

AUF EINEN BLICK

Der Markt für Photovoltaik steht vor neuen Herausforderungen. Die Niederspannungsrichtlinie 2012, der gebremste Zubau durch das EEG und die beschlossene Energie-wende sind nur einige Faktoren, die den PV-Markt beeinflussen. Welche Rolle dabei das Elektrohandwerk spielen kann, das wurde beim zweiten Treffen der »de«-Expertenrunde »Photovoltaik« diskutiert.

Die Rückkehr der kleinen Dächer

Photovoltaik soll Strom verbrauchsnahe produzieren

Die Photovoltaik in Deutschland kehrt mit Hilfe des Elektrohandwerk wieder dorthin zurück, wo ihren Ursprung nahm. Auf Millionen von Ein- und Zweifamilienhäusern sind noch keine Photovoltaik-Anlagen installiert. Hier sehen die Mitglieder der »de«-Expertenrunde »Photovoltaik« das größte Potenzial der nächsten Jahre.

Was mit dem 1000-Dächer-Programm in den 90er Jahren des letzten Jahrhunderts begann, war der Grundstein für eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Die Photovoltaik wurde durch das nachfolgende Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) zu ungeahnten Zubauten gefördert. Heute sind fast 20GW photovoltaischer Kraftwerksleistung in Deutschland installiert. Wer so schnell so groß wird, der entwächst seinen Kinderschuhen viel zu schnell. Wenn es an allen Ecken und Enden zwickt und kneift, müssen neue Schuhe her. Die Kinderschuhe bei der Photovoltaik lassen sich mit der Netzintegration umschreiben. Begriffe wie 50,2Hz-Problematik, Begrenzung der Einspeiseleistung und Bereitstellung von Blindleistung umreißen die gestiegenen Anforderungen an die PV-Anlagen in Deutschland.

Wie sich diese auf den PV-Markt auswirken und welche Rolle das Elektrohandwerk bei der Gestaltung der Energiewende mit Hinblick auf die Photovoltaik einnehmen wird, damit setzte sich die Expertenrunde »Photovoltaik« auseinander. Die Expertenrunde von »de« traf sich im September zum zweiten Mal. An der Diskussion im Berliner Hotel Estrel beteiligten sich Jörg Großbongardt (Solon), Klaus Hasenbeck (Centrosolar), Günter Haug (MHH Solartechnik), Anke Johannes, (Conergy), Roland Lüders (Redaktion »de«), Karsten Misch (Solarheizung 24), Michael Muschong (Redaktion »de«, Constantin Rehlinger (Landesinnungsverband Berlin/Brandenburg), Matthias Streibel (Ever Energy Group), Reinhard Strübing (Elektro Strübing) und Thomas Troppens (Schulzendorfer Elektro GmbH).



Bild 1: PV verbessert laut Klaus Hasenbeck die Energiebilanz im Haus

Goldrausch ist vorbei

Das Jahr 2011 brachte für alle Akteure im PV-Markt ein Stückweites Ernüchterung mit sich. Nach dem Boomjahr 2010, als zwar Solarmodule mit ausreichender Stückzahl verfügbar waren, Wechselrichter jedoch zur Mangelware mutierten, war der Einbruch im ersten Halbjahr 2011 brutal. Im zweiten Halbjahr zeichnete sich dann eine deutliche Belebung des



Bild 2: Jörg Großbongardt sieht Chancen beim Eigenverbrauch

Marktes ab, was natürlich durch den weiter anhaltenden Preisverfall bei PV-Anlagen begünstigt wurde. Doch neben Enttäuschungen gab es auch positive Überraschungen.

