



Schmutzige Geschäfte

SN Solartechnics schummelt beim Verkauf von Modulen und schädigt so Firmen und Betreiber



Bei SN Solartechnics ist das Praxis: Durch Umkleben werden beispielsweise aus 44-Watt-Modulen 50er

Die Firmengruppe SN Solartechnics verfolgt seit etwa zwei Jahren ehrgeizige Ziele. Deren Umsetzung wurde durch fragwürdige Geschäftsmethoden forciert: So hat das Unternehmen Module unter Angabe einer höheren Leistung als der tatsächlich verkauften verkauft. Servicepartner wurden reihenweise nicht oder unzureichend beliefert und bei Rücktritt vom Vertrag mit Reuegeldern belegt. Wie hoch die Schäden aufseiten der Abnehmer sind, ist schwer abzuschätzen. Die Gewinne bei SN Solartechnics liegen im Millionenbereich.

Manchmal ist nichts, wie es scheint. Eine zur finanziellen Absicherung gedachte Solaranlage entpuppt sich als Minusgeschäft, der Verkäufer als verantwortungslos und das als vermeintlicher Retter auftretende Unternehmen als Abzocker. Hätte Torsten Kreyenhagen vor einem Jahr gewusst, was mit dieser Investition auf ihn zukommt, er hätte sie nie und nimmer getätigt. Aber rechnet jemand damit, dass sein System richtig mies gebaut wird und der Vertragspartner nach kurzer Zeit so viel Ärger am Hals hat, dass er angesichts der Probleme die Hände in den Schoß legt? Oder hat schon einmal jemand daran gedacht, dass er Module geliefert bekommt, die weniger Nennleistung haben, als auf dem Typenschild steht? Dass dieser Schwindel aufgedeckt wurde, dazu hat es vielleicht die schlecht montierte Anlage von Kreyenhagen gebraucht.

Der Mann aus dem niedersächsischen Westerkappeln kauft im Februar 2010

zwei Anlagen mit zusammen angeblich rund 17 Kilowatt Leistung bei der Firma Re.Con UG. Das frisch gegründete Unternehmen ist neuer Servicepartner der SN Solartechnics GmbH & Co. KG, einem Systemhaus aus Osnabrück. Im





Carl-Heinz Dax / photon-pictures.com

April werden 346 amorphe Dünnschichtmodule mit je 50 Watt Nennleistung installiert. Von da ab hat Kreyenhagen keine Ruhe mehr. Die für die Montage beauftragte

Dachdeckerfirma hinterlässt Dellen im Blechdach, vermeidet die Verwendung von Kabelbindern und befestigt die amorphen Dünnschichtmodule so, dass sie unter mechanischer Spannung stehen und im Sommer vom Dach rutschen. Die Fehlerliste lässt sich fortsetzen: Wechselrichter schrauben die Installateure in einem Lagerraum für Brennholz an die Wand, Kabel bündeln sie nur notdürftig in Kanälen oder lassen sie ganz ohne Schutz, beim Setzen der Dachhaken reißen sie ein Loch, durch das Wasser ins Gebäude gelangt. Als Kreyenhagen auf Nachbesserung dringt, sieht sich Re.Con außerstande, diese auszuführen: Bei vielen weiteren Kunden gebe es Probleme.

Ausgangspunkt der Geschichte: Torsten Kreyenhagens Anlage war miserabel montiert. Und sie erwirtschaftet bislang magere Erträge. Wie sich herausstellte, wurden ihm statt 50-Watt-Modulen 44er von SN Solartechnics geliefert. Es handelt sich hierbei nicht um einen Einzelfall.



Martin Egbert / photon-pictures.com (2)

KNUBIX®

Thank you! Grazie!
Hvala! Danke!
Gracias! Děkuji!
Efharisto!

Wir bedanken uns herzlich!



