

LETZTER CHECK: Ein Solvis-Mitarbeiter überprüft die Glasversiegelung eines Sonnenkollektors.

Hoffen aufs Dauerhoch

Weil Öl- und Gaspreise stetig steigen, interessieren sich Verbraucher zunehmend für Solarthermie. Aber das Auf und Ab bei der Förderung verhindert ein kontinuierliches Wachstum. Zumindest solange ein regeneratives Wärmegesetz außer Reichweite ist.

Text: Sascha Rentzing, Fotos: Axel Schmidt

Was die weitere Entwicklung der Solarwärme in Deutschland betrifft, gibt sich Gerhard Stryi-Hipp betont zuversichtlich. „Nach einem guten Jahr 2005 rechnen wir auch für 2006 mit einem Marktwachstum von gut 20 Prozent“, erklärt der Geschäftsführer des Bundesverbands Solarindustrie (BSW). Etwas gewagt erscheint diese Prognose schon. Denn konstant nach vorne ging es für die Solarthermie in der Vergangenheit nicht. Im Gegenteil: Auf ein gutes folgte stets ein bescheidenes Jahr. So 2002, als der Markt vor allem wegen der Reduzierung der Fördersätze im Marktanzreizprogramm um 50 Prozent einbrach; so auch 2004, als die Solarthermie im Schatten der boomenden Photovoltaik nur um fünf Prozent wuchs, obwohl ursprünglich von 40 Prozent ausgegangen worden war. Grund genug also, mit einer allzu optimistischen Prognose für 2006 vorsichtig zu sein.

Und tatsächlich: Wie so häufig steht die Solarthermie auch diesmal vor der bangen Frage, ob und wie lange die Fördermittel, die der Bund über das Marktanzreizprogramm bereitstellt, ausreichen werden. Wegen der großen Nachfrage nach Kollektoren waren die für die letzte Solarsaison vorgesehenen 180 Millionen Euro bereits im Oktober 2005 komplett vergeben. Erst Anfang März, also fast ein halbes Jahr später, gibt das Bundesfinanzministerium neue Mittel – ebenfalls 180 Millionen Euro – frei. Viel zu spät. Denn

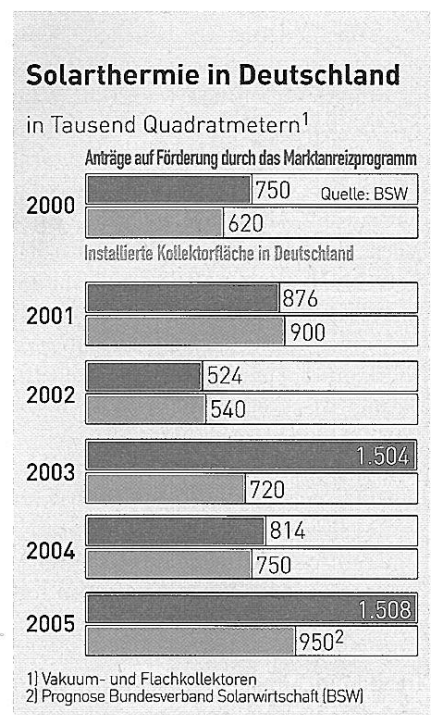
in der Zwischenzeit gingen Zehntausende Förderanträge bei der genehmigenden Behörde, dem Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa), ein, die erst jetzt bearbeitet werden können.

Gute Nachfrage, wenig Förderung

Für neue Antragsteller heißt das: Warten und hoffen, noch zum Zug zu kommen. Denn bei der Menge von Altanträgen ist es nicht ausgeschlossen, dass der Förderpotopf im Herbst wieder leer sein wird. Klar, auch einzelne Kommunen und regionale Energieversorger gewähren Zuschüsse (siehe Tabelle). Kompensieren können diese meist nur als zusätzliches Bonbon gedachten Finanzspritzen die fehlende Bundesförderung aber nicht. Von Investitionssicherheit für potenzielle Solarwärme-Kunden beziehungsweise Planungssicherheit für Kollektoranbieter und fürs Handwerk kann bei dem ewigen Förder-Hickhack keine Rede sein.

