



EINFACHE TECHNIK: Thermosiphon-Anlagen sind in vielen südeuropäischen Ländern Standard.

Windturbinen ‚made in Germany‘ sind längst weltweit zu finden. Bei Solarthermie-Anlagen ist das eher nicht der Fall. Daran wollen mehrere deutsche Hersteller etwas ändern. Vor allem in Südeuropa rechnen sie sich Chancen aus. Die Ziele sind ehrgeizig: „Wir wollen nicht nur im deutschen Markt weiter wachsen, sondern künftig auch mehr Kollektoren im europäischen Ausland verkaufen“, sagt beispielsweise Raimon Dörr, Geschäftsführer der Pro Solar Energietechnik GmbH Raimon Dörr. In fünf Jahren solle eine Exportquote von mindestens 25 Prozent erreicht werden.

Eine große Herausforderung für den kleinen Mittelständler aus dem württembergischen Ravensburg. Im vergangenen Jahr lag die Exportquote bei gerade einmal fünf Prozent; bei einer abgesetzten Kollektorfläche von rund 21.000 Quadratmeter gingen damit nicht mehr als 3.000 Quadratmeter ins Ausland, genauer gesagt nach Spanien, Italien und Kroatien.

Doch der richtige Zeitpunkt, mehr Zeit und Geld in den Export zu investieren, sei nun gekommen, so Dörr. Denn in diesen Staaten steige die Nachfrage nach solarthermischen Systemen derzeit rasant. „Da wollen wir unsere Präsenz verstärken.“

Wegen der guten Wachstumsaussichten in Märkten wie Frankreich und Spanien haben derzeit viele Solarunternehmen ähnliche Pläne. Allein auf dem deutschen Markt, der in diesem Jahr erneut zu stagnieren droht (siehe Seite 34), will sich offenbar keine Kollektorschmiede mehr verlassen. „Die Firmen setzen zunehmend auf Diversifikation“, sagt Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarindustrie (BSi). Noch liege die Exportquote vieler, besonders kleinerer Firmen erst bei durchschnittlich rund fünf Prozent; in den kommenden Jahren, prognostiziert der Solarfachmann, werde diese Quote jedoch deutlich steigen.

Südeuropa im Visier

Die Sonne wird exportiert. Deutsche Solarthermie-Firmen wollen ihre Kollektoren verstärkt im europäischen Ausland anbieten. Aber teure und langwierige Testverfahren erschweren den Zugang.

Text: Sascha Rentzing, Fotos: Georg Schreiber

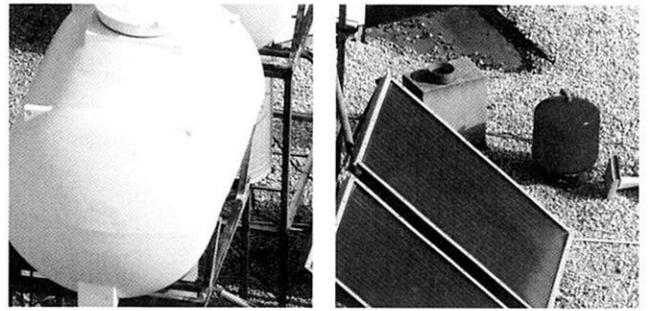
Deutsches Zertifikat hilft nicht

Einfach ist es nicht, im Ausland Fuß zu fassen. Ein großes Hindernis: Wer seine Produkte international verkaufen will, kommt mit dem deutschen DIN-Geprüft-Zeichen nicht weit. Derzeit hat jedes europäische Land sein eigenes Zulassungsverfahren. Das erschwert den Marktzugang erheblich. In Frankreich beispielsweise haben nur die Betreiber Anspruch auf staatliche Förderung, deren Kollektoren vom Pariser Wissenschaftlichen und Technischen Zentrum für Bauwesen (CSTB) zertifiziert wurden.

Viel Zeit und Geld kostet auch der Aufbau einer Vertriebsstruktur: Die Produkte müssen in den Zielmärkten beworben werden, es braucht Partner, die die Solaranlagen an den Mann bringen. Soll das Geschäft größer aufgezogen werden, sind Niederlassungen mit eigenem Personal unerlässlich.

Nur wenige große Player haben bereits solche Dependancen – wenn auch aus anderen Gründen. Für den Vertrieb ihrer Heiztechnik haben sich Firmen wie die BTT Thermotechnik GmbH (vormals Buderus) und die Viessmann Werke GmbH & Co. KG in einigen südeuropäischen Ländern bereits ein enges Vertriebsnetz aufgebaut.