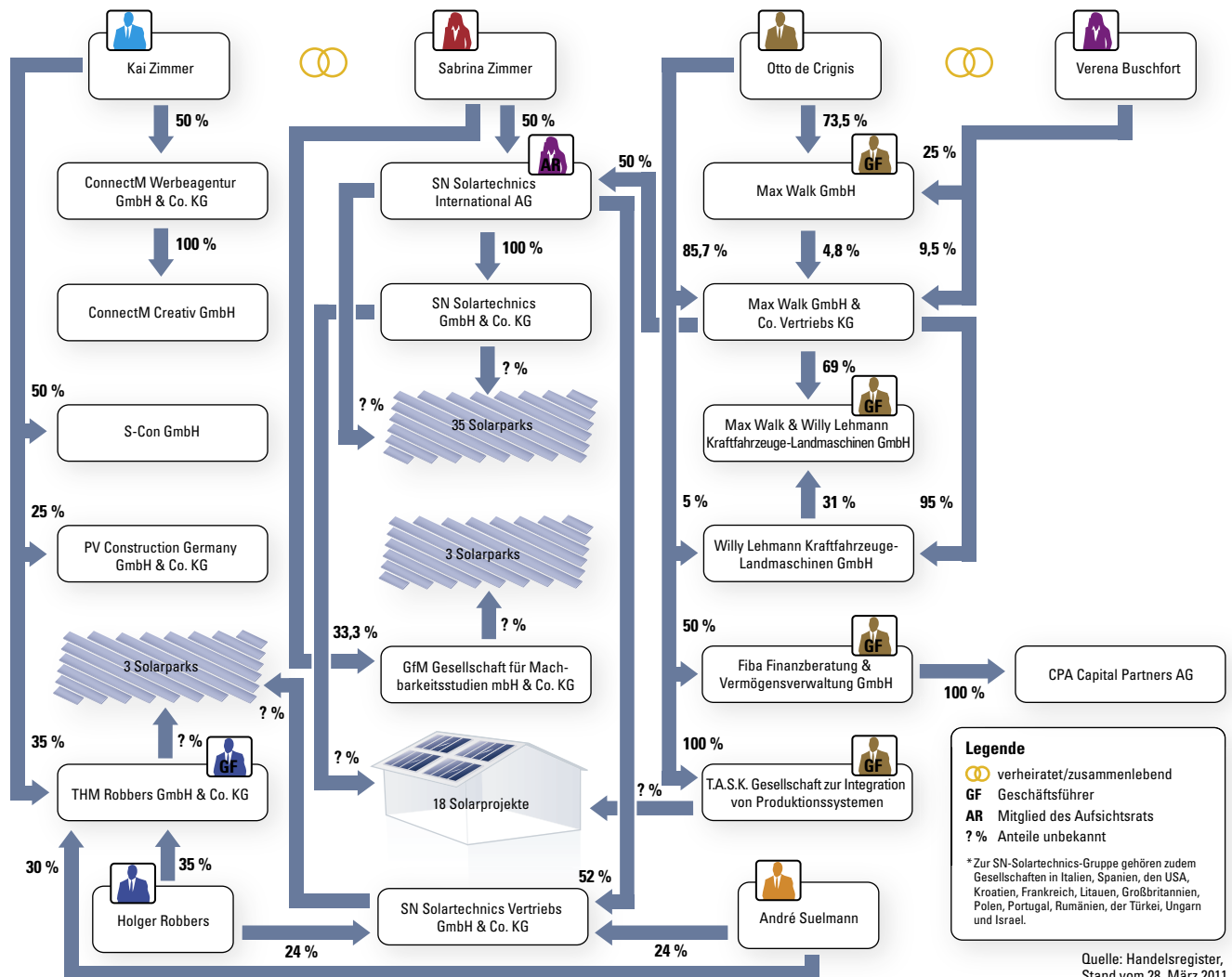
Seit der ersten Auslieferung im Frühjahr 2009 beliefern wir inzwischen den europäischen Markt mit unserem selbsttragenden Flachdach-Montagesystem. Wir konnten über 250 Projekte mit einer Gesamtleistung von ca. 30 MWp erfolgreich umsetzen. Dafür wollen wir uns bei den vielen Installateuren und Projektieren bedanken.

Unser Produkt wird ständig optimiert und wir arbeiten an neuen Ideen. Wir freuen uns auf eine weiterhin gute Zusammenarbeit.



KNUBIX GmbH
Birkenstraße 4
88285 Bodnegg/Rotheidlen
Tel. 07520 966 70 50
www.knubix.com

Das Firmennetzwerk um SN Solartechnics*



Solar-Log™
by Solare Datensysteme GmbH

Viele Gründe sprechen für Solar-Log™ Monitoring

PV-Anlagenüberwachung

- Ausfallüberwachung
- Leistungsvergleich
- Anlagenauswertung
- grafische Darstellung

- Solar-Log™ WEB
- Solar-Log™ APP
- Solar-Log™ CASH

Kompatibel mit über 40 Wechselrichtern – weitere in Vorbereitung!

Solare Datensysteme GmbH | Germany-72351 Geislingen | Tel: +49 (0) 74 28 – 94 18 - 200 | www.solar-log.com | www.solarlog-WEB.com

NEU Solar-Log™
Easy Installation

me, und mit SN Solartechnics liege man im Streit – die eine Seite spricht von Liefer-, die andere von Zahlungsverzug.

Torsten Kreyenhagen sucht daraufhin rechtlichen Beistand, bereitet eine Klage gegen Re.Con vor und wendet sich an die Medien. Neben der lokalen Tageszeitung berichtet auch »Das Sat.1 Magazin«. Im November sichert der damalige Geschäftsführer von SN Solartechnics vor laufender Kamera zu, die Montagemängel zu beheben und die Dachhaut zu sanieren – aus Kulanz. Die Firma fühle sich »gegenüber Kreyenhagen moralisch verpflichtet«, erklärt Lars Menebröcker gegenüber PHOTON. Er ist Geschäftsführer der Werbeagentur ConnectM und fungiert als Pressesprecher von SN Solartechnics.