Das ist ärgerlich. Denn nie war der Wille der Verbraucher, sich von Öl und Gas zu verabschieden, größer als heute. „Infolge internationaler Krisen, anschwellender Ängste vor Versorgungsengpässen, aber auch wegen des ungezügeltten Gewinnstrebens einiger Energieversorger klettern die Brennstoffpreise weiter ungebremst in die Höhe. Und ein Ende der Heizkostenspirale ist nicht in Sicht“, beschreibt Uwe Leprich, Professor für Volks-

wirtschaft am Institut für Zukunftssysteme an der Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlands, die Situation. Fakt ist: Für Öl muss mit 65 Euro-cent pro Liter mittlerweile fast doppelt so viel bezahlt werden wie noch vor einem Jahr; Gas ist binnen weniger Monate um bis zu 30 Prozent teurer geworden. Bei einem Vier-Personen-Haushalt kann dies locker eine jährliche Mehrbelastung von





EDLE SONNENFÄNGER: Solvis verkauft neben Flachkollektoren auch Vakuumröhren. Sie sind leistungsfähiger, aber auch teurer.

200 bis 300 Euro ausmachen. Und eine Wechselmöglichkeit zu einem günstigeren Gasversorger wird – bis auf Ausnahmen – erst von Oktober an bestehen. Kein Wunder also, wenn immer mehr Hauseigentümer nach neuen Wegen zur Wärmeversorgung suchen.

Dass Solarwärmanlagen trotz ihrer vergleichsweise hohen Anschaffungskosten durchaus als Alternative zu fossil betriebenen Thermen gesehen werden, hat die große Nachfrage im vergangenen Jahr gezeigt. 148.778 Anträge auf Förderung von insgesamt gut 1,5 Millionen Quadratmeter Kollektorfläche gingen 2005 beim Bafa ein. Davon sind nach BSW-Schätzungen 950.000 Quadratmeter tatsächlich installiert worden – mehr als im Spitzenjahr 2001 (900.000 Quadratmeter). Auffällig bei den Neuinstallationen: der deutlich gestiegene Anteil an Kombianlagen, also von Solarsystemen, mit denen sowohl Brauchwasser erwärmt als auch die Heizung unterstützt wird. Damit war 2005 erstmals ein klarer Trend in Richtung großer, leistungsstärkerer Anlagen erkennbar.

Teuer, aber im Trend: Kombisysteme

Eine nachvollziehbare Entwicklung. Nicht nur, weil Kombianlagen mit 135 Euro pro Quadratmeter erstmals höher bezuschusst wurden als reine Trinkwasser-Aufbereiter (105 Euro), sondern auch weil mit größeren Sonnensystemen schlicht mehr teurer

Brennstoff eingespart werden kann. Zur Orientierung: Im Vergleich zu reinen Brauchwassersystemen verdoppelt eine Kombianlage für ein Einfamilienhaus den solaren Ertrag auf rund 20 bis 25 Prozent des Gesamtwärmebedarfs. Ein Vier-Personen-Haushalt mit einem jährlichen Ölverbrauch von 2.000 Litern kann so gut 300 Euro

Die Bundesförderung für Solarthermie Marktanreizprogramm für Erneuerbare Energien

Wer ist antragsberechtigt	Privatpersonen, Kommunen, Zweckverbände, sonstige Körperschaften des öffentlichen Rechts sowie eingetragene Vereine
Art der Förderung	Nicht rückzahlbarer Zuschuss
Höhe der Förderung bei Erstinstallation	135 Euro/m ² Kollektorfläche für Kombi-Anlagen mit einer Mindestkollektorfläche von 10 m ² bei Flachkollektoren und 8 m ² bei Vakuumröhrenkollektoren sowie ein Pufferspeicher für die Heizung von 50 Liter je m ² bei Flach- und 60 Liter je m ² bei Röhrenkollektoren. Bei Nichteinhaltung dieser Mindestwerte beträgt der Zuschuss 105€
Höhe der Förderung bei Erweiterung	60 Euro/m ² zusätzlich installierter Kollektorfläche, unabhängig von der Größe der bereits bestehenden Anlage



ROHRPRÄPARATION: Durch dünne Kupferröhren fließt das durch die Sonne erhitzte Solarfluid. Ein Mitarbeiter schaut nach den Verlötnungen.



HEIKLES MANÖVER: Bei der Versiegelung des Kollektors mit der Glasplatte ist Vorsicht geboten.

Heizkosten im Jahr sparen. Den Unternehmen hat das verstärkte Bedürfnis der Verbraucher nach Sonnenwärme augenscheinlich sehr gut getan. Nach BSW-Informationen setzte die Branche 2005 rund 750 Millionen Euro um – 150 Millionen Euro mehr als 2004. Für den Frankfurter Hersteller und Anbieter von solarthermischen Systemen Consolar Energiespeicher- und Regelungssysteme GmbH beispielsweise war 2005 nach den Worten von Geschäftsführer Andreas Siegemund gar das „beste Jahr seit Firmengründung vor zwölf Jahren“. „Der Schreck über die Heizungsrechnung im Frühjahr hat viele Menschen zum Handeln veranlasst“, so der Consolar-Chef. So konnte der Umsatz nach seinen Angaben von 2,3 auf 3,4 Millionen Euro, also um knapp 50 Prozent, gesteigert werden.

