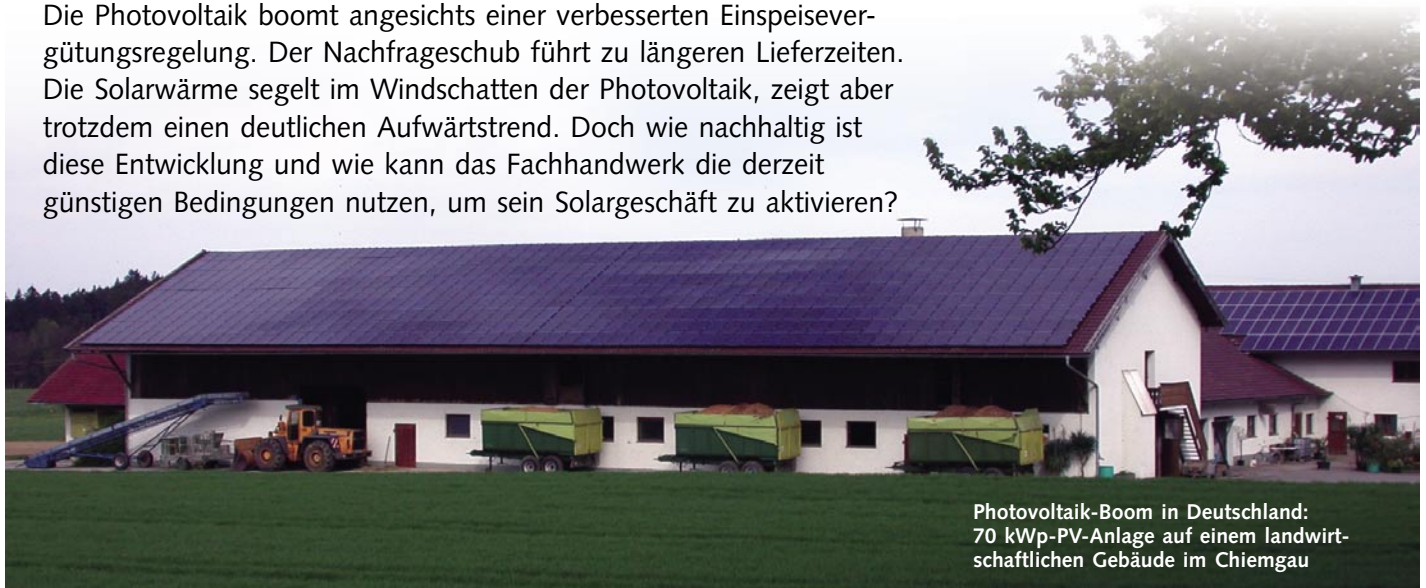


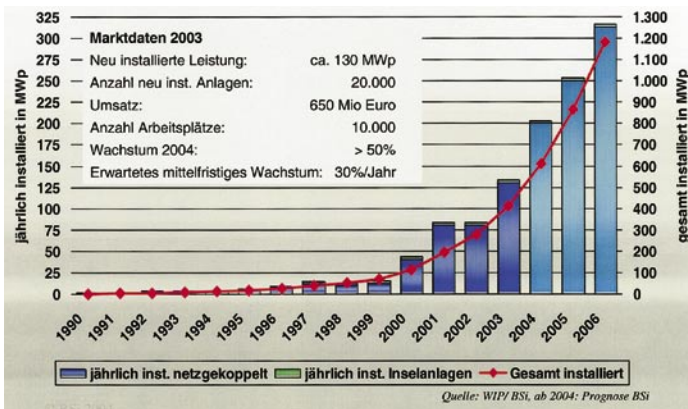
Entwicklung und Perspektiven bei Solarthermie und Photovoltaik:

Solarmarkt schaltet Turbo ein

Die Photovoltaik boomt angesichts einer verbesserten Einspeisevergütungsregelung. Der Nachfrageschub führt zu längeren Lieferzeiten. Die Solarwärme segelt im Windschatten der Photovoltaik, zeigt aber trotzdem einen deutlichen Aufwärtstrend. Doch wie nachhaltig ist diese Entwicklung und wie kann das Fachhandwerk die derzeit günstigen Bedingungen nutzen, um sein Solargeschäft zu aktivieren?