Auf andere Fragen geht Menebröcker dagegen nicht ein. Etwa auf die, warum die Identifikationsnummer für das vom TÜV Rheinland ausgestellte Zertifikat auf dem Flash-Protokoll von Kreyenhagen zu 40-/44-Watt-Modulen gehört, obwohl dieser laut Rechnung doch 50-Watt-Module erhalten haben sollte. Oder warum die Leistung auf dem Flash-Protokoll bei einem Großteil der Module um zwei bis vier Prozent über der Nennleistung liegt, obwohl Dünnschichtmodule aus amorphem Silizium in den ersten Monaten bekanntlich degradieren. Nach den Erfahrungen der TÜV Rheinland Energie und Umwelt GmbH liegt die Leistungsminderung bei etwa 15 bis 25 Prozent (siehe Interview Seite 142). SN Solartechnics selbst gibt an, mit bis zu zwölf Prozent Mehrleistung auszuliefern. 56 Watt müsste dann auf dem Flash-Protokoll stehen – kein Modul von Kreyenhagen hat diese Anfangsleistung. Eine Antwort auf diese



»Man hört auf mich«: Kai Zimmer ist weder Geschäftsführer noch Gesellschafter bei SN Solartechnics, aber er scheint das Unternehmen zu lenken

schichtmodule aus amorphem Silizium in den ersten Monaten bekanntlich degradieren. Nach den Erfahrungen der TÜV Rheinland Energie und Umwelt GmbH liegt die Leistungsminderung bei etwa 15 bis 25 Prozent (siehe Interview Seite 142). SN Solartechnics selbst gibt an, mit bis zu zwölf Prozent Mehrleistung auszuliefern. 56 Watt müsste dann auf dem Flash-Protokoll stehen – kein Modul von Kreyenhagen hat diese Anfangsleistung. Eine Antwort auf diese

Fragen kommt von SN Solartechnics acht Wochen lang nicht. Dafür erhält Torsten Kreyenhagen einen Anruf von Menebröcker: PHOTON stelle unangenehme Fragen, lässt er den Anlagenbetreiber wissen. Kreyenhagen aber könne eine Veröffentlichung des Artikels verhindern, fügt er hinzu, denn: »Eine Hand wäscht die andere.«

50-Watt-Module haben in Wahrheit 44 Watt

In den darauffolgenden Wochen löst SN Solartechnics das Versprechen ein und beseitigt die Montagefehler in der Anlage von Kreyenhagen. Die Module mit offenbar zu geringer Nennleistung bleiben auf dem Dach. Da sich das Osnabrücker Systemhaus zu diesem Thema in Schweigen hüllt, bittet PHOTON den

Fabrikanten um Auskunft. SN Solartechnics produziert nicht selbst, sondern lässt in Auftrag fertigen. Die Dünnschichtmodule stammten bis Mitte vorigen Jahres von der chinesischen Firma GS-Solar Co. Ltd. Mit diesem Unternehmen wie übrigens mit vielen weiteren ehemaligen Geschäftspartnern hat sich SN Solartechnics überworfen. Häufiger schickt das Osnabrücker Unternehmen auch seine Anwälte los, um einen Zwist auszutragen. Weil die Klagewut der Firma allgemein

Zwei starke Montagesysteme: SDT VarioTwin und SDK Modulträger K1

NEU!



SDT VarioTwin

SCHELLE UND EINFACHE MONTAGE

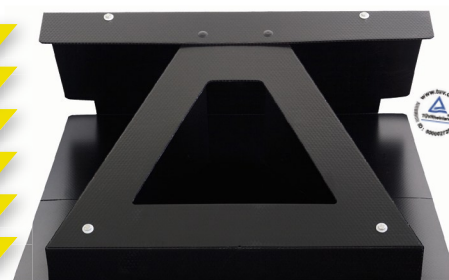
GERINGE TRANSPORT- & LAGERKOSTEN

KEINE DACHHAUTDURCHDRINGUNG

WENIG BALLAST ERFORDERLICH

WINDKANALGESTESTET

MADE IN GERMANY



SDK Modulträger K1

Jetzt bestellen:
+49 5971-804050

SOLARDIREKT ENERGY GmbH & Co.KG Fon: +49 5971 804 05-0 Fax: +49 5971 804 05-29
Landersumer Weg 40 · D-48431 Rheine E-Mail: info@solardirekt.com Web: www.solardirekt.com

Jörg Althaus vom TÜV Rheinland über die Degradation amorpher Dünnschichtmodule

PHOTON Amorphe Module degradieren die erste Zeit nach Inbetriebnahme. Wie stark, wird unter anderem im Labor des TÜV Rheinland ermittelt. Wie sind Ihre Erfahrungen bei der Messung der Nennleistung amorpher Module?