Von einem „Super-Jahr“ berichtet auch Helmut Jäger, Geschäftsführer der Braunschweiger Solvis GmbH & Co KG: „2005 konnten wir 27,8 Millionen umsetzen. Das entspricht einem Zuwachs von 67 Prozent.“ Das mit Abstand am meisten nachgefragte Produkt des Unternehmens: Der Solvismax, ein Solarheizkessel, der Solar-Schichtspeicher und Brennwertkessel in einem Gerät vereint und so dem Anspruch der Verbraucher nach kompakten, leicht zu installierenden Hightech-Thermen genau gerecht wird.

Präferenz für die Baupflicht

Grund für Euphorie besteht dennoch nicht. Denn wie es für Solvis und andere Solarthermie-Unternehmen weiter laufen wird, ist ungewiss. „Ein erneuter Förderfadenriss kann die Firmen in große Schwierigkeiten bringen“, warnt BSW-Geschäftsführer Carsten Körnig. Er fordert deshalb dringlich Planungs- und Investitionssicherheit, entweder durch eine ausreichende wie kontinuierliche Förderung oder – was noch sinnvoller sei – ein Regeneratives Wärmegesetz.

Neu ist diese Forderung nicht. Unternehmen und Verbände drängen die Politik schon seit einigen Jahren zu einer gesetzlichen Lösung zur Stimulation des Wärmemarkts. Doch die rot-grüne Vorgängerregierung hatte das Thema mit der Begründung, andere, wichtigere Reformvorhaben vor der Brust zu haben, stets auf die lange Bank geschoben. Und als die Gesetzesarbeiten Anfang 2005 endlich konkrete Formen annahmen, bereitete die vorgezogene Bundestagsneuwahl ein jähes Ende.

Nun hat sich die Große Koalition der regenerativen Wärme angenommen – das Vorhaben ist im Koalitionsvertrag verankert. Die Aussichten auf eine baldige, zufriedenstellende Lösung sind nicht schlecht. Zumal die Europäische Union in punkto Öko-Wärme momentan eine ordentliche Schlagzahl vorgibt: Bereits bis Ende 2006 will EU-Energiekommissar Andris Piebalgs einen Vorschlag für eine Richtlinie zum Heizen und Kühlen mit Ökoenergien vorlegen (siehe Seite 7). So ließ jüngst der stellvertretende Vorsitzende der SPD-Bundestagsfraktion Ulrich Kelber im Rahmen einer Veranstaltung mit dem Titel „Modelle für ein Regeneratives Wärmegesetz“ durchblicken, dass es eine entsprechende Gesetzesvorlage bereits im ersten Halbjahr 2006 geben könnte. „Die Debatte läuft und ich gehe davon aus, dass wir im April ein klares Signal abgeben werden, welchen Weg die Große Koalition in diesem Punkt einschlagen will“, so der Politiker.

Es könnte aber auch – so ist an anderer Stelle zu hören – so kommen, dass Deutschland Brüssel den Vortritt lässt. Die EU-Kommission soll die Mitgliedsstaaten gebeten haben, keine eigenen Gesetze auf den Weg zu bringen, bevor die Richtlinie auf dem Tisch liegt. Dann verschöbe sich der Zeitplan für das Wärmegesetz voraussichtlich auf das Frühjahr 2007.

Derweil zeichnet sich hierzulande eine Präferenz für eines der beiden zur Diskussion stehenden Modelle ab – das Einsatzpflicht- oder ein Vergütungsmodell nach Vorbild des Erneuerbaren Energien Gesetzes. Zwar hielt sich Kelber in diesem Punkt bewusst bedeckt. Doch in Berlin pfeifen es die Spatzen bereits von den Dächern: Sollte es ein Regeneratives Wärmegesetz geben, dann als Baupflicht. Danach würde – kurz gesagt – die Nutzung von Wärme aus regenerativen Quellen für Neubauten und Sanierungen in bestimmtem Umfang vorgeschrieben; ähnlich wie es beispielsweise in Barcelona bereits seit 1999 praktiziert wird (neue energie 12/2005). Vorab wäre allerdings genau abzuwägen, ob Solarwärmeanlagen weiterhin eine Förderung erhalten sollen oder nicht. In Barcelona müssen Bauherren und Eigentümer den Einbau der Systeme komplett aus eigener Tasche zahlen, was zu erheblichen Akzeptanzproblemen dieser Technologie geführt hat.

