



Qualität im Blick: Deutsche Hersteller produzieren hochwertige Module. Bei Schäden sind sie bisher aber wenig kulant.

Foto: Schott

Modulgarantien in der Kritik

Im Kampf um Kunden überbieten sich die Hersteller von Solarpaneelen mit immer längeren Produkt- und Leistungsgarantien. Doch auf der sicheren Seite sind Anlagenbetreiber damit nicht. Eine Horrorgeschichte für jeden Photovoltaikinvestor: Da gibt man viele Tausend Euro für eine Solaranlage aus und freut sich auf mindestens 20 Jahre sichere Stromernte, doch nach einiger Zeit sinkt die Leistung des Heimkraftwerks merklich. Was tun? Die gesetzliche Gewährleistungsfrist von zwei Jahren, in denen Verbraucher eine Nachbesserung, eine Preisminderung oder den Rücktritt vom Kaufvertrag fordern können, ist oft schon verstrichen.

Sascha Rentzing, Dortmund

Zum Glück sind Photovoltaikbetreiber besser abgesichert als Kunden vieler anderer Produkte. Hersteller von Solarmodulen geben freiwillige Garantien, die viele Jahre bei Mängeln greifen sollen. Einerseits wollen sie so das Vertrauen potenzieller Solarkäufer gewinnen, andererseits treibt sie der harte Wettbewerb im Solarmarkt zu weitreichenden Zugeständnissen.

Rundum-Sorglos-Pakete?

Die meisten Unternehmen kombinieren in ihren Rundum-Sorglos-Paketen zwei Garantien. Mit der Produktgarantie bürgen Hersteller für Material und Verarbeitung. Diese Garantie gilt mittlerweile bis zu zehn Jahre und dient im Prinzip als verlängerte Gewährleistung. Die Leistungsgarantie, die Kunden eine

gleichbleibend hohe Leistung der Module von 80 oder 90 Prozent der im Datenblatt ausgewiesenen Nennleistung zusichert, wird inzwischen sogar bis zu 25 Jahre gewährt.

Bei so viel Schutz, so sollte man meinen, müssen sich Anlagenbetreiber über ihre Erträge keine Sorgen machen. Doch so einfach ist die Sache nicht. „Die Garantien geben nur ein Gefühl von Si-

cherheit, tatsächlich ist das aber nicht der Fall“, berichtet die Rechtsanwältin Christina Bönning aus Kerpen bei Köln. Das Problem: Das Kleingedruckte zu den großzügigen Zertifikaten erweist sich oft als Hintertürchen, durch das Hersteller bei Modulfehlern gern entweichen.

Widersprüche zum Verbraucherrecht

Einer der größten Knackpunkte ist nach Bönning's Erfahrung, dass es fast immer im Ermessen der Hersteller liegt, wie sie einen Schaden ersetzen. „Oft wird nur der Restwert eines kaputten Moduls erstattet“, sagt die Expertin. Das habe mit der Leistungsgarantie allerdings nichts zu tun, denn die Leistung der Anlage bleibe reduziert, sodass der Betreiber weiterhin weniger Strom erzeuge und somit auch weniger Einspeisevergütung erhalte. „Diese Einbuße kann größer sein als der bloße Restwert“, warnt Bönning. Am verbraucherfreundlichsten wäre es aus ihrer Sicht, wenn sich Kunden und Hersteller einvernehmlich auf eine angemessene Entschädigungslösung einigen würden. „Das wird aber nicht als Möglichkeit vorgesehen.“

Verbraucherschützer haben die Hersteller daher genau ins Visier genommen. Die Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen prüft derzeit die Garantiebedingungen von Unternehmen, die auf dem deutschen Markt agieren. 30 Verträge hat sie bereits gecheckt – mit besorgniserregendem Ergebnis: „Sie alle enthalten unzulässige Regelungen“, sagt ihr Jurist Holger Schneidewindt. „Wir haben insgesamt 17 Klauseln gefunden, die im Widerspruch zum Verbraucherrecht stehen.“