Jörg Althaus Bei typischem Degradationsverhalten fällt die Leistung erst einmal exponentiell ab. Nach Norm arbeiten wir in Zyklen mit jeweils 43 Kilowattstunden pro Quadratmeter: In den ersten Zyklen verlieren wir in der Regel bei amorphen Modulen schon zehn Prozent und danach noch wenige Prozent pro Zyklus, bis eine Stabilisierung eintritt. Nach Standard ist dies bei maximal zwei Prozent über zwei Zyklen hinweg der Fall. Insgesamt landen wir bei amorphem Silizium »single junction« (eine photoelektrisch aktive Schicht / Anm. d. Red.) in der Regel zwischen 15 und 25 Prozent.

PHOTON Wie verhält sich das bei zwei amorphen Siliziumschichten und mikromorphen Modulen?

Althaus Bei a-Si/a-Si-Modulen (zwei photoelektrisch aktive Schichten aus amorphem Silizium / Anm. d. Red.) ist es ähnlich wie bei Single-junction-a-Si-Modulen. Bei mikromorphen Modulen liegt man bei rund zehn Prozent. Das ist generell aber sehr technologieabhängig. Man kann es nicht über einen Kamm scheren.

PHOTON Wenn ein Hersteller rein amorpher Module zwölf Prozent angibt – wie glaubwürdig ist das?

Althaus Nach unseren Erfahrungen schwanken die Lichtalterungsmechanismen schon von Modul zu Modul innerhalb einer identischen Bauart. Sie können von der Messung eines Moduls nicht auf die gesamte Bauart schließen. Deshalb gibt es eine Bandbreite: Nach unseren Tests belaufen sich die Veränderungen auf 15 bis 20, maximal auch 25 Prozent. Es mag sein, dass auch einmal ein Modul mit zwölf Prozent dabei gewe-



Jörg Althaus ist Geschäftsfeldleiter für die Qualifizierung von Photovoltaikmodulen bei der TÜV Rheinland Energie und Umwelt GmbH in Köln. Das Unternehmen beschäftigt sich seit 1997 mit dem Leistungsverlust amorpher Dünnschichtmodule.

sen ist, aber das ist dann schon wenig.

PHOTON Wie lange zieht sich der Degradationszyklus nach Inbetriebnahme einer installierten Anlage im Schnitt hin?

Althaus Beantworten kann man diese Frage nur, wenn man eine Langzeit-

»Was auf dem
Typenschild steht,
muss die stabilisierte
Leistung sein«

messung macht, und das ist nie technologieunabhängig. Eine vollständige Stabilisierung tritt bei rein amorphen Technologien erst nach etwa 1.000 Kilowattstunden pro Quadratmeter, teilweise sogar noch mehr, ein. Der Zeitraum hängt dann natürlich von der jeweiligen lokalen Einstrahlung ab. Das bedeutet, dieser Prozess wird im Allge-

meinen sehr lange dauern.

PHOTON Die häufig genannten drei Jahre oder 1.000 Tage – ist das eine Näherung?

Althaus Das sind Erfahrungswerte, die auch messtechnisch in verschiedenen Labors gemacht worden sind. In der Realität treten zwischenzeitlich Temperaturänderungen und Dunkelphasen auf, dabei kommt es zum Teil zu Erholungseffekten. Allgemein hängt es sehr, sehr stark von dem individuellen Modul ab, wie es sich verhält.

PHOTON Aufgrund dieses Degradationsverhaltens werden amorphe Module mit Anfangsmehrleistung verkauft. Wie genau kann man diese bestimmen?

Althaus Fakt ist erst einmal: Was auf dem Typenschild steht, muss die stabilisierte Leistung sein. Das Modul wird bei Auslieferung 10 bis 20 Prozent Mehrleistung haben. Die ersten zehn Prozent verliert es sehr schnell, auch bei niedriger Bestrahlungsstärke. Deswegen ist nicht zu erwarten, dass das Modul in den ersten Tagen im Feld die volle Mehrleistung hat, sondern schon zehn Prozent weniger.

PHOTON Inwieweit hat der Hersteller den Degradationsbereich auf dem Datenblatt auszuweisen?

Althaus Es gibt es keine Verpflichtung, das anzugeben. Wir raten aber stark an, dass der LID-Faktor (»Light induced degradation«, lichtinduzierte Degradation / Anm. d. Red.) regelmäßig überprüft wird, und die meisten Hersteller machen das auch: Sie nehmen immer wieder Module aus der Linie heraus und prüfen bei sich intern, wie stark die Lichtdegradation ist. Sie ist nun einmal ein Qualitätsmerkmal amorpher Module und kann sich von Modul zu Modul gleicher Bauart ändern.

PHOTON Herzlichen Dank für das Gespräch.

Das Interview führte Ines Rutschmann

bekannt ist, wollen viele Gesprächspartner in diesem Artikel nicht namentlich genannt werden. Anders jedoch GS-Solar: Der Modulhersteller unterstützt die Aufklärung des Sachverhalts.

