

*Solare Perspektiven in der Klempnertechnik*

# Trend zum Solardach

*Gerhard Stryi-Hipp\**

*Die Solartechnik ist ausgereift und hat sich zu einem ernstzunehmenden Marktsegment mit einem beachtlichen Umsatzvolumen entwickelt. Für Klempner ergeben sich interessante Marktchancen, wenn die Solaranlage die Dachdichtungsfunktion übernimmt, und die Einblechung nicht vorgefertigt zur Verfügung steht.*

Die Solartechnik ist ausgereift und stellt dem Markt eine Vielzahl attraktiver Produkte zur solaren Strom- (Photovoltaik) und Wärmeerzeugung (Solarthermie) zur Verfügung. Zudem ist die Solartechnik in Deutschland inzwischen ein ernstzunehmendes Marktsegment. So lagen die Umsätze im Jahr 2001 im Solarwärmebereich bei etwa 800 Millionen Euro und im Photovoltaikbereich bei etwa 500 Millionen Euro. Trotz dieses Erfolges steht die Solarenergie erst am Anfang einer Entwicklung (siehe SBZ 7 und 8/2002).

\* Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer Deutscher Fachverband Solarenergie (DFS), 79098 Freiburg, Telefon (07 61) 2 96 20 90, Fax (07 61) 2 96 20 99, Internet: www.dfs.solarfirmen.de



Bild: Schitico

## **Chancen des Klempnerhandwerks**

Solkollektoren und -module, die in der Vergangenheit meist auf vorhandenen Dacheindeckungen aufgeständert wurden, werden heute verstärkt in die Bauhülle integriert. Für Klempner ergeben sich vor allem dann Marktchancen, wenn der Solarkollektor oder das Photovoltaikmodul die Dachdichtungsfunktion übernimmt, und es keine vorgefertigte Einblechung gibt. Bei Metalldächern ist die fachgerechte Aufständerung der Kollektoren und Module von großer Bedeutung, um die Dachdichtigkeit nicht zu gefährden. Neben diesem Arbeitsfeld des Klempners entwickelt sich derzeit ein attraktives weiteres Marktsegment bei Metalldächern mit fest verbundenen Solarmodulen.

## **Große Kollektoranlagen**

Solarwärmekollektoren werden zunehmend in die Dachhaut von Schrägdächern integriert statt sie oberhalb der Ziegelebene aufzuständern. Dazu werden die Ziegel abgenommen und die Kollektoren auf die Latung aufgelegt. Der wasserdichte Anschluß zu den Ziegeln wird bei Standardkollektoren durch vorgefertigte Blechverwahrungen realisiert, die vom Kollektorlieferanten angeboten und vom Installateur des Kollektors eingebaut werden. Für dachintegrierte große Kollektorflächen sowie maßgefertigte Kollektoren gibt es oftmals keine Standardlösungen. Hier ist der Klempner gefragt, fachgerechte Anschlüsse anzufertigen. Der Hauptmarkt liegt zwar bislang noch bei standardisierten Kleinanlagen, doch wird in Zukunft mit einer Zunahme größerer Kollektoranlagen gerechnet.

## **Metalldächer und -fassaden**

Die Aufbringung von Solarkollektoren und -modulen auf Metalldächern oder vor Metallfassaden erfolgt bislang nur in relativ geringem Umfang. Grund ist, daß Solaranlagen hauptsächlich von Privatinvestoren auf

eigenen Gebäuden installiert werden, während Metalldächer hingegen meist bei öffentlichen Gebäuden oder bei Unternehmensgebäuden zu finden sind. Manchmal kollidiert auch der architektonisch-ästhetische Anspruch bei Metalleindeckungen mit der Solartechnik. Die Aufständerung auf Metalldächern erfordert den Fachmann, um die langfristige Dichtigkeit des Metalldaches nicht zu gefährden. Für die Befestigung der Kollektor- oder Modulgestelle gibt es dem Klempner gut bekannte Lösungen. Zu berücksichtigen sind die Anforderungen, die die Solarelemente z. B. in Bezug auf die Windlasten stellen.

Eine neue Lösung sind Metalldachelemente, die mit Solarstrommodulen fest verbunden sind. Im Schrägdach werden z. B. Systemelemente aus Metall mit vollflächig verklebten Glas-Glas-Modulen angeboten, die zusammengesteckt werden. Damit kann auf einer großen Metalldachfläche eine Teilfläche mit Solarmodulen ausgestattet werden, die sich architektonisch harmonisch einfügt.

Voraussetzung für die erfolgreiche Markterarbeitung ist das Erlernen und Einüben der entsprechenden Fachkenntnisse. Ein guter Einstieg ist dann die Realisierung von Demonstrations- und Referenzobjekten. Entscheidend ist zudem bei Bedarf die reibungslose Zusammenarbeit mit anderen Gewerken. Denn der Kunde will die Solaranlage aus einer Hand und sich nicht um Schnittstellen, wie z. B. um die Einbindung der Solarkollektoranlage in die Heizungsanlage, kümmern. Sind diese Grundvoraussetzungen erfüllt, kann der Klempnerbetrieb aktiv den eigenen Kundenstamm ansprechen und so vom zukunftssträchtigen Marktsegment Solartechnik profitieren. □