Besonders ärgerlich finden die Verbraucherschützer, dass selbst bei nachgewiesenen Schadensfällen Kosten auf Kunden abgewälzt werden. So müssten gemäß der meisten Garantiebedingungen Betreiber für die Demontage, den Transport, die Prüfung der Module im Labor sowie den Wiederaufbau zahlen, obwohl hierfür eigentlich die Hersteller verantwortlich seien. „Das sind vertragliche Nebenpflichten“, erklärt Schneidewindt. Der Kostenkniff spart den Unternehmen viel Mühen und Geld: Da das Abbauen, Durchmessen und die Wiedereinbindung alter Solarkacheln oft teurer sei als die Anschaffung neuer Paneele, verzichteten viele Betreiber lieber auf eine Garantieleistung.



Hochwertig? Wer Noname-Module aus China kauft, muss mit Problemen bei der Abwicklung etwaiger Mängel rechnen.

Foto: Kingsolar

Zahl der Garantiefälle steigt

Auch die Regelungen zur eigentlichen Garantieleistung geben Anlass zur Kritik. Hersteller legen in der Regel nicht nur fest, wie ein Schaden ersetzt wird, sondern behalten sich oft auch die Entscheidung vor, ob überhaupt ein Schaden vorliegt. „So können sie willkürlich walten“, kritisiert Schneidewindt. Zwar müsse ein Betreiber einen Garantiefall im Zweifel beweisen, doch könnten Unternehmen für sich daraus kein Vetorecht ableiten. „Ist der Beweis erbracht, müssen sie die Rechtmäßigkeit des Anspruchs anerkennen.“ Ausnahme: Es liegt ein Ausschlussgrund vor, so wenn Leistungseinbußen auf einen Montagefehler des Installateurs zurückgehen. Lehnt es der Hersteller ab, den Anspruch anzuerkennen, bleibt dem Anlagenbesitzer nur die Klage.

Dabei wird Sicherheit für Kunden zu einem immer wichtigeren Thema. Vieles spricht dafür, dass die Zahl der Garantiefälle in nächster Zeit stark steigen wird. Zum einen erhöht sich bei starkem Photovoltaikzubau die Wahrscheinlichkeit von Modulschäden, zum anderen zwingt der hohe Preisdruck die Hersteller, wesentlich kosteneffizienter zu produzieren. Das könnte dazu führen, dass sie billigere Materialien verwenden oder weniger Geld fürs Qualitätsmanagement ausgeben, was leicht zulasten der Haltbarkeit gehen kann.

Die Unternehmen sind ihren Kunden noch eine weitere Erklärung schuldig. Im harten Konkurrenzkampf wächst das Ri-

siko von Pleiten. Gerade die deutschen Hersteller sind davon bedroht, denn sie verlieren immer mehr Kunden an chinesische Produzenten, die günstiger fertigen und ihre Module daher zu niedrigeren Preisen verkaufen können. Wer übernimmt die Modulgarantie, wenn das Unternehmen nicht mehr existiert?

Ausfallversicherungen

Um Investoren zu beruhigen, denken deutsche Hersteller inzwischen über Versicherungen nach, die selbst im Fall einer Insolvenz die Garantieansprüche aufrechterhalten. Der Hamburger Anbieter Conergy verkauft eine solche Versicherung bereits. Sie sichert 90 Prozent der Erträge ab. Sollte die Anlage also zu wenig Strom liefern und dem Kunden somit Ausfälle entstehen, zahlt sie die Differenz. Diese Versicherung schützt Betreiber fünf Jahre lang vor Ausfällen, bei Großanlagen für zehn Jahre. Nachteil solcher Lösungen ist allerdings, dass sie den Preis der Module erhöhen. Die Frage ist, ob Kunden bereit sind, diese Mehrkosten zu tragen. Theoretisch könnten sie stattdessen bei einem starken, finanziell stabil aufgestellten Anbieter kaufen, der ohne kostentreibende Absicherung auskommt. <<

■ KONTAKT ■ ■ ■

Sascha Rentzing

Telefon: 0231 47438776

sascha@rentzing.com