Für drei Seriennummern von Kreyenhagen's Modulen teilt GS-Solar mit, dass diese mit 44 Watt Nennleistung das chi-

nesische Werk verlassen haben. Trifft dies auf alle Module zu, hat Kreyenhagen statt 17 Kilowatt damit nur rund 15 Kilowatt auf dem Dach. Dass er in elf Monaten nur 9.234 Kilowattstunden erwirtschaftet hat, erklärt sich dann zum Teil. Kreyenhagen ist jedoch kein Einzelfall. Für sechs weitere Anlagen, die

von dem ehemaligen Servicepartner Solar Beratungszentrum Nord Meyer & Köhl GmbH & Co. KG installiert wurden, treten nach der Überprüfung durch GS-Solar ebenfalls Abweichungen zutage. Geschäftsführer Andreas Köhl geht mittlerweile sogar von mindestens zwanzig betroffenen Kunden



Christian Ditsch / photon-pictures.com

Das Geschäft mit den Servicepartnern hat viel Geld in die Kasse gespült. SN Solartechnics hat nunmehr eigene Firmen zur Montage und ist ins Projektgeschäft eingestiegen. Fertiggestellt ist beispielsweise das Solartechnics-Solarprojekt Müritz 1 in Neu-Gaarz.

aus. Aufmerksam wurde er aufgrund eines eigentümlichen Vorfalls: Da die Anlage eines Kunden wenig Ertrag brachte, nahm er einige Module noch einmal vom Dach und entdeckte, dass sie Typenschilder der SN-Serie mit 36

bis 38 Watt trugen, obwohl es sich um 44-Watt-Module handeln sollte. Wie das komme, fragte er SN Solartechnics im Juli 2010. Bis Mitte März 2011 erhielt er keine klare Antwort. Nachdem PHOTON auf diesen Umstand hingewiesen

hatte, bekam Köhl einen Anruf aus Osnabrück: Die Module seien von einem Produktionsfehler betroffen und würden getauscht. Diesen Fehler stellten die SN-Mitarbeiter fest, ohne die Anlage in Augenschein genommen zu haben. Fünf Tage später wurden alle Fabrikate ausgewechselt. Anhand der Seriennummern hat der Hersteller GS-Solar gegenüber PHOTON angegeben, dass es sich bei den vermeintlichen 44-Watt-Modulen um Produkte mit 38 und 40 Watt Nennleistung handelte.

Unzureichende Kontrolle bei Auslieferung?

Konfrontiert mit diesen Ergebnissen bittet SN Solartechnics PHOTON zum Gespräch nach Osnabrück. Angesprochen wurden zwar Pressesprecher Lars Menebröcker, die beiden Hauptgesellschafter des Unternehmens sowie der Geschäftsführer der SN Solartechnics Verwaltungs GmbH, die persönlich haftende Gesellschafterin der GmbH & Co. KG ist. Doch der, der in die Firma einlädt, ist ein anderer: Kai Zimmer ist

Qualität von Weltklasse

F·RST® EVA FILM

Ihr zuverlässiges Material zur Verkapselung von Solarmodulen



Hangzhou First PV Material Co., Ltd.

Linan Hangzhou China

Url: www.firstpvm.com

Telefon: +86 571 63812086

E-mail: sales@firstpvm.com

Fax: +86 571 63710907

Vertretung in Europa: office-eur@firstpvm.com

Mghu@bluezone.no

Telefon/Fax: +47 73808668

der Ehemann von Sabrina Zimmer, der ehemaligen Geschäftsführerin der Verwaltungsgesellschaft und Gesellschafterin der AG. Er selbst ist nirgendwo im deutschen Handelsregister eingetragen, aber er spricht nicht nur für die 2006 gegründete SN Solartechnics GmbH & Co. KG, sondern gleich für die gesamte Unternehmensgruppe (siehe Grafik Seite 140). So erzählt er, welche Mitarbeiter er hinausgeworfen habe, welche Fehler von SN Solartechnics er auf sich nehmen und wo er die Zukunft der Gruppe sehe. Kann er Fragen nicht beantworten, ruft er Mitarbeiter, die nach einem kurzen Rapport mit einem Wink wieder abtreten dürfen. Das alles wirkt, als sei Zimmer der Herr über die Firma, als leite er sie. Zimmer selbst sagt mit einem schelmischen Lächeln: »Man hört auf mich. Die Geschäfte leiten, das machen schon die Geschäftsführer.«

Dass der Betreiber Kreyenhagen die falschen Module erhalten hat, bestätigt er, als ihm PHOTON das Flash-Protokoll vorlegt. »Das sind 44er«, erklärt er, ohne

einen Moment zu zögern. Er erkennt dies an den Leistungswerten. Auch anhand der Flash-Protokolle von zwei Kunden des Solar Beratungszentrums Nord räumt er ein, dass diese Module mit zu wenig Leistung geliefert bekamen. Wie es aber kommt, dass beispielsweise 44-Watt-Module Typenschilder mit 50 Watt von SN Solartechnics tragen, dafür hat er keine Erklärung. »Wir haben selbst keine Aufkleber, es wird alles in der Produktion gelabelt, von GS«, sagt Zimmer. Das Einzige, was ihm vorzuwerfen sei, sei eine unzureichende Kontrolle. Anhand der Flash-Werte hätte »bei allen die Alarmglocke angehen müssen, auch bei den Kunden. Das ist übersehen worden«, sagt er, »dieses Fehlers nehme ich mich an, egal wo er entstanden ist.« Da GS-Solar ausschließt, reihenweise falsche Labels aufgeklebt zu haben, bittet PHOTON Zimmer um eine oder mehrere Rechnungen zu den Containern, in denen Kreyenhagens Module steckten. Auf diesen ist auch die Nennleistung angegeben: Steht dort 44

Watt, müssen die Module in Deutschland ein neues Typenschild erhalten haben. Noch während des Gesprächs mit Zimmer werden diese Dokumente in Osnabrück eilig gesucht, aber keines gefunden. Auch im Nachgang und auf nochmalige Nachfrage wurde keines von SN Solartechnics in einem Zeitraum von zwei Wochen übermittelt.

Dafür sendet GS-Solar zwei entsprechende Rechnungen. 44-Watt-Module sind dort ausgewiesen – den Schwarzen Peter kann SN Solartechnics damit nicht mehr dem Hersteller zuschieben: Die Firma ist selbst für die falschen Typenschilder verantwortlich. 77 Cent und 80 Cent pro Watt wurden für die Module bezahlt. Re.Con hat das Kilowatt im Gesamtpaket mit Wechselrichter und Montagegestell für rund 1.700 Euro bekommen. Torsten Kreyenhagen zahlte 2.600 Euro inklusive Kabel, Anschluss und Montage. Allein bei diesem Geschäft hat SN Solartechnics neben der üblichen Händlermarge zusätzlich etwa 2.700 Euro Gewinn durch

LET THE SUNSHINE WITH



German Tech Future Technologies GmbH

www.german-tech-future.de

Monokristalline und polykristalline Solarmodule

Produziert unter deutschem Qualitätsmanagement.
International von unabhängigen Prüfungsinstitutionen zertifiziert
und akkreditiert. Versichert.
Bei namhaften Finanzinstitutionen gelistet.

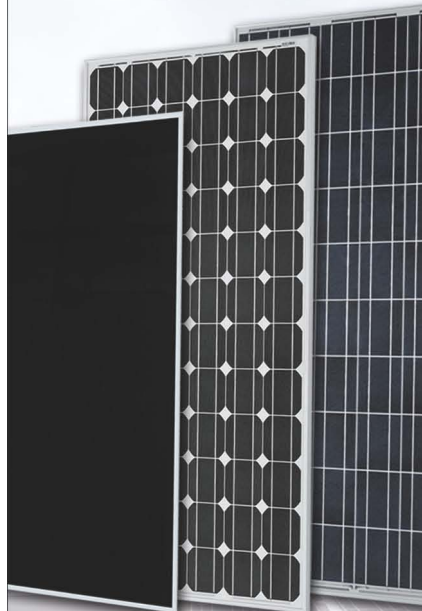


Wilferdinger Straße 64 • D-75179 Pforzheim • Tel. +49 (0)7231 182 34 36 • info@german-tech-future.de

BAUER

Solarenergie GmbH

Ihr zuverlässiger
Komplettanbieter



- PV-Module
- Wechselrichter
- Zubehör
- Beratung
- Projektierung
- Schulungen



BAUER Solarenergie GmbH
Hinter der Mühl 2 · 55278 Selzen
Telefon +49 (0) 6737-8081-0

www.bauer-solarenergie.de

die falsch ausgewiesene Leistung eingestrichen. Lohnt das den Aufwand? Bei größeren Mengen schon. Bis August 2010 hat SN Solartechnics mindestens 16 Megawatt GS-Module gekauft. Sollte davon etwa bei der Hälfte die Nennleistung angehoben worden sein, ergäben sich zusätzliche Einnahmen von mehr als einer Million Euro.

Zahl betrogener Kunden ungeklärt

Bei wie vielen Kunden die Typenschilder geändert wurden, ist aber ungewiss: Waren es alle oder nur ein Teil? Bei PHOTON haben sich drei weitere ehemalige Servicepartner gemeldet, die höchstwahrscheinlich ebenfalls betroffen sind. Nach eigenen Angaben hat SN Solartechnics 2010 mit rund 2.500 Servicepartnern zusammengearbeitet. Im Jahr 2009 wurden zufolge des Berichts über das erste Halbjahr 2010 der SN Solartechnics International AG, die als Holding über allen Gesellschaften der Gruppe steht, rund 50 Megawatt in eigenen Projekten installiert und an Partner verkauft. 2010 vertrieb die Unternehmensgruppe nach Informationen dieser Zeitschrift rund 53 Megawatt an ihre Servicepartner – Dünnschichtmodule und kristalline.

