTDP wird sich der Markt weiter entwickeln. Die Frage ist nur, ob er weiter mit der derzeitigen Dynamik wachsen wird. Die Investitionen im Handwerk finden hauptsächlich in das Know-how der Mitarbeiter statt. Dieses ist unabhängig von der Marktlage eine gute Investition, denn kompetente Betriebe haben in konjunkturschwachen Zeiten damit Wettbewerbsvorteile und stärken zudem ihr Image als innovatives Unternehmen.

Ist das EEG ein Stolperstein?

Das Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) ist die Basis für den derzeitigen Marktaufschwung. 20 Jahre lang 99 Pf pro kWh Solarstrom für Anlagen, die in 2000 und 2001 installiert wurden, war eine sehr attraktive Aussicht für alle Interessenten. Die PV-Anlage refinanzierte sich damit fast von alleine. In 2002 erhalten die Anlagenbetreiber mit 48,1 Eurocent eine um 5 % geringere



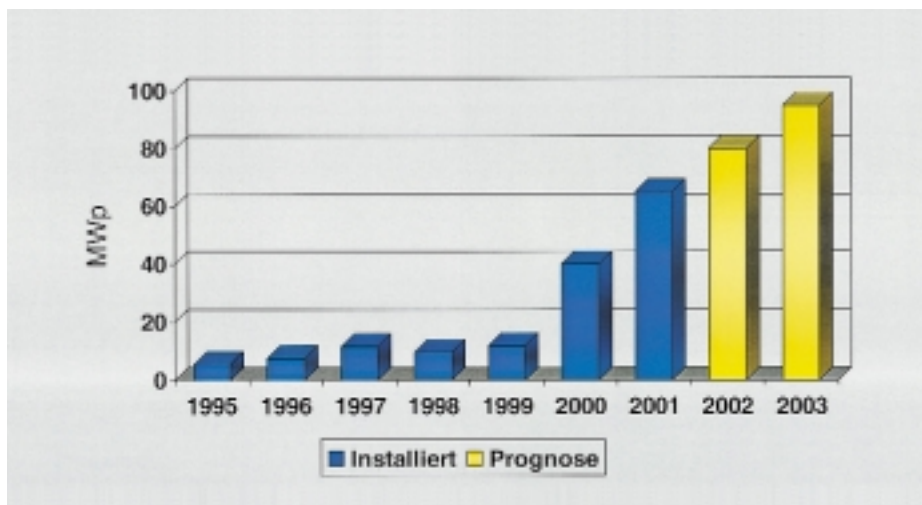
Monatlich beantragte und bewilligte PV-Leistung im 100 000-Dächer-Programm (Quelle: KfW, DFS)

Vergütung. Entsprechend dem EEG wird der Satz jedes Jahr um 5 % gesenkt. Doch im EEG ist ein Passus zu finden, der besagt, daß diese Regelung am 31.12. des Folgejahres nach Installation von 350 MWp endet. Dies entspricht dem Ende des HTDP, in dem 300 MWp gefördert werden, da vor Programmstart bereits 50 MWp PV-Anlagen installiert waren. Nach Plan sollen die letzten Kredite für die insgesamt 300 MWp im Jahr 2003 ausgegeben werden. Doch selbst wenn die Nachfrage wie geplant wächst, kann ein deutlicher Anteil der im 2. Halbjahr 2003 bewilligten Anlagen erst im Jahr 2004 gebaut werden. Aus diesem Grund würde die EEG-Vergütung bis Ende 2005 unverändert laufen.

Dieser sogenannte 350-MWp-Deckel trägt oft zur Verunsicherung bei, weil er fehlinterpretiert wird. Dabei steht im Gesetz, daß das Parlament bis zum 31. 12. des Folgejahres eine Anschlußvergütung festzulegen hat, die eine betriebswirtschaftliche Betriebsweise der PV-Anlagen ermöglicht. Wird diese Vorgabe eingehalten, resultiert daraus eine Aufstockung der Einspeisevergütung auf ein kostendeckendes Niveau, das heute bei etwa 75 Eurocent pro kWh liegen dürfte. Ob diese Verbesserung der Vergütung tatsächlich erfolgt, hängt allerdings von der dann aktuellen politischen Konstellation ab. Problematisch ist der 350-MWp-Deckel vor allem aus Sicht der Industrie, die derzeit umfangreiche und langfristige Investitionen in Produktionsanlagen tätigt und deshalb zuverlässige Rahmenbedingungen braucht. Um die Unsicherheit zu reduzieren, bemühen sich einige Politiker derzeit, den 350 MWp-Deckel noch in diesem Frühjahr aus dem EEG herauszunehmen.