Unter den Solarspezialisten ist die Wagner Solartechnik GmbH gut aufgestellt. Im März 2004 gründete das Unternehmen aus dem hessischen Cölbe in Madrid die spanische Tochter Wagner Solar S.L. Darüber hinaus hat Wagner Vertriebspartner in Frankreich, den Beneluxstaaten, Polen und Ungarn. Laut Geschäftsführer Klaus Schweitzer werden in 2005 zehn Prozent der Gesamtproduktion, also rund 8.000 Kollektorfläche, in diese Staaten exportiert. Dieser Anteil solle in den kommenden Jahren weiter steigen.



Gute Chancen sieht Wagner vor allem in Spanien. Der Grund: Die spanische Regierung will von derzeit 600.000 Quadratmeter installierter Fläche auf 4,8 Millionen im Jahr 2010 kommen – eine glatte Verachtfachung des Marktes. Um das ehrgeizige Ziel umzusetzen, ist ein Gesetz in Vorbereitung, das landesweit die Integration solarthermischer Anlagen in öffentliche und gewerblich genutzte Gebäude vorschreibt. Auf kommunaler Ebene gibt es eine solche Baupflicht bereits in rund 40 Städten. Darüber hinaus wird seit 2003 für jeden Kollektor ein 30-prozentiger Investitionskostenzuschuss gezahlt.

An sich optimale Voraussetzungen für ein gutes Geschäft. Mit einem „großen Ärgernis“, so Schweitzer, müsse Wagner jedoch vorerst weiterhin leben: dem verdeckten Protektionismus der Spanier. „Fast jede Region hat hier ihr eigenes Kollektortestverfahren.“

Ein eigentlich überflüssiges Prozedere. Denn Wagner bietet im spanischen Markt sowohl für Einfamilienhäuser als auch für öffentliche oder gewerblich genutzte Gebäude die gleiche Technologie an wie in Deutschland: kleine wie große Kollektoren, Sonnenfänger zur Brauchwasserbereitung oder zur Heizungsunterstützung. Und diese sind von den deutschen Prüfinstituten bereits auf Herz und Nieren überprüft worden.

Phönix versucht's in Frankreich

Ähnliche Erfahrungen wie Wagner in Spanien macht die Phönix Sonnenwärme AG derzeit in Frankreich. 2003 hat das Berliner Unternehmen in Nantes an der Atlantikküste eine Dependance eröffnet, von wo aus es über ein kleines Netz von Vertretern vor allem die Bretagne und die Normandie beliefert. Zuvor hatte Phönix den französischen Markt nur über Partnerbetriebe mit Sitz an der deutsch-französischen Grenze bedient.

„Das installierende Handwerk steht der Solarthermie skeptisch gegenüber“, schildert Frankreich-Vertriebschef Nils Lunkenheimer seine Erfahrungen. Außerdem sei es aufwändig und teuer, das CSTB-Siegel zu bekommen. Das sei auch der Grund, weshalb Phönix in Frankreich noch nicht seine ganze Produktpalette anbiete. „Bisher haben wir nur unseren Flachkollektor Infinity zertifizieren lassen“, sagt Lunkenheimer.

Nichtsdestotrotz seien die Aussichten für die Solarthermie sowohl für kleinere Brauchwasseranlagen als auch für Großanlagen in Frankreich gut: „Mit dem Plan Soleil will der Staat die installierte Kollektorfläche bis 2006 von derzeit 580.000 Quadratmeter auf 1,1 Millionen Quadratmeter fast verdoppeln“, erklärt Lunkenheimer. Um dieses Ziel zu erreichen, können Käufer einer Solaranlage seit Anfang dieses Jahres 40 Prozent der Hardware-Kosten einer Anlage von der Einkommenssteuer abziehen. Erfreulich ist auch die Entwicklung bei Großprojekten: So plant etwa die Hotelgruppe Accor, einen Teil seiner insgesamt 1.329 Hotels in Frankreich mit solarthermischen Anlagen auszustatten.

Phönix setzt vor allem auf das Kleinanlagen-Segment. „Wir werden hier in erster Linie kleinere Brauchwasseranlagen verkaufen“, sagt Lunkenheimer. Deshalb bestehe seine Hauptarbeit derzeit in der Suche nach Vertriebspartnern in den übrigen Departements.