Dass auch kristalline Module umgelabelt worden seien, berichten sowohl ein externer Dienstleister, der im vergangenen Jahr einen Teil der Lagerhaltung und Kommissionierung übernahm, als auch einstige Lagermitarbeiter aus Osnabrück, die allesamt anonym bleiben möchten. Demnach wurden die von ConnectM grafisch erstellten Typenschilder an Druckereien im Umkreis von Osnabrück gegeben und anschließend in den Lagern aufgeklebt. Bei kristallinen Modulen, die offenbar von verschiedenen chinesischen Herstellern stammen, wurden positive Leistungstoleranzen ausgeschöpft: Verfügte beispielsweise ein 180-Watt-Modul über 183 Watt Leistung, wurde ein 185-Watt-Label angebracht. Bei den Dünnschichtmodulen wurde die Anfangsmehrleistung ausgenutzt. GS-Solar liefert seine Produkte mit 12 bis 18 Prozent über Nennleistung aus, eher sogar noch mehr. Ein 44-Watt-Modul hat bei Auslieferung dann rund 50 Watt oder mehr – es ergibt sich ein Spielraum, um die Nennleistung kurzerhand auf 50 Watt hochzuschrauben. Unverändert blieben in den bekannten Fällen die Leistungswerte auf den Flash-Protokollen (Stromstärken und Spannungen werden von SN Solartechnics

gar nicht aufgeführt). Die Abnehmer sahen damit, dass sie mindestens zwei Watt Mehrleistung erhalten haben und fragten nicht weiter nach. Begründet worden seien diese Aktionen gegenüber den Mitarbeitern in Osnabrück damit, dass Aufträge sonst nicht hätten erfüllt werden können.

Lieferprobleme mit Solarboom begründet

Denn wiederholt gab es bei SN Solartechnics Probleme, Lieferverträge zu erfüllen. Extrem muss die Situation im vergangenen Jahr gewesen sein. Aus diesem Grund hat sich eine Vielzahl von Servicepartnern von dem Unternehmen abgewandt. Kai Zimmer gesteht Probleme ein und begründet diese mit der boomenden Solarbranche. »Es war irgendwann nicht mehr zu überblicken«, sagt er. Aber sei das nicht überall der Fall? »Ich kenne mittlerweile sehr viele Solarfirmen, und habe bei allen gefragt: »Wie läuft's bei euch?« Und es haben alle die gleichen Probleme, es sagt nur keiner offen zur PHOTON.« Einen Annahmestopp für Bestellungen gab es im Frühling 2010 allerdings nicht. Wer der SN Solartechnics GmbH & Co. KG einen Auftrag erteilte, erhielt automatisch von der SN Solartechnics International AG eine Bestätigung mit Aufforderung zur Zahlung von 100 Prozent der Auftragssumme – ohne Nennung eines Liefertermins. Wird auch nur ein Bruchteil gezahlt, gilt der Vertrag als rechtskräftig. Wie ehemalige Vertriebsmitarbeiter und Servicepartner mitteilen, gerieten viele Installateure in die Bredouille, weil bis zum Stichtag 30. Juni keine oder die falsche Ware kam oder Komponenten fehlten. Organisierten sie Module und Wechselrichter anderweitig und traten vom Vertrag zurück, wurde eine Klausel aus den allgemeinen Geschäftsbedingungen wirksam – SN Solartechnics steht demnach ein Reugeld in Höhe von 20 Prozent der bestellten Ware zu. Ihrem Unmut über derartige Geschäftspraktiken machten sich Endkunden und Installateure in dem Beitrag »Solartechnologie-Geschädigte bitte melden« auf der Internetseite Easybay-web.eu Luft. Gegen den Betreiber und den Provider der Seite ist SN Solartechnics auch juristisch vorgegangen. Anfang März sind die Einträge offline gegangen.

Wachstum auf Kosten der Kunden

Nach all dem Ärger ist SN Solartechnics mittlerweile vom Geschäftsmodell der Servicepartner abgerückt: Seit

der Geschichte bei Torsten Kreyenhagen wolle man »künftig nur noch 50 Servicepartner haben. Bei diesen wissen wir, dass die Qualität stimmt«, erklärt Zimmer. Richtig ist wohl eher, dass kaum noch Installateure zwischen Flensburg und Garmisch-Partenkirchen mit SN Solartechnics zusammenarbeiten wollen. Dass viele Installateure ihre Geschäftsbeziehung mit dem Systemhaus beendeten, hat diesem offenbar nicht geschadet. SN Solartechnics hat sich neu aufgestellt und deckt nunmehr alle Bereiche des Projektgeschäfts ab. Mit der THM Robbers GmbH & Co. KG und der PV Construction Germany GmbH & Co. KG gibt es zwei Installationsunternehmen im Konzern, die Anlagen im Auftrag der SN Solartechnics Vertriebs GmbH & Co. KG errichten, die ebenfalls in Osnabrück sitzt. Es werden kleinere Installationen direkt für Endkunden ausgeführt. Über die CPA Capital Partners AG und die GfM Gesellschaft für Machbarkeitsstudien mbH & Co. KG aber setzt die Unternehmensgruppe auch große Dachsysteme und Solarparks in Deutschland und Italien um, die dann an Anleger verkauft werden. CPA könne »bereits für Investitionssummen ab 20.000 Euro« interessante Optionen bieten, heißt es auf der Internetseite der AG. Manche der großen Projekte bleiben auch im Besitz der SN-Gesellschafter. Zimmer brüstet sich beispielsweise gegenüber PHOTON, Anlagen in Süddeutschland zu besitzen – als »eigenes Investment«.

Möglich wurden die Expansion der Firmengruppe und der Bau großer Solarparks einerseits sicherlich durch die Gewinne aus dem Servicepartner-Geschäft. Rein wirtschaftlich ist die SN-Gruppe in der Vergangenheit nicht schlecht gefahren. Da die SN Solartechnics GmbH & Co. KG ihren Ertrag an die SN Solartechnics International AG abführt, die zudem letztlich Vertragspartner bei jedem einzelnen Geschäft über die Servicepartner war, sind bei der Mutter auch die Gewinne zu finden: rund 1,3 Millionen Euro im Jahr 2009. Für 2010 wird vorläufig und nur intern von drei Millionen Euro gesprochen. Andererseits verfügt SN Solartechnics über einen vermögenden Gesellschafter. Dieser ist die Max Walk GmbH & Co. Vertriebs KG, die 50 Prozent an der Holding SN Solartechnics International AG hält. Hinter der Firma steht vorrangig Otto de Crignis, ein Münchener Unter-

nehmer, der seit 2008 bei SN Solartechnics mitmischte. Im Handelsregister ist die Beteiligung von de Crignis ab 2009 nachzuvollziehen. Mit dem Einstieg der Münchener beginnt das rasante Wachstum. Über die De-Crignis-Firma Max Walk & Willy Lehmann Kraftfahrzeuge-Landmaschinen GmbH wurden seit 2008 große Mengen an Solarmodulen eingekauft. Auf diese Weise war auf einen Schlag eine viel größere Zahl von Servicepartnern zu bedienen. Der Umsatz der 2009 gegründeten SN Solartechnics International AG schnellte aus dem Stand auf 37,5 Millionen Euro hoch. Zum Vergleich: Die gesamte Bilanzsumme der SN Solartechnics GmbH & Co. KG betrug 2007 noch 1,9 Millionen Euro und 2008 rund 7,6 Millionen Euro, zu einem Zeitpunkt, als die Firma neben ihrer eigenen Verwaltungsgesellschaft die einzige der heutigen Gruppe war (im Frühling 2008 wurde noch die GfM gegründet).

Geschädigte überlegen, Anzeige zu erstatten

Wie hochfliegend die Pläne der Gesellschafter sind, macht der Zwischenbericht der AG über das erste und zweite Quartal 2010 deutlich: »SN Solartechnics hat das mittelfristige Ziel, im Durchschnitt schneller zu wachsen als der Weltmarkt«, heißt es dort. In diesem Jahr werden ein Umsatz von 150 bis 180 Millionen Euro und ein Gewinn (vor Zinsen und Steuern) von 30 Millionen Euro erwartet. Für 2012 beläuft sich der angepeilte Umsatz auf 200 bis 230 Millionen Euro, wovon die Hälfte im Ausland erwirtschaftet werden soll.

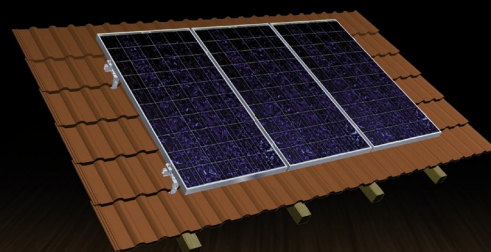
Um welchen Preis diese Ziele forciert worden sind, das wird sich wohl erst noch zeigen. Offen ist, wie viele Anlagenbetreiber hinsichtlich der Leistung ihrer Module betrogen wurden. Mehrere Geschädigte überlegen, Strafanzeige wegen Betrugs zu erstatten. Bis Redaktionsschluss hat nach Informationen von PHOTON aber noch keiner diesen Schritt getan. Ungeklärt ist auch, wie hoch der Schaden für die Installateure ist, die gutgläubig gekauft haben, und für die Modulhersteller, deren Ware ohne ihr Wissen verändert worden ist. Und fraglich ist, wie eine Entschädigung aller Betroffenen erfolgen kann. SN Solartechnics hat auf die letzte E-Mail von PHOTON nicht mehr reagiert – in dieser war ein Beleg angehängt, dass Kreyenhagens angebliche 50-Watt-Module als 44er nach Deutschland verkauft wurden. Ines Rutschmann

TRIC

Sicherheit durch Perfektion

Für jedes Dach die perfekte Lösung

TRIC Aufdachsystem



www.tric-montagesystem.de

Das TRIC Montagesystem erhalten Sie bei den TRIC-Kooperationspartnern: Wagner & Co und Frankensolar



Wagner & Co

FRANKEN
SOLAR

