

Geschäfte mit der Sonne

Corinna Linke

Photovoltaikanlagen leisten sich heute nicht nur überzeugte Umweltschützer. Denn durch die staatlichen Förderbedingungen in Deutschland lohnt sich die Investition in solare Stromerzeugung. Damit eröffnet sich für das Elektrohandwerk eine Marktchance, kleine Anlagen bei Privat- und Gewerbekunden zu installieren. Dabei besteht die Möglichkeit, selbstständig aufzutreten oder über Franchise-Geber zu agieren.

Klaus Kukla installierte seine erste Photovoltaikanlage vor 20 Jahren. Seitdem sind daraus 14 Anlagen zwischen 1 kWp¹⁾ und 6 kWp mit Netzeinspeisung sowie über 100 Insellösungen geworden. Letztere befinden sich vornehmlich in Wochenendhäusern und sorgen mit 50 Wp bis 300 Wp einschließlich Batteriespeicher für elektrisches Licht oder die Stromversorgung des Rasenmähers. »Das ist eine Marktnische«, sagt Klaus Kukla von Kukla-Haustechnik, »weil die Kunden bereit sind, für ein wenig Komfort in der Freizeit Geld auszugeben.« Immerhin fallen für solch eine Lösung 1000 € bis 2500 € an.

Nebengeschäft mit gutem Gewinnanteil

Zwar stellen regenerative Energien mit rund 10 % Umsatzanteil nur ein Nebengeschäft für den 6-Mann-Betrieb dar. Aber Klaus Kukla will den Bereich forcieren, »... weil die Erträge in den anderen Segmenten sehr dünn geworden sind.« Damit spricht er z. B. den Neubaubereich an, den Billiganbieter aus dem Ausland günstiger bedienen. Im Umweltmarkt dagegen erhofft er sich potenzielle Wachstumschancen, da die Energiepreise langfristig steigen werden. »Es nützt nichts, nur über die Lage zu meckern«, betont der Unternehmer, »wir müssen aktiv auf die Kunden zuge-

¹⁾ Wp bezeichnet die Nennleistung bei 1000 W/m² Sonneneinstrahlung

Dipl.-Ing. Corinna Linke, Fachjournalistin, Hamburg



Quelle: Redaktion wde*

Bild 1: Einfamilienhaus mit Aufdach-Photovoltaikanlage; gerade in diesem Bereich lassen sich Anlagen zwischen 1 kWp und 7,5 kWp installieren

hen.« Dazu sollte sich ein Elektrobetrieb allerdings erst gründlich mit dem Thema beschäftigen. So kennt er den einen oder anderen Kollegen, der Photovoltaik (PV) zwar anbietet, aber zu wenig über Technik und Fördermöglichkeiten weiß.

Um seine langjährige Erfahrung zu untermauern, absolvierte der Inhaber aus Heidenheim in Baden-Württemberg erst kürzlich eine Fortbildung zur Fachkraft für Solartechnik im Elektro-Ausbildungszentrum Aalen e.V.

Franchise als Marktchance

Über 60 PV-Anlagen zwischen 1 kWp und 7,5 kWp installierte Jürgen Mohnke in den letzten vier Jahren. Allein etwa 30 davon montierte er im Vorjahr vornehmlich auf bestehenden Einfamilienhäusern (Bild 1). »Für mich allein lohnt sich das Geschäft«, meint der Einzelunternehmer aus Rielasingen am Bodensee. Seitdem er das Unternehmen Greentec e.K. im September 2000 gründete, arbeitet er als Franchise-Nehmer der S.A.G. Solarstrom Franchise GmbH, ehemals Sunlive GmbH. Das Unternehmen kooperiert bundesweit mit über 70 Partnerbetrieben, die in ihrem festen Gebiet die Akquisition und Beratung der Kunden sowie die Installation der Anlagen übernehmen. Die Detailplanung, Dimensionierung und Kalkulation übernimmt der Franchise-Geber. Zudem stellt er Vertriebsmaterial bereit und vermittelt Anfragen, die über das Internet-Angebot der S.A.G. Solarstrom AG eingehen. Über diesen Weg erhielt Jürgen

Mohnke schon mehrere Interessenten, aus denen sich zwei konkrete Aufträge ergaben. »Das Internet macht nur einen kleinen Teil aus«, schätzt der Elektromeister, »Direktwerbung ist immer noch das Beste.«

Als Vorteil der Zusammenarbeit nennt er die Vielfalt der beziehbaren Fabrikate sowie die günstigeren Einkaufspreise einer großen Gemeinschaft, »... die fast meine Franchise-Gebühren aufheben.« Rechnet er noch die Vertriebsunterstützung dazu, entstehen ihm quasi keine zusätzlichen Kosten.