Photovoltaik-Boom in Deutschland:
70 kWp-PV-Anlage auf einem landwirtschaftlichen Gebäude im Chiemgau



Entwicklung und Perspektive Photovoltaikmarkt in Deutschland (jährliche und gesamt installierte Leistung)

Der Solarmarkt war noch nie einfach, doch in diesem Jahr kämpft die Solarbranche mit ganz neuen Problemen. Im Bereich Photovoltaik herrscht eine allgemeine Unzufriedenheit. Aber nicht etwa, weil die (politischen) Rahmenbedingungen schlecht wären oder der Markt nicht in Gang käme – ganz im Gegenteil: Endkunden, Handwerker und Händler sind unzufrieden, weil der Nachschub an Solarstrommodulen derzeit nicht ausreicht, um die Nachfrage zu befriedigen. Viele Unternehmen spielen nun mit dem Gedanken, neue Kapazitäten zu schaffen und neues Personal einzustellen. Doch wie lässt sich das Wachstum finanzieren? Neue Geschäftskredite sind nur begrenzt erhältlich. Und welches Risiko ist vertretbar, wenn man nicht weiß, wie lange dieser Boom anhält?

75 000 Solarkunden warten aufs Handwerk

Die Solarthermiebranche hat andere Sorgen. Seit 2003 geht es wieder aufwärts und in diesem Jahr wird ebenfalls mit einem deutlichen Wachstum gerechnet. Der Bundesverband Solarindustrie (BSI) geht davon aus, dass in diesem Jahr erstmals mehr als eine Million Quadratmeter Sonnenkollektoren neu installiert werden. Die Branche ist mit einem großen Nachfragepolster ins neue Jahr gestartet: Von den 152 647 Förderanträgen, die im Jahr 2003 im Marktanzreizprogramm gestellt wurden, sind mehr als die Hälfte im letzten Jahr nicht realisiert worden. Mehr als 75 000 Endkunden haben demnach einen Zuschussbescheid in der Schublade liegen. Angesichts dieser Bewilligungszahlen liegt die Branche mit einem durchschnittlichen Zuwachs von 30 % in den ersten vier Monaten in 2004 allerdings hinter den Erwartungen zurück. Zwei Dinge sind hierfür wohl verantwortlich: Erstens hat der Winter sehr lange gedauert. Zweitens konzentrierte sich

das Interesse der Solarkunden bislang auf die Photovoltaik. Folglich waren die Handwerker, die beide Technologien anbieten, mit der Photovoltaik ausgelastet und hatten weniger Zeit für die Solarthermie.

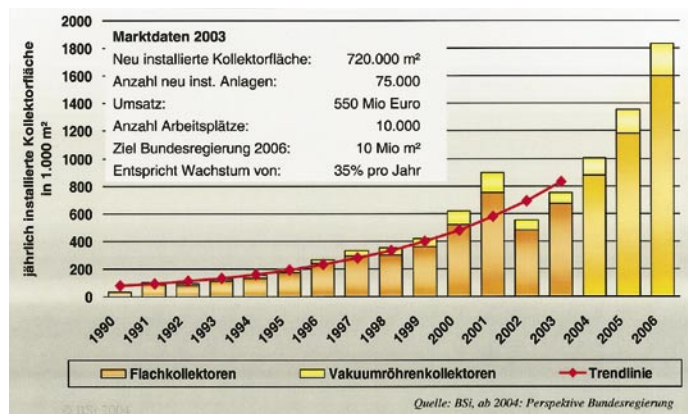
Im Laufe des Jahres wird sich die Situation im PV-Markt auf hohem Niveau normalisieren. Der Wettlauf um Kontingente ist für 2004 abgeschlossen. Die Händler haben die Waren geordert und den Handwerkern und Kunden zugesagt. Die Anlagen werden, so wie sie aus der Produktion kommen, ausgeliefert und gebaut. Damit ist die Branche gut ausgelastet. Handwerker und Endkunden finden sich damit ab, dass in der Regel neue Abschlüsse erst im nächsten Jahr zur Ausführung kommen können. Mit dieser Normalisierung kann sich das Interesse von Kunde und Handwerk wieder mehr auf die Solarthermie richten. Dabei stellt sich die Aufgabe, innerhalb weniger Monate die Anlagen zu bauen, deren Förderung im letzten Jahr bewilligt und in dieses Jahr übernommen wurde. Und dieses Potenzial muss aktiviert werden. Die Erfahrung zeigt, dass die Kunden offensiv angesprochen und neu motiviert werden müssen, wenn die Beantragung schon ein halbes Jahr zurückliegt. Es lohnt sich deshalb, die Kunden, die im letzten Jahr ein Angebot angefordert haben, jetzt neu anzusprechen. Viele müssen nur daran erinnert

werden, dass die Anlage innerhalb von neun Monaten nach Bewilligung gebaut werden muss, ansonsten verfällt der Zuschuss. Beratung, Planung und Überzeugung wurden im letzten Jahr gemacht, jetzt müssen die reifen Früchte geerntet werden.