Breitere Vertriebswege

Der starke Marktaufschwung hat auch zur Verbreiterung der Vertriebswege geführt. Die Tendenz, daß das SHK-Handwerk sich auch der PV annimmt, war schon im Jahr 2000 festzustellen. Die Installation der Solarmodule auf dem Dach unterscheidet sich nicht wesentlich von der von Solarwärmekollektoren, und die Verwendung von Steckverbindungen macht die Verdrahtung der Module schnell und einfach. Die Installation von Komponenten wie Wechselrichter und Einspeisezähler sowie vor allem der Anschluß ans Stromnetz erfordert einen



Entwicklung Solarstrommarkt: Jährlich in Deutschland installierte netzgekoppelte PV-Module (Quelle: WIP/DFS; ab 2002: Planzahlen 100 000-Dächer-Programm)

Elektromeister. In der Praxis gibt es deshalb hervorragend funktionierende Kooperationen mit Elektrobetrieben, oder aber der SHK-Betrieb beschäftigt selbst einen Elektromeister. Damit wird der SHK-Handwerker zum Vollanbieter für Solartechnik. Und dies macht auch Sinn, denn viele Endkunden kennen noch nicht genau den Unterschied zwischen Solarwärme und -strom. Oder aber sie haben bereits eine Solarwärmeanlage, waren mit dem ausführenden SHK-Handwerker zufrieden und wollen sich von diesem Betrieb zusätzlich eine PV-Anlage installieren lassen. Diesem Trend sind bereits Heizungs- und Solar-Anbieter (z.B. Buderus, Elco-Klößner, Solvis und Viessmann) gefolgt und haben PV-Systeme ins Programm aufgenommen.

Der kontinuierliche Marktausbau führt zudem verstärkt zur Erweiterung der Produktion von PV-Komponenten in Deutschland. Bei den derzeit im Aufbau befindlichen neuen Produktionslinien dürfte es noch etwa zwei Jahre dauern, bis Deutschland vom Import- zum Exportland für PV-Module wird.

Gute Verkaufsargumente

Derzeit sind insgesamt etwa 50 000 PV-Anlagen auf deutschen Dächern. Aufgrund der guten Voraussetzungen setzt die Solarbranche auch in den Folgejahren auf Wachstum. Die Fördersituation ist in den kommenden zwei Jahren sehr stabil. Auch die Preisreduktionen machen die Anlagen genau so attraktiv wie im Vorjahr. So ist zu erwarten, daß sich die Anlagenpreise um 5 % unter dem Vorjahrespreis einpendeln werden. Die SHK-Handwerker haben nun die Chance, nach der Installation einer Solarthermie-Anlage beim Kunden noch einen Folgeauftrag für eine PV-Anlage zu akquirieren. Als gu-

tes Verkaufsargument gegenüber dem Kunden bietet sich der Hinweis auf die Dauer der Solarstrom-Vergütung an. Diese liegt bei 20 Jahren zuzüglich den Restmonaten im Jahr der Installation. Das bedeutet, daß der Anlagenbetreiber bei einer Montage im Frühjahr fast 21 Jahre lang die erhöhte Vergütung bekommt. Es lohnt sich also aus Endkundensicht, die Solarstromanlage möglichst früh im Jahr installieren zu lassen. Und weil zudem die Fördermittel kurzfristig zur Verfügung stehen, kann das Handwerk problemlos aktiv werden. □

Mehr Zuschuß für Solarwärme

Seit dem 25. 3. 2002 gibt es 5 € mehr pro m² Kollektorfläche für alle, die einen Antrag auf Zuschuß für Solarwärmeanlagen im Marktanzreizprogramm des Bundes stellen (Antragsstelle: BAFA, Telefon 0 61 96/90 86 25, Telefax 0 61 96/90 88 00. Die Entscheidung, den Förderbetrag auf 92 €/m² anzuheben war bereits vor einigen Wochen gefällt worden, doch erst mit Veröffentlichung der Richtlinie wurde er gültig. Für alle vorher eingereichten Anträge beträgt der Fördersatz 87 €/m². Alle anderen Konditionen im Bereich Solar Kollektoren bleiben unverändert.