Klar, dass auch andere deutsche Hersteller angesichts dieser guten Marktprognosen gerne mehr in Frankreich und Spanien machen würden. Noch stehen sie aber am Anfang. Die Solvis GmbH & Co KG etwa exportiert nach den Worten ihres Geschäftsführers Helmut Jäger wegen der bestehenden Handelshemmnisse derzeit nicht mehr als fünf Prozent. Absatzmärkte für die Solar- und Heiztechnikprodukte der Braunschweiger sind Spanien, Italien, Portugal und Österreich. International



HANDARBEIT: Tanks für die Kalt- und Warmwasserspeicherung.



HÄUFIGES BILD: Flachkollektoren auf Hoteldächern.

dagegen noch gar nicht aktiv ist die Hager Westfa GmbH. „Wir sondieren gerade, wo wir mit unseren Produkten ankommen können“, erklärt Westfa-Produktmanager Bernhard Mertel. Wie zu vermuten, gehören auch Spanien und Frankreich zur engen Auswahl der Westfalen.

Und was halten die Unternehmen von anderen europäischen Märkten wie Griechenland, Zypern oder der Türkei? Nicht viel. Denn teure High-Quality-Kollektoren aus Deutschland mit hohen Wirkungsgraden sind in diesen Ländern kaum gefragt. Wegen der hohen Sonnenausbeute bestimmen einfache, kostengünstige Thermie-Systeme den Markt. Primär zum Einsatz kommen die so genannten Thermosiphon-Anlagen, die ganz ohne Pumpen und Regeltechnik arbeiten. Man lässt das Wasser einfach durch den Kollektor fließen und zapft es nach der Erwärmung aus dem Speicher ab.

Hoffen auf Solar Keymark

So hält sich die Anzahl der interessanten Auslandsmärkte für deutsche Technologie ziemlich in Grenzen. Was den Newcomern den Start ins internationale Geschäft erleichtern

würde, wäre ein einheitliches europäisches Gütesiegel wie Solar Keymark (*neue energie* 03/2004). Die europäische Normierungsbehörde hat das Label, das der europäische Solarthermieverband (ESTIF) gemeinsam mit der EU entwickelt hat, im Januar 2003 offiziell akzeptiert. Idee des Regelwerks: Sonnenfänger, die das Zertifikat tragen, sollen in allen Ländern Europas ohne nationale Prüfungen verkauft werden können.

Doch so gut das Solar Keymark-Konzept bei den Unternehmen auch ankommt – kein in Deutschland produzierter Kollektor trägt diese Plakette. Das liegt daran, dass mit dem Gütesiegel momentan schlicht und ergreifend wenig anzufangen ist. „Solar Keymark hat den Durchbruch noch nicht geschafft“, konstatiert Estif-Projektmanager Uwe Brechlin. So hat etwa Spanien bereits vor einem Jahr angekündigt, das Programm einführen zu wollen – auf die Umsetzung wartet die Branche bis heute. Auch das Bundesumweltministerium hatte Solar Keymark ursprünglich als „Option“ für Deutschland bezeichnet, dieses Thema dann aber nicht weiter verfolgt. Damit sind die beiden europäischen Hauptmärkte für thermische So-

laranlagen für den „freien“ Handel nach wie vor tabu. Wie können die Länder also dazu bewegt werden, sich für die Solarthermie zu öffnen und bessere Exportchancen zu ermöglichen? Brechlin glaubt, dass in vielen Ländern erst einmal ein Bewusstsein für diese Technologie geschaffen werden müsse. Hier sei vor allem die EU gefragt. „Was wir bräuchten, wäre eine europäische Richtlinie für regeneratives Wärmen und Kühlen“, sagt Brechlin. Sie müsse festlegen, wie hoch der Anteil von Biomasse-, Erd- und Solarwärme in der EU zu einem bestimmten Zeitpunkt sein soll und den Ländern unter anderem empfehlen, Marktzugangsbarrieren abzubauen. Bisher gebe es eine solche Zielsetzung nur für regenerativ erzeugten Strom.

Vorerst wird es eine europäische Wärmerichtlinie aber wohl nicht geben. Bislang hat die EU-Kommission jedenfalls keine Anstalten gemacht, eine solche Richtlinie auf den Weg zu bringen. Wenig erfreulich vor allem für exportorientierte deutsche Unternehmen. Auch in Deutschland ist im Moment Warten angesagt – darauf, dass die Politik endlich in die Diskussion um ein Regeneratives Wärmegesetz einsteigt. ◀