Chancen liegen laut Centrosolar-Vertriebschef Klaus Hasenbeck (Bild 1) beispielsweise in der Energieeinspar-Verordnung. Hier kann die Photovoltaik helfen, die Energiebilanz eines Gebäudes deutlich zu verbessern. Da auch die Förderung des Eigenverbrauchs von Solarstrom weiter fortgeschrieben wird, sieht Hasenbeck hier für die Elektrohandwerk wesentliches Potenzial: »Wer kann es denn besser als das Elektrohandwerk, die Energiebilanz eines Gebäudes und den Stromverbrauch eines Gebäudes mit Hilfe intelligenter Steuerungen zu optimieren?« Hier wird es darum gehen, ganzheitliche Lösungen unter Einbindung der Photovoltaik zu finden, um die Energiebilanz von Gebäuden nachhaltig zu verbessern. Experte Hasenbeck geht davon aus, dass sich in den nächsten Jahren das Marktniveau der Photovoltaik in Deutschland gegenüber 2010 und 2011 deutlich abkühlen wird. Für die Akteure wird das Geschäft dadurch aber auch planbarer und verlässlicher sein. Ganzheitliche Energiekonzepte, welche die Stromerzeugung mit PV, die Speicherung und den Verbrauch elektrischer Energie intelligent verbinden, bieten hier vor allem dem Elektrohandwerk interessante Geschäftsfelder.

Die Kunden der Zukunft werden nach Ansicht von Jörg Großbongardt (Bild 2) von Solon SE aus Berlin werden nicht mehr Renditejäger sein, sondern Menschen, die sich autark

mit Energie versorgen wollen und mit der Investition in die Photovoltaik ihren Strompreis über die nächsten 20 Jahre sichern. Stromspeicher neben dem Heizkessel im Keller werden dann mehr und mehr zur Normalität.

Noch zu wenig PV in Industrie und Gewerbe

Von Investitionen der deutschen Industrie in eigene PV-Anlagen ist noch wenig zu spüren. *Anke Johannes (Bild 3)* von Conergy sieht hier ein Defizit, das unter anderem mit dazu geführt hat, dass die kleinen Dachanlagen zur Zeit den Markt dominieren. Eine Erklärung für dieses Phänomen lieferte *Thomas Troppens (Bild 4)*. Der Geschäftsführer eines Elektrobetriebes im Süden Berlins mit über 100 Mitarbeitern ist sich sicher, dass hier noch viel Potenzial schlummert. Seine Firma, die Schulzendorfer Elektro GmbH, berät bereits einige Industriekunden hinsichtlich Investitionen in die Photovoltaik. Nach der Wirtschaftskrise im Jahre 2009 hätten viele Betriebe jedoch in neue Anlagen und Personal investiert. Nun sieht Troppens auch erste Signale für Investitionen in naher Zukunft seitens der Industrie. Der weitere Preisverfall bei PV-Anlagen und steigende Strompreise würden diese Entwicklung unterstützen. Doch während das PV-Geschäft mit Privatkunden quasi von selbst läuft, weil jede installierte PV-Anlage einen Werbeeffect hat und neue Kunden nach sich zieht, steht der Markt der Gewerbetunden seiner Meinung nach erst noch am Anfang.

Matthias Streibel (Bild 3, 2.v.l.) von der Ever Energy Group brachte hier ein weiteren Aspekt mit in die Diskussion ein. Nach seinen Erfahrungen vermieten viele Industriekunden ihre Dächer und investieren nicht selbst in die Photovoltaik.

Preiskampf bei mittleren und großen Anlagen

Ein völlig anderes Bild zeichnete *Günter Hauck (Bild 5)* von MHH Solartechnik aus Tübingen. Er berichtete von verhaltenen Verkäufen an Privatkunden und einem ruinösen Preiskampf um mittlere und große PV-Projekte. Zu verzeichnen sind



Bild 3: Industrie und Handwerk saßen bei »de« gemeinsam am Tisch



Bild 4: Thomas Troppens sieht Chancen im Gewerbe



Bild 5: Über Preiskampf bei Projekten klagte Günter Haug

auch erschwerte Netzzugangsbedingungen in Form von langen Bearbeitungszeiten und Anforderungen durch Netzbetreiber. So würden schon in diesem Jahr nur noch Wechselrichter akzeptiert, die bereits die Anforderungen der Niederspannungsrichtlinie ab 2012 erfüllen. Ein Großteil der Wechselrichter am Lager sind so unverkäuflich geworden. Hier fordern Hersteller und Händler von den EVU, sich an geltendes Recht zu halten.

