

# Photovoltaik schadet der Solarthermiebranche Gleichgewichtsstörung



Die üppige Förderung für Solarstrom hat auch ihre Schattenseiten. Seitdem die neuen Förderkonditionen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes eine regelrechte „Aufbruchstimmung“ in der Photovoltaik-Branche ausgelöst hat, ist der Absatz solarthermischer Anlagen ins Stocken geraten. Denn die Erwartungshaltung hat sich geändert. Plötzlich wird der Einsatz Regenerativer Energien an der Rendite gemessen.

**K**aum jemand rechnet kaufmännisch wenn er sich ein neues Auto kauft. Ausgerechnet Anlagen zur Nutzung Erneuerbarer Energie „müssen“ sich aber heute auf Euro und Cent rechnen, sie sollen sogar für den Investor Gewinn abwerfen. War in der noch gar nicht so lange zurückliegenden Pionierzeit gegen Vorurteile wie

- das ist noch zu teuer,
- das ist noch nicht ausgereift,
- das ist nicht wirtschaftlich und
- das wird noch billiger

zu kämpfen, erwarten die Interessenten, gerade bei Solarstromanlagen, eine möglichst optimistische Wirtschaftlichkeitsberechnung und „sonnige“ Renditen. Die Spekulant-Mentalität der Börse ist auf die Solarbranche übergeschwappt.

## Zur Stimmung

Steigende Energiepreise auf der einen Seite, Umweltkatastrophen (die nur noch die direkt Betroffenen interessieren) auf der anderen Seite. Gleichzeitig ist der 2. Öl-

krieg im Irak noch nicht beendet. Deutschland bezieht mehr als drei Viertel der Primärenergie aus dem Ausland, vielfach aus Krisenregionen. Damit verbunden sind ein immenser Kaufkraftabfluss und vertane Chancen auf regionale Arbeitsplätze in der Erneuerbaren-Energien-Branche.

Einige wenige Konzerne kontrollieren und diktieren weltweit den Energiemarkt. Den Verbraucher verunsichern die Sprünge des Öl- und Gaspreises, die nicht mehr logisch nachvollziehbar sind. Energiehungrige Wachstumsstaaten wie China und Indien heizen die Situation an, vermindern die Reichweite der Ressourcen und verschärfen die durch die fossile Energiewirtschaft entstandenen globalen Probleme.

Wie „wohltuend und verlockend“ scheint da eine Photovoltaikanlage die „satte Renditen im grünen Bereich“ verspricht. In Zeiten finanzieller und politischer Unsicherheit „garantiert“ das EEG angeblich Renditen zwischen 5 und 14%. Neue und aggressive Vertriebe drängen auf den Markt und argumentieren meist allein über Gewinnversprechungen.

Warum bevorzugen viele Kunden heute Photovoltaik? Scheinbar rechnet sich eine Photovoltaik sicher. Das Image ist positiv. Man gibt sich trendig und innovativ. Nach dem Motto „noch nie war es so einfach öko zu sein und damit auch noch Geld zu verdienen“.

## So sollte es sein

Fachleute wissen, in welcher Reihenfolge die Häuslebauer und -besitzer sinnvoll vorgehen sollten. Nach Wärmedämmung und moderner Heizungstechnik steht neben der Warmwasser-Solaranlage die solare Heizungsunterstützung an. Der letzte Baustein darf dann gerne noch eine Photovoltaikanlage sein. Als Glied einer Kette gehört sie nur bedingt dazu. Bei all den Versuchungen kann der Endkunde das nicht unbedingt alleine erkennen.

Eine fundierte Fachberatung verdeutlicht dem Kunden, dass und wie er eine Entscheidung für Jahrzehnte trifft. Auswahl und Konzept der eingesetzten Produkte bestimmen langfristig die Betriebs- und Folgekosten der Anlage. Eine Energieschleuder wird durch eine Solarstromanlage noch lange nicht zum Ökohaus. Bei steigenden Energiepreisen muss der Photovoltaik-Betreiber bei derartiger Konzeptlosigkeit im Extremfall die „Rendite“ aus dem subventionierten Stromverkauf gleich wieder für Preissteigerungen bei Öl und Gas ausgeben.

18. und 19. November, Berlin

## 5. Forum Solarpraxis



Denn die Schere wird unweigerlich auseinander gehen und ein Nachlegen des Gesetzgebers bei der EEG-Vergütung ist weder zu erwarten noch zu begründen – schon gar nicht für Altanlagen. Spätestens wenn der von der EU geforderte Energiepass eingeführt ist, werden sich Energie fressende Objekte schwerer vermieten oder verkaufen lassen, auch wenn auf dem Dach eine Photovoltaikanlage darüber hinwegtäuschen will. Trotzdem ist für den Investor die Versuchung groß, auf seinem Dach Solar-Einspeisevergütung zu ernten. Die Zeit der Repräsentations-Pilotprojekte ist vorbei, heute soll die Kasse klingeln.

### Solarthermie-Argumente

Dabei gibt es gute Argumente für die thermische Nutzung der Sonnenenergie. Solarthermie sorgt für langfristig kalkulierbare Betriebskosten eines Hauses. Die CO<sub>2</sub>-Einsparung ist pro Quadratmeter Dachfläche bei einer thermischen Solaranlage mehr als doppelt so hoch. Aber – Warmwasser und Solarheizung lassen sich nur auf dem

Photovoltaik schadet der Solarthermiebranche – sind Sie anderer Meinung? Diskutieren Sie mit. Dieses und viele andere aktuelle Themen wie Finanzierung von Solaranlagen, Qualitätsstandards und -sicherung, Märkte für Solartechnik, Freiflächenanlagen oder effektiver Vertrieb werden während des 5. Forum Solarpraxis am 18. und 19. November 2004 in Berlin diskutiert. Das Engagement von 54 Partnern aus Industrie, Verbänden und Fachmedien für den Kongress unterstreicht, dass das von der Solarpraxis AG entwickelte Konzept die Bedürfnisse der Solarbranche, Politik, Investoren und vielen anderen trifft und mit dem Forum eine Plattform zum Austausch von Informationen geschaffen und etabliert wurde. Informationen zum 5. Forum Solarpraxis auf [www.solarpraxis.de](http://www.solarpraxis.de) oder direkt beim Veranstalter unter Telefon (030) 726 29 63 01.

eigenen Dach realisieren. In Photovoltaik kann immer noch auf einem fremden Dach (wo solarthermische Nutzung keinen Sinn macht) oder bei einer Beteiligungsanlage investiert werden.

Wir erleben in der Photovoltaik eine überzogene, einseitig auf Gewinn gerichtete Erwartungshaltung. Die Windenergie hat ihre erste euphorische Phase hinter sich. Hier ist bereits Ernüchterung eingetreten und bei neuen Windparks bläst den Projektentwicklern der Wind mittlerweile kräftig ins Gesicht.

Die Gretchenfrage ist also, was passiert mit der Photovoltaik nach dem EEG und mit der Solarthermie bei weniger Förderung? Ist es auf dem jetzt eingeschlagenen Weg möglich, bis dahin dem Kunden Werte wie Sicherheit, Sauberkeit und Unabhängigkeit zu vermitteln? Im Beratungsgespräch sollte die Solarthermieanlage immer mit angeboten werden. Der gute Verkäufer wird zumindest die wesentlich kleinere Dachfläche reservieren und auf den schnellen PV-Umsatz ehrlicher Weise verzichten. Der Kunde und der langfristige Geschäftserfolg wird diese Strategie als nachhaltig und richtig honorieren.

*Willi Krauß,  
Krauss Energie fürs Leben ←*