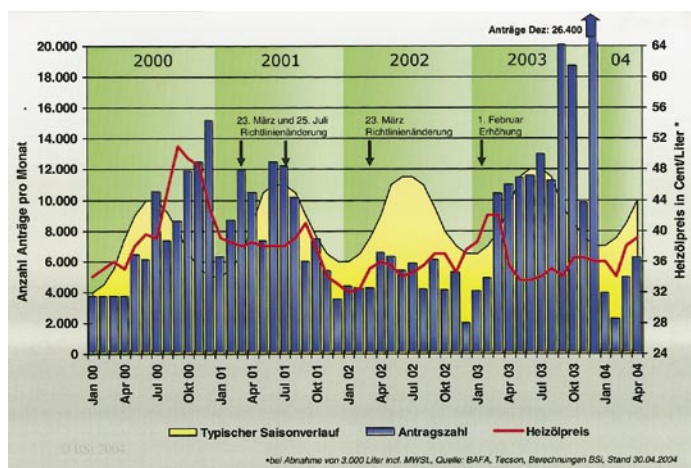
Förderung und Perspektive in der Photovoltaik

Ursache für die hervorragende PV-Marktentwicklung ist die Förderpolitik. Das PV-Vorschaltgesetz vom 1. Januar 2004 hat den Wegfall des 100 000-Dächer-Programms vollständig kompensiert. Die neuen Vergütungssätze für Solarstrom reichen meist aus, dass die Anlage sich rechnet. Gleichzeitig ist die Größenbegrenzung für Großanlagen in der Freifläche gefallen. Auch wenn die Vergütungshöhe für Freiflächenanlagen mit 45,7 ct pro kWh gleich geblieben ist, können die Projektierer durch größere Anlagen Kosten sparen und marktübliche Gewinne für die Beteiligungen ausweisen. In der Folge wachsen jetzt alle Marktsegmente: Die Kleinanlagen reichen bis 5 kWp auf Privathäusern, die mittelgroßen Anlagen auf Dächern liegen zwischen 30 und 100 kWp und es werden Großprojekte auf der grünen Wiese mit mehreren Megawatt Leistung realisiert.

Doch handelt es sich in der Photovoltaik um ein Strohfeuer oder um den Beginn eines langfristigen Aufschwungs? Bei der Beantwortung dieser Frage kommt dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eine zentrale Bedeutung zu. Gegen die am 2. April vom Bundestag verabschiedete EEG-Novelle, in die die Regelungen des PV-Vorschaltgesetzes praktisch unverändert übernommen wurden, hat der Bundesrat am 14. Mai Einspruch erhoben. Ob sich nun im Vermittlungsausschuss das EEG aufgrund eines Kompromisses nochmals ändert oder der Bundestag den Einspruch des Bundesrates mit rot-grüner Mehrheit zurückweist, ist derzeit offen. Der BSI geht jedoch davon aus, dass das EEG im



Entwicklung und Perspektive Solarwärmemarkt in Deutschland (jährliche installierte Kollektorfläche)



Antragszahlen im Marktanzreizprogramm 2000 bis 2004

Sommer endgültig verabschiedet wird und sich für die Photovoltaik keine oder nur unwesentliche Änderungen ergeben.

Die EEG-Novelle sieht vor, dass das Umweltministerium bis Ende 2007 einen Bericht vorlegt über die Auswirkungen des Gesetzes. Danach werden turnusmäßig das Gesetz und die Vergütungshöhen auf dem Prüfstand stehen. Selbst wenn es nun im Jahr 2006 einen Regierungswechsel geben sollte, wird man wohl auch den Erfahrungsbericht im Jahr 2007 abwarten, bevor Änderungen beschlossen werden. Folglich kann die PV-Branche in den kommenden drei Jahren von klaren und sicheren Rahmenbedingungen ausgehen. Ob die dann verantwortliche Regierung weiter an dieser Art der Markteinführung mit kostendeckenden Vergütungssätzen festhält, bleibt abzuwarten. Dies wird entscheidend davon abhängen, wie sich die politische Stimmung bezüglich Klimaschutz und Energieversorgungssicherheit entwickelt und wie groß die Akzeptanz in Politik und Öffentlichkeit für die Umlage und der damit verbundenen Kosten sein wird.