Wettbewerbsfähig in fünf Jahren?

Über derlei Fragen macht sich Carsten König momentan jedoch eher weniger Gedanken. Er sieht vor allem die großen Chancen eines Regenerativen Wärmegesetzes. „Mithilfe dieses Instruments könnten wir die Brücke zur Wettbewerbsfähig-

keit schlagen“, glaubt der BSW-Geschäftsführer. Nach seinen Berechnungen würden dadurch Investitionen der Firmen in neue Produktionstechnologien ausgelöst und so ein Preisrückgang für solarthermische Anlagen um jährlich drei bis vier Prozent ermöglicht. „Nach nur fünf Jahren“, so König, „könnte dann jedem Käufer garantiert werden, dass sich seine Anlage im Laufe ihrer Lebensdauer amortisiert und möglicherweise sogar eine kleine Rendite abwirft.“

Wünschenswert wäre dies in jedem Fall. Denn die hohen Anschaffungskosten waren und sind mit verantwortlich dafür, dass der richtige Durchbruch der Solarthermie bisher ausgeblieben ist. Es ist kein Geheimnis: Selbst mit Förderung rechnen sich Solarwärmeanlagen heute erst spät oder gar nicht. Eine Einfamilienhaus-Kombianlage mit zehn Quadratmeter Kollektorfläche etwa kostet selbst nach Abzug der Bundesförderung derzeit noch an die 8.000 Euro. Bei einer jährlichen Heizkostensparnis von 300 Euro rechnet sich das System also erst nach 26 Jahren – zu spät, um potenzielle Käufer auf Anhieb zu überzeugen.

Die Unternehmen haben deshalb nur eine Wahl: Bis eine gesetzliche Lösung kommt, müssen Kunden verstärkt durch gezielte Marketingstrategien und einfache, aber intelligente Technologien abge-

Regionale Förderung: als zusätzliche Unterstützung gut

Zuschüsse ausgewählter regionaler Energieversorger und Kommunen

Wer bezuschusst?	Was wird gefördert?	Wie viel Geld gibt es?
Stadtwerke Osnabrück	Kollektoren	Zehn Prozent der Investitionskosten; max. 500 Euro
Star.Energiewerke Rastatt	Flachkollektoren ab 5 und Vakuumröhren ab 3 m ²	250 Euro/Anlage
Stadtwerke Leipzig	Kollektoren von vier bis 30 m ²	10 Prozent des Anschaffungs- oder Erweiterungswerts der Anlage, max. 1.000 Euro
Stadtwerke Emden	Kollektoren	750 Euro/Anlage
Badenova	Kollektoren bis 8 m ²	40 Euro/m ²
EWE Oldenburg	Kollektoren	Zinsgünstige Darlehen, max. Finanzierungsbetrag: 6.000 Euro
ELE Emscher Lippe Energie	Kollektoren	100 Euro/m ² für Flachkollektoren, 150 Euro/m ² für Vakuumröhren
Rheinenergie	Kollektoren	300 Euro/Anlage
Energieversorgung Leverkusen	Kollektoren, aber nur in Verbindung mit Erdgasheizung	260 Euro/Anlage in Einfamilienhäusern; 130 Euro/Wohnung in Mehrfamilienhäusern, max. 1.300 Euro



SCHWARZER RÜCKEN: Ein Stützrahmen mit Folie bildet die Kollektor-Rückseite

holt werden. Einige Unternehmen haben dies in der Vergangenheit bereits erfolgreich praktiziert. Die Schüco International KG beispielsweise hat kräftig die Werbetrommel gerührt und im Herbst eine Kampagne unter dem Motto: „Die Adresse für Fenster und Solar“ gestartet. Um die Aufmerksamkeit potenzieller Kunden zu gewinnen, wurden Hunderte Spots und Anzeigen in Fernsehen und Printmedien geschaltet. Mit Erfolg: „Über mangelnde Nachfrage können wir uns nicht beklagen“ erklärt Schüco-Sprecher Michael Clemm.

Auf Kundenfang mit einfachen System

Mit ausgeklügelten Systemen, die Kunden den Einstieg in die Solarwärme so leicht wie möglich machen, versucht es dagegen die Paradigma Energie- und Umwelttech-

nik GmbH. Das Unternehmen setzt auf das so genannte „Aquasystem“, bei dem anstelle eines Wärmeträgermediums schlicht Wasser für den Wärmetransport sorgt. Damit kann die Solaranlage direