

Nicht erwärmend

Der deutsche Solarthermie-Markt droht in diesem Jahr zu stagnieren. Damit es besser wird, wollen die Unternehmen gezielter auf Handwerker und Endkunden zugehen. Und sie hoffen auf ein regeneratives Wärmegesetz, das die notwendige Planungssicherheit schafft.

Text: Sascha Rentzing, Fotos: Paul Langrock



WARTEN AUF DIE POLITIK: Die Solarthermie-Branche kommt nicht vom Fleck.

Es war keine gute Nachricht für die Solarthermie-Branche, die Gerhard Stryi-Hipp Anfang August verkündete: „Wenn die Nachfrage nach Kollektoren nicht schnell spürbar ansteigt, werden wir in diesem Jahr ein Marktwachstum von null bis allenfalls zehn Prozent haben.“

Anfang des Jahres hatte der Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarindustrie (BSi) für 2004 noch von einem Plus in Höhe von 35 bis 40 Prozent gesprochen. Eine Million Quadratmeter Kollektorfläche, lautete die Prognose, werden bundesweit bis Ende Dezember installiert sein.

Mittlerweile hält es Stryi-Hipp für nicht mehr ausgeschlossen, dass bis Jahresende lediglich das Vorjahresultat von 750.000 Quadratmeter erreicht wird. Bitter für die Branche, die nach einer regelrechten Flut von Förderanträgen durch das Marktanzreizprogramm gegen Ende 2003 mit so viel Optimismus wie noch nie in dieses Jahr gestartet war.

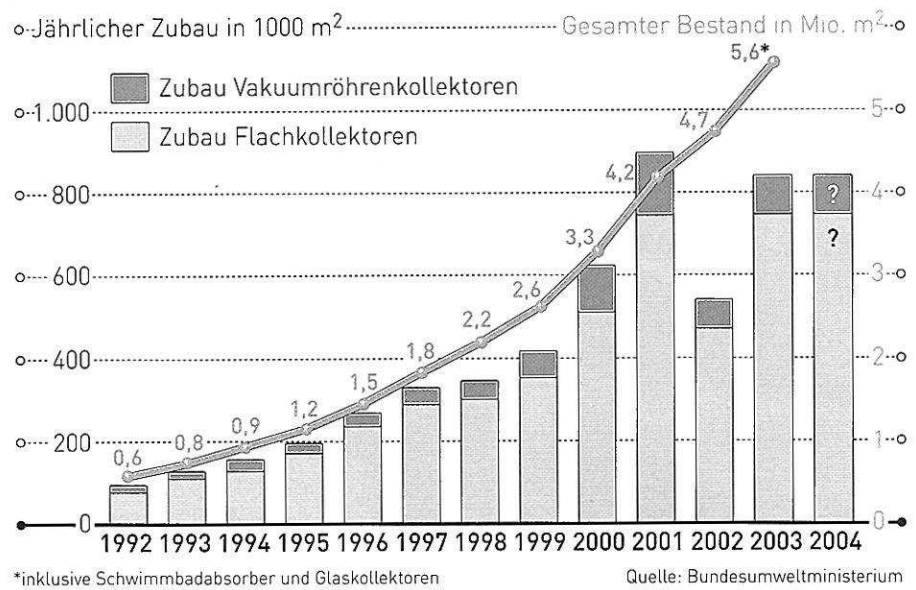
Erwarteter Absatzschub bleibt aus

„Die Unternehmen haben sich große Hoffnungen auf einen Absatzschub gemacht. 75.000 Anträge wurden in den letzten vier Monaten 2003 gestellt und ins Jahr 2004 übernommen. Das entspricht einer Kollektorfläche von rund 800.000 Quadratmetern. Doch davon wurden bisher in diesem Jahr schätzungsweise gerade einmal die Hälfte realisiert“, beschreibt der BSi-Geschäftsführer die unbefriedigende Situation.

Und dass die große Installationswelle noch kommen wird, hält der Branchenkenner für unwahrscheinlich. Denn die Neunmonatsfrist für die Realisierung der Anlagen läuft für den Dezember-Antragsberg Ende September ab. Werden die Sonnenfänger bis dahin nicht auf die Dächer gebracht, verfällt der Förderanspruch.

Kaum mehr Hoffnung auf einen heißen Herbst lassen auch die Antragszahlen aus der ersten Jahreshälfte zu. Nach Informationen des für die Bearbeitung der Förderanträge zuständigen Bundesamtes für

Höhen und Tiefen: Solarthermie in Deutschland



Wirtschaft und Ausführungskontrolle (Bafa) wurden in der Zeit von Januar bis Juni gerade einmal 30.643 Anträge gestellt. Das sind 43 Prozent weniger als im Vergleichszeitraum des Vorjahres (53.414).

Warum die Aufmerksamkeit für die Solarthermie nach dem durchaus erfolgreichen Jahr 2003 so rapide nachgelassen hat, können sich die Solarverbände selbst nicht so recht erklären. Eine Ursache: Die Photovoltaik kommt bei den Bauherren momentan schlicht und ergreifend besser an. „Bisher galt die Solarthermie als günstigere, wirtschaftlichere Variante der Sonnenenergie-Nutzung. Mit den aktuellen Vergütungssätzen ist es nun erstmals möglich, mit Solarstrom Geld zu verdienen. Das hat für ein Umdenken gesorgt“, mutmaßt Stryi-Hipp.

Vorteile nicht richtig vermittelt

Jedenfalls sehen die Prognosen für die Photovoltaik für das laufende Jahr im Gegensatz zur Solarthermie rosiger aus: Trotz Engpässen bei den Modulen werden nach Schätzungen der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (UVS) und des BSI in diesem Jahr hierzulande voraussichtlich Solarstromanlagen mit einer Leistung von rund 300 Megawatt installiert werden. Das entspricht mehr als einer Verdoppelung des Vorjahresvolumens.

Nicht, dass Unternehmensberater und UVS-Vorstandsmitglied Werner Koldehoff der PV-Branche diesen Erfolg nicht gönnt,

doch hätten sich die Solarwärme-Unternehmen in Sachen Öffentlichkeitsarbeit, Marketing und Vertrieb mehr ins Zeug gelegt, würde die Solarthermie seiner Meinung nach im Augenblick nicht ganz so sehr im Schatten ihrer „großen Schwester“ stehen. „Auch mit Kollektoranlagen lässt sich Geld sparen.“ Fakt sei, so Koldehoff, dass Öl und Gas immer teurer würden, und die Zuschüsse, die der Bund derzeit noch gewähre, seien auch okay. Bisher sei allerdings versäumt worden, diese Vorzüge der Solarthermie bewusst zu machen.

Damit richtet sich Koldehoffs Kritik auch gegen die Marketinginitiative Solarwärme plus, die von der Deutschen Energie-Agentur GmbH koordiniert wird (neue energie 3/2003). Im März 2003 mit einem Budget von 400.000 Euro und dem Ziel gestartet, Handwerksbetriebe für die Solarthermie fit zu machen und als „Solarbotschafter“ zu gewinnen, ist es den Initiatoren anscheinend nach wie vor noch nicht gelungen, genügend Installateure zu mobilisieren.

Mit mangelnder Förderung kann die unbefriedigende Nachfrage nicht begründet werden. Immerhin sind im Marktanzreizprogramm für das laufende Jahr noch einmal 240 Millionen Euro mit Ausnahme der Windkraft für alle regenerativen Energien reserviert. Wer dabei seine Kollektoranlage 2004 bewilligt bekommt und aufstellt, erhält pro installiertem Quadratmeter Kollektorfläche einen Zuschuss von 110 Euro. Zwar waren es in 2003 noch 125

Euro, dafür sind nach der im vergangenen November geänderten Richtlinie nun aber nicht nur private Nutzer antragsberechtigt, sondern auch Kirchen, Kommunen, sonstige öffentlich-rechtlichen Körperschaften, freiberuflich Tätige sowie kleine und mittlere Unternehmen. Und erstmals gibt es auch für die Erweiterung bereits bestehender Anlagen Geld, und zwar 60 Euro je zusätzlich installiertem Quadratmeter.

Firmen gehen in die Offensive

Die Branche hat erkannt, dass sie dringend etwas tun muss, um wieder besser ins Geschäft zu kommen. Einige Firmen haben sich bereits etwas einfallen lassen. So zum Beispiel die Solvis GmbH & Co KG. Die Strategie des Braunschweiger Kollektor- und Pelletskessel-Produzenten zielt darauf ab, Kunden den Einstieg in die Solarthermie so leicht wie möglich zu machen. Darum bietet das Unternehmen ab sofort nicht nur Komplettsysteme, sondern auch Einzellösungen an – ein Entgegenkommen an Bauherren, die nicht auf Antrieb so viel Geld in die Hand nehmen wollen. War etwa der Heizkessel SolvisMax Pur bislang nur in Kombination mit einer Solaranlage zu haben, kann die Therme nun auch einzeln und der Kollektor irgendwann nachgekauft werden.

Nicht nur der Kunde, sondern auch das installierende Handwerk soll bei Solvis künftig König sein. Das Unternehmen lädt darum Fachhandwerker und -planer einmal monatlich zu einem kostenlosen,

dreitägigen Kompaktseminar ein. Dort erklären Mitarbeiter, wie Solarheizkessel, Kollektoren und Regelungstechnik funktionieren.

„Das Sanitär-, Heizung-, Klima-Handwerk ist der zentrale Multiplikator für unsere Technik“, betont Geschäftsführer Helmut Jäger. Bedauerlicherweise spiele die Solarthermie für die Installationsbetriebe jedoch nach wie vor nur eine Nebenrolle. „Es muss deshalb gelingen, die Handwerker von unseren Produkten zu überzeugen. „Dann“, so der Solvis-Chef, „könnten diese potenzielle Solarwärmekunden aktiv ansprechen, und die Basis für eine großflächige Durchsetzung der Solarwärme wäre gegeben.“

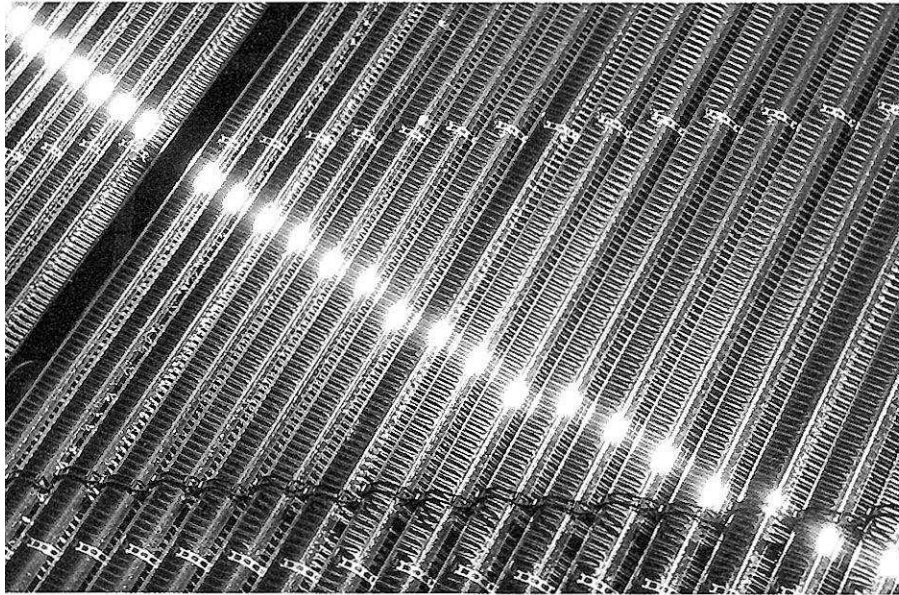
Auch die pro solar energietechnik GmbH will enger ans Handwerk und die Endkunden ran. Die Ravensburger, die wie Solvis Pelletskessel und Kollektoren anbieten, haben deshalb ihre Vertriebsmannschaft von 15 auf 25 Mitarbeiter verstärkt, sie veranstalten Verkaufsschulungen und Informationsabende für Bürger. „Wir wollen so einen Sog erzeugen, um immer mehr Menschen in die Solarthermie reinzuziehen“, erklärt Marketingleiter Raimon Dörr das Ziel.

Seine Hoffnung ist es, dass sich die Solarthermie vor allem über die Heizungserneuerung puschen lässt. Die Aussichten, bereits mit der nächsten Modernisierungswelle im Herbst höhere Absatzzahlen zu erreichen, stehen gar nicht mal so schlecht. Denn die Bundesregierung rückt den Kesselveteranen derzeit massiv auf den Leib. Je nach Erhebung stehen in den kommenden Jahren durch verschärfte Grenzwerte der Bundesimmissionsschutzverordnung sowie der Energieeinsparverordnung zwei bis vier Millionen Thermen zur Erneuerung an.

Auslaufmodell Marktanreizprogramm?

Doch werden eine Modernisierungswelle in deutschen Kellern und Imagekampagnen der Unternehmen allein substanzielles und kontinuierliches Marktwachstum sicherstellen können? BSi-Mann Stryi-Hipp ist skeptisch: „Es ist davon auszugehen, dass sich die Marktsituation wieder verbessert. Um die Solarthermie jedoch dauerhaft zu stimulieren, müssen wir möglichst bald vom unsicheren Marktanreizprogramm wegkommen“, findet der BSi-Geschäftsführer deutliche Worte. So sei derzeit noch immer nicht klar, wie die Förderung im kommenden Jahr aussehe. Kein befriedigender Zustand für die Unternehmen, die für 2005 planen müssen.

Sowohl BSi als auch UVS suchen deshalb derzeit nach Alternativen zur staatlichen Förderung. Eine Idee: ein regeneratives Wärmegesetz, das wie das Erneuerbare-Energien-Gesetz funktionieren soll. Nur, dass danach eben nicht ins Netz einge-



NUR TEILWEISE SONNIG: Deutsche Kunden lassen sich vom Glitzern der Solarkollektoren wenig beeindrucken, sie setzen eher auf Photovoltaik.

speister Strom, sondern die erzeugte Wärme vergütet wird. Mit einem Wärmemengenzähler könnte die produzierte Energie gemessen werden. Nachgedacht wird bei den Solarverbänden aber auch über eine Verordnung, die den Einsatz thermischer Solarsysteme beim Neubau von Ein- und Mehrfamilienhäusern vorschreibt.

Bei BSi und UVS geht der Trend klar hin zu einem regenerativen Wärmegesetz. Der Vorteil einer solchen Regelung: Eine über einen bestimmten Zeitraum festgeschriebene Vergütung sorgt bei den Unternehmen für Planungssicherheit, und die Anlagenbetreiber können quasi auf Knopfdruck sehen, wie viel Ertrag sie gerade einfahren.

Nicht nur das: Nach Ansicht von Stryi-Hipp würde ein solches Gesetz auch solarthermischen Großanlagen, etwa für den Einsatz in Mehrfamilienhäusern, öffentlichen Gebäuden oder Hotels, zum Durchbruch verhelfen. Bisher gibt es keine Förderung für dieses Marktsegment. Deshalb liegt der Marktanteil von Großanlagen laut BSi-Statistik derzeit bei gerade einmal zehn Prozent.

Mit Sicherheit wird es noch ein gutes Stück Arbeit, ein regeneratives Wärmegesetz in der Politik zu etablieren. Vor allem, weil die entscheidende Frage noch offen ist: Auf wen sollen die Kosten umgelegt werden? Widerstand bei den Öl- und Gasunternehmen ist programmiert.

Die meisten Unternehmen würden ein regeneratives Wärmegesetz begrüßen. Doch bis eine solche Regelung für neue

Impulse im deutschen Solarthermie-Markt sorgen kann, dürften mindestens noch zwei, drei Jahre vergehen.

Unternehmen setzen auf Export

So lange warten will freilich keiner. Viele Firmen verstärken deshalb derzeit ihre Bemühungen, im Ausland neue Absatzmärkte zu erschließen. „Im Moment gehen nur rund fünf Prozent unserer Flachkollektoren über die Grenze. In den kommenden drei bis fünf Jahren wollen wir unsere Exportquote auf 25 Prozent steigern“, kündigt etwa Raimon Dörr an. Die „Märkte von Morgen“ sieht der pro solar-Marketingchef vor allem in Spanien, Kroatien, Österreich und Frankreich.

Auch für die Interpane Glasindustrie KG, mit dem Absorberband Sunselect in Deutschland Marktführer bei den Kollektorbeschichtern, spielt das Auslandsgeschäft eine zunehmend größere Rolle. „Massives Marktwachstum erwarten wir in den kommenden ein, zwei Jahren eher in Indien und den ostasiatischen Staaten als in Deutschland“, sagt Geschäftsführer Gerhard Stamm. In China gehe derzeit der große Kollektorbau-Boom los. Da wolle Interpane dabei sein.

Abschreiben will das Unternehmen den deutschen Solarthermie-Markt jedoch nicht. Denn das Bewusstsein dafür, dass Öl endlich ist, werde sich auch hierzulande immer mehr durchsetzen – und schließlich dazu führen, dass die Nachfrage nach Kollektoren wieder anzieht. ◀