Förderung und Perspektive in der Solarthermie

Dass sinkende Fördersätze ein gutes Verkaufsargument für Solarthermieanlagen sind, wurde eindrucksvoll belegt durch den Antragsboom beim Marktanzreizprogramm im letzten Quartal 2003. Dass dann zu Jahresbeginn die Antragszahlen erst einmal auf niedrigem Niveau weiter laufen, war zu erwarten. Seit März 2004 steigen sie wieder an, wobei die Werte noch verhaltener sind als im Vorjahr. Die jährliche Absenkung der Fördersätze – auch für Januar 2005 hat das Umweltministerium eine weitere Reduzierung in bislang nicht definierter Höhe angekündigt – sollte vor allem als Chance verstanden werden. Im Herbst und Winter, wenn die Kunden üblicherweise nicht über Solarenergie nachdenken und auch keine Solaranlagen installiert werden, kann der Handwerker beraten und Angebote schreiben. Mit dem Hinweis auf die Senkung des Fördersatzes stellt der Kunde den Antrag und hat zum Frühjahresbeginn die Bewilligung schon in der Tasche, wenn die Solarsaison beginnt. Aber nur mit aktivem Verkaufen kommt man tatsächlich zu steigenden Absatzzahlen.

Seit 2003 ist der Solarthermiemarkt wieder auf gutem Wege. In diesem Jahr werden voraussichtlich erstmals mehr als eine Million Quadratmeter Sonnenkollektoren installiert werden. Gleichwohl hat der Markt dann in diesem Jahr erst wieder das bisherige Spitzenjahr 2001 übertroffen und muss dann zeigen, wie groß das Marktpotenzial wirklich ist. Bis 2006 hat die Bundesregierung das Ziel vorgegeben, dass sich die gesamt installierte Kollektorfläche auf 10 Millionen m²



Solarthermie und Photovoltaik sind beide unverzichtbar. Deshalb werden auf den Hausdächern beide Anlagentypen installiert sein

verdoppeln soll. Dies entspricht einem Wachstum von 35 % pro Jahr. In diesem Jahr ist dies zu erwarten, spannend wird es allerdings in den kommenden Jahren. Die Branche ist gut aufgestellt, dieses Ziel zu erreichen. Die Hersteller aus der Solarbranche und der Heizungsindustrie werben damit, alte Heizkessel durch moderne Kessel in Kombination mit einer Solaranlage zu verkaufen. Das Problem ist derzeit nicht, dass der Kunde sich gegen die Solaranlage entscheidet, sondern dass er die Heizkesselmodernisierung vor sich herschiebt. Es bleibt zu hoffen, dass die nächste Verschärfung der BImSchV im November den rückläufigen Heizkesselmarkt stimuliert und die Handwerker die Chance nutzen, pro Anlage mehr Umsatz zu machen, indem sie zum Heizkessel gleich eine Solaranlage verkaufen.

Läuft die PV der Solarwärme den Rang ab? Seit 2002 wird in Deutschland jährlich eine größere Fläche an Solarstrommodulen verkauft als an Sonnenkollektoren. 2003 waren es ca. 720 000 m² Sonnenkollektoren und 1 250 000 m² Solarstrommodule. Auch der Umsatz lag mit ca. 650 Millionen € für die Photovoltaik über dem der Solarthermie mit ca. 550 Millionen €. Nur bei der Zahl der Anlagen lag die Solarthermie mit 75 000 noch vor der Photovoltaik mit 20 000. Läuft die Photovoltaik der Solarwärme den Rang ab?

Der Solarthermiemarkt zeichnet sich vor allem durch mehr Kontinuität aus. Die Anlagengrößen können nicht beliebig vergrößert werden, da die Wärme vor Ort verbraucht werden muss. Viele Anbieter arbeiten daran, größere Deckungsanteile durch Heizungsunterstützung und größere Kollektorflächen pro Anlage zu erreichen. Dass diese Strategie erfolgreich ist, lässt sich an der durchschnittlichen Anlagengröße im Marktanzreizprogramm ablesen, die im letzten Jahr um 10 % auf 9,9 m² gestiegen ist. Doch bleibt die Zunahme der Anlagengrößen

relativ gering, ist die Wachstumsmöglichkeit des Marktes einschränkt, wenn nicht gleichzeitig die Zahl der Kunden steigt.