Investoren halten sich darüber hinaus extrem lange zurück mit ihren Kaufentscheidung, um eventuell von niedrigeren Preisen zu profitieren und so ihre Rendite zu steigern. Viele Projekte sind durch diese Taktik gefährdet oder verzögern sich.

Einen Aufschwung sieht *Hauck* auch bei den Freiflächenanlagen. Nachdem im ersten Halbjahr 2011 der Markt völlig eingebrochen war, ist nun eine Belebung zu verzeichnen. Hier profitiert aber nicht das Elektrohandwerk von Aufträgen, sondern nur spezialisierte Projektierungsgesellschaften.

Nur durch Kooperation gelingt es hier Elektrohandwerken, marktfähig zu sein. MHH Solartechnik bietet z.B.

Unterstützung bei der Projektierung von Leichtdächern durch ein spezielles Montagesystem und entsprechenden Planungs-Know-how.

Energiewende kommt nicht von allein

Ein weiteres Phänomen beschrieb *Günter Hauck* mit der Analyse des gesellschaftlichen Umfeldes. Seit der Atomkatastrophe in Japan und den kurz darauf beschlossenen Atomausstieg in Deutschland meinen viele Menschen, der Photovoltaik gehe es nun blendend und das PV-Geschäft sei sozusagen ein Selbstläufer. Das dies nun nicht so ist, ist für viele schwer nachvollziehbar. Die Eigeninitiative bei Investitionen in Erneuerbare Energien nehme ab, weil man der Ansicht ist, die Wende sei ja nun erreicht. Die zu erwartenden steigenden Anforderungen hinsichtlich der Netzintegration von PV-Anlagen wird nach Meinung von *Hauck* weitere Markthemmnisse aufbauen.

Optimistischer ist hier *Thomas Troppens*. Gerade im Osten Deutschlands werden zur Zeit einige größere Anlagen auf den sog. Konversionsflächen geplant. Auch viele Endkunden seien

inzwischen sicherer bei ihren Investitionsentscheidungen und holt der Osten auch in der Photovoltaik auf.

Mehr Geschäft mit besserer Beratung

Angebot geschrieben – und dann nicht mehr nachgefasst. Marketing wird immer noch in vielen Elektrohandwerksbetrieben nicht optimal betrieben. Kooperationen können hier helfen, Defizite im Tagesgeschäft abzubauen. So berichtete *Anke Johannes* davon, dass man bei Conergy für Handwerksbetriebe Call Center beauftragt hat, Angebote nachzubearbeiten.

Thomas Tropsens sieht hier das Handwerk auf einem guten Weg. Die E-Marken-Initiative greife immer mehr nach unten durch und schaffe eine andere Angebotskultur im Elektrohandwerk hin zu mehr Kundenberatung, Service und Verkauf. Dabei dürfe auch die Komplexität der Herausforderungen am Markt nicht vergessen werden. Dies führt dazu, dass viele kleine Betriebe schnell an ihre Grenzen stoßen.

Unterstützung durch Industrie und Großhandel sieht *Klaus Hasenbeck* als einzigen Weg, die Marketingpower der vielen kleinen Elektrobetriebe zu erhöhen. Was sich in der Elektrobranche über Jahre entwickelt hat, um den Absatz von hochwertigen Produkten und Systemen beim Endkunden zu forcieren, steht in der Photovoltaik erst am Anfang. Hier ist der Wandel vom Verteiler- und Verkäufermarkt im Gange.

So hat auch Solon begonnen, ein Partnerprogramm für Elektroinstallateure umzusetzen. Mit Schulungen und Verkaufsunterstützung durch Werbemittel und Aktionen will man erreichen, gemeinsam mehr PV-Geschäft zu generieren.

Constantin Rehlinger (Bild 6) von der Berliner Elektroinnung gab zu bedenken, dass die Betriebe im Elektrohandwerk zur Zeit sehr gut ausgelastet sind. Fachkräfte werden überall gesucht und die Kapazitäten der Betriebe sind begrenzt. Die Nachfrage nach elektrotechnischen und gebäudetechnischen Leistungen aus dem Elektrohandwerk ist ungebrochen hoch. Anders als noch vor zwei Jahren, ist das Elektrohandwerk nicht mehr so angewiesen darauf, Umsätze in der



Bild 6: Für Constantine Rehlinger ist die PV ein Markt von vielen

Photovoltaik zu generieren. Die Photovoltaik ist eines von vielen Marktsegmenten im Elektrohandwerk. Gerne geht so mancher Elektrobetrieb daher weiter auf gewohnten Wegen als sich auf Neuland zu bewegen.

Matthias Streibel beschrieb hier seine Erfahrungen so: »So mancher Elektrohandwerker hat Angst davor, größere Summen in seine Angebote zu schreiben.« Er habe schon viele Dächer gesehen, wo vier Solarmodule installiert sind, obwohl eigentlich Platz für die doppelte Menge gewesen sei.

Günter Hauck sieht hier auch eine Tendenz zur Spezialisierung. So habe sich aus seinem Kundenkreis inzwischen ein Drittel der Elektrobetriebe vollständig aus der Photovoltaik zurückgezogen, weil ihnen der Markt zu aufwendig wurde. Wiederrum andere hätten sich ganz und gar der Photovoltaik verschrieben und sind vom Elektrohandwerker zum PV-Spezialisten geworden.

Die Runde war sich einig, dass mit Hilfe von kooperativem Marketing, das alle Marktstufen von der Industrie über den Großhandel bis zum Elektroinstallateur umfasst, deutliche Marktzuwächse erzielbar sind.

Photovoltaik wird ein Standardgeschäft

Als junger Markt ist die Photovoltaik bisher oft in unruhigen Gewässern

unterwegs gewesen. Extreme Preisschwankungen, Lieferengpässe und eine unüberschaubare Zahl von Anbietern machten es dem Elektrohandwerk nicht einfach, sich in diesem Markt zu behaupten. Trotzdem finden immer wieder Betriebe Zugang zu diesem Markt. So gibt es Unternehmen, die vielleicht die Ausschreibung für ein Projekt verloren haben, aber trotzdem einige Monate später vom Investor kontaktiert werden. Dann geht es aber darum, eine PV-Anlage zu ertüchtigen, die bei all dem Preisdruck nicht mit der besten Qualität errichtet wurde und nun ihre Ertragsziele nicht erreichen kann.

Das hierfür nötige Fachwissen eignen sich Elektrohandwerker und ihre Mitarbeiter auf Schulungen und Weiterbildungen an. Sie investieren darüber hinaus in Messgeräte und setzen auf Qualitätslieferanten. Dass hier nicht der Preis im Vordergrund stehen kann, ist nachvollziehbar.

Da sich nun der große »Hype« gelegt hat, erwarten die Teilnehmer der »de«-Expertenrunde eine Konsolidierung des Marktes, die es dem Handwerk erleichtert, im PV-Markt aktiv zu sein. Mehr Übersichtlichkeit und Verlässlichkeit sind dabei angenehme Begleiterscheinungen.

»Pudelwohl« im PV-Markt fühlt sich heute schon *Karsten Misch* (Bild 3, 1.v.r.). Mit seinem Unternehmen Solarheizung 24 kommt er eigentlich aus dem SHK-Handwerk und hat sich im Markt für Erneuerbare Energien positioniert.

Dabei ist er mit Wärmepumpen und Photovoltaik gestartet. Er arbeitet mit Elektromeister *Reinhard Strübing* (Bild 3, 2.v.r.) zusammen. In ihrer Kooperation bringen sie es auf über 100 PV-Anlagen im Jahr. Inzwischen hat die Photovoltaik den »Wettlauf« mit der Wärmepumpe bei Solarheizung 24 klar gewonnen. »Photovoltaik-Projekte sind viel schneller umsetzbar und bringen daher viel eher einen Umsatz als die Wärmepumpe. Für mein Unternehmen hat die Photovoltaik den Weg in den Markt für Erneuerbare Energien wesentlich beschleunigt und ist heute zum Standard-Geschäft geworden«, beschrieb *Karsten Misch* seine Erfahrungen.

Dipl.-Kommunikationswirt Roland Lüders, Redaktion »de«

MEHR INFOS

»de«-Dossier Photovoltaik
www.de-online.info → Fachthemen
 → Gebäudetechnik → Photovoltaik