Die Chancen für Neueinsteiger sieht der Alleinunternehmer nicht unbedingt rosig: »Leichter wird der Markt bestimmt nicht, denn mit Solarstrom verdient man nur einmal Geld.« Immerhin laufen die Anlagen erfahrungsgemäß 20 bis 30 Jahre ohne nennenswerte Wartungsarbeiten. »Es gibt ja keine rotierenden Teile«, erklärt der Elektromeister. Darum vereinbart er mit seinen Privatkunden keine Wartungsverträge. »Die einzige mögliche Instandhaltungsmaßnahme wäre das Reinigen der Module nach fünf, sechs Jahren, damit der Wirkungsgrad wieder voll da ist.«

Bei der Auswahl eines geeigneten Franchise-Gebers würde er zuerst die Qualität der Module sowie das Produktspektrum prüfen: »Die Produktpalette muss unabhängig von einzelnen Herstellern sein und verschiedene Leistungsstufen abdecken.« Abschreckend wirkt auf ihn eine hohe Einstiegsgebühr, »... denn das Geschäft lohnt sich erst bei vielen Aufträgen.«

RAHMENBEDINGUNGEN

Der PV-Markt erlebte in den Jahren 2000 und 2001 einen regelrechten Boom. Auslöser dafür war neben dem so genannten 100000-Dächer-Programm das Erneuerbare-Energie-Gesetz (EEG). Es regelt die Einspeisung des Solarstroms in das öffentliche Netz. Demnach muss der lokale Energieversorger den Strom über zwanzig Jahre lang aufnehmen

und derzeit mit mindestens 45,7 €ct/kWh vergüten. Laut Suntechnics Solartechnik GmbH erwirtschaftet eine durchschnittliche Anlagen mit 3 kWp je nach Sonneneinstrahlung bis zu 1400 € pro Jahr. Der Markt entwickelte sich im Jahr 2002 zwar rückläufig, bewegt sich jedoch immer noch auf hohem Niveau.

Amortisation als Hemmschuh

Ein weiterer Partnerbetrieb der S.A.G. Solarstrom Franchise ist Lindner Elektrotechnik GmbH in Winsen bei Hamburg. Das Unternehmen mit 20 Mitarbeitern installiert vornehmlich Alarmanlagen oder Elektroanlagen in besonderen Räumen, z. B. in Krankenhäusern. Solarstrom stellt mit fünf Installationen zwischen 1 kWp und 3 kWp ein nur kleines Standbein dar. Dies begründet Jürgen Lindner mit seinem Kundenstamm, zu dem vornehmlich Gewerbekunden zählen. Dagegen zielt das Konzept des Franchise-Gebers auf Privatkunden ab.

Den Vorteil des Franchise-Modells sieht er in der technischen Unterstützung und der Marketingkompetenz des Gebers: »Am Anfang weiß man nicht, welche Module geeignet sind und ob sie mit anderen Komponenten, z. B. den Wechselrichtern, zusammenpassen.« Dagegen plant er die Installation vom Zähler bis zum Anschluss selber, da dies zu seinem Kerngeschäft gehört.

Anfangs stand Jürgen Lindner der Partnerschaft mit S.A.G. skeptisch gegenüber, weil er bereits schlechte Erfahrungen mit Franchise für Alarmanlagen gesammelt hatte: »Das waren Betrüger, die nur ihre Gebühren kassieren wollten.« Allerdings hält er es für schwer, »... die schwarzen Schafe von den weißen zu unterscheiden. Das zeigt sich erst während der Zusammenarbeit.« Als erste Orientierung nennt er die Qualität der Unterlagen und rät dazu, vorher mit bestehenden Partnern zu sprechen.

Förderung als Erfolgsgarant

Die El-Sol-tec Elektro- und Solarstromtechnik GmbH aus Berlin, generiert etwa die Hälfte des Umsatzes mit PV. Im Jahr 2001 installierte das Unternehmen 14 Anlagen zwischen 2 kWp und 9 kWp. Dass es im folgenden Jahr nur sechs Anlagen waren, begründet der Inhaber Volker Dietzel mit der schlechten Wirtschaftslage und der damit einhergehenden geringen Investitionsbereitschaft.

»Doch dieses Jahr versprechen wir uns wieder einen Schub«, sagt er, »weil das 100000-Dächer-Programm für Solarstrom wohl Ende des Jahres auslaufen wird.« Bis dahin soll das Förderziel von 300 MWp erreicht sein. Danach, so hofft er, wird es eine Anschlussförderung geben. Doch die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) mochte sich keiner Spekulation hingeben. »Wir sind mit der Bundesregierung im Gespräch, denn sie entscheidet über die Fortführung des Programms,« berichtet KfW-Pressereferentin Dr. Charis Pöthig, »Aber inwiefern sie die entsprechenden Haushaltsmittel zur Verfügung stellt, vermag ich nicht zu sagen.«

Trotzdem bleibt Volker Dietzel zuversichtlich, da in Deutschland mittlerweile auch andere Förderprogramme für PV existieren. So bieten z. B. Finanzinstitute wie die LBS Hessen-Thüringen, eigene Solarstromkredite an. Eine logische Entwicklung, da sie sowieso in der Bearbeitung der Kredite das Bindeglied zwischen Kunde und KfW darstellen.

Die Auftraggeber der El-Sol-tec sind hauptsächlich Privatpersonen, die ihre bestehenden Häuser mit PV-Anlagen aufrüsten. Neubauten gehören nicht zu den Referenzen, wie Volker Dietzel begründet: »Da reicht das Budget einfach nicht aus, um weitere 20000 € bis 30000 € auszugeben.«

Diese Kosten bestimmt maßgeblich die relativ teure Anlagentechnik. Der Aufwand für die Montage fällt im Verhältnis gering aus. Daher muss der Errichter entsprechend viel vorfinanzieren – mehr als bei üblichen Elektroinstallationen. »Über die liquiden Mittel sollte jeder Betrieb verfügen, der in PV einsteigt«, rät Volker Dietzel.

www.solarstromag.de