Der Vorteil der Solarthermie ist, dass sich durch den Heizkesseltausch für den Kunden automatisch (und unabhängig von der Fördersituation) ein konkreter Anlass ergibt, über die Installation eine Solarwärmanlage nachzudenken.

Solarthermie und Photovoltaik können sich gegenseitig nicht ersetzen und sind deshalb beide unverzichtbar. Künftig werden deshalb auf einem Hausdach beide Anlagentypen installiert sein. Viele Kunden investieren in PV, weil sie mit ihrer Solarthermieanlage zufrieden sind. Wichtig ist deshalb für den Handwerker, dem Kunden immer beides gleichzeitig schmackhaft zu machen, wobei die Solarthermie aber z. B. bei Heizungsmodernisierung Vorfahrt haben sollte. Auf jeden Fall muss auf dem Hausdach der Platz für die jeweils andere Technologie schon eingeplant sein.

Keine Alternative zu Erneuerbaren Energien

Ganz wichtig in der Beurteilung des Langfrist-trends ist auch die internationale Diskussion. Zwar ist Deutschland mit Abstand der größte Solarthermie- und PV-Markt in Europa, doch ist in den anderen Ländern jetzt Bewegung eingetreten. Spanien und Luxemburg haben ein gutes Einspeisegesetz für Solarstrom, Italien arbeitet gerade daran. In der Solarthermie hat Frankreich schon vor Jahren den Plan Soleil aufgelegt und bringt derzeit seinen bislang darbenenden Markt in Schwung. Ganz wichtig ist in diesem Kontext die erste Weltkonferenz für Erneuerbare Energien, die Renewables 2004. Die Länder wollten verbindliche Ziele für die Markteinführung Erneuerbarer Energien beschließen und Maßnahmen benennen, wie diese erfolgen

soll. Die Ergebnisse lagen erst nach Redaktionsschluss vor. Egal wie die Gespräche ausgehen: Fakt ist, dass die Erneuerbaren Energien weltweit auf der Tagesordnung sind und Deutschland eine Führungsrolle übernommen hat. Eine Abkehr von dieser Politik ist für jede Bundesregierung nur schwer möglich, ohne das erworbene Renommee nachhaltig zu beschädigen. Auch ein anderer Aspekt spricht dafür, dass die Unterstützung für eine aktive Markteinführung von PV und Solarthermie eher wächst als abnimmt. Der Ölpreis lag Ende Mai auf einem historischen Hoch. Die Bürger ärgern sich derzeit über die hohen Benzinpreise und demnächst wohl über die gestiegenen Heizöl- oder Gaspreise. Diese Entwicklung stützt den Marktaufschwung deutlich, zumal Experten davon ausgehen, dass das Öl nie mehr billig werden wird. Einige sehen sogar eine rückläufige Ölproduktion bei steigendem Bedarf, was die Preise noch weiter klettern ließe. Und mit jedem Cent Mehrkosten für die fossilen Brennstoffe werden Solarwärmanlagen ökonomisch interessanter.

Solarthermie- und PV-Markt haben in 2003/2004 einen zweiten Schub erhalten. Dieses Wachstum zu realisieren, verlangt allen Marktakteuren viel Engagement, Geduld und Risikobereitschaft ab. Sicherheit über die langfristige Marktentwicklung kann es nicht geben. Doch wer die Situation im Ölbereich, die Zunahme von Schäden durch Naturkatastrophen und den immer offensichtlicheren Klimawandel betrachtet, erkennt, dass wir reagieren müssen. Deutschland ist im Bereich der Erneuerbaren Energien vorangeschritten, die anderen Nationen haben dies aufmerksam registriert und beginnen jetzt nachzuziehen. Zu den Erneuerbaren Energien gibt es keine Alternative. Wir sollten also dabei bleiben, diesen Markt aktiv zu bearbeiten und kontinuierlich auszubauen. ■



Gerhard Stryi-Hipp

ist Diplomphysiker und seit über 10 Jahren für die Solarbranche tätig. Er ist Geschäftsführer des Bundesverbandes

Solarindustrie (BSi), der durch die Fusion der beiden Solarverbände BSE und DFS entstanden ist:

Gerhard Stryi-Hipp

10117 Berlin

Telefon (0 30) 2 97 77 88-0

www.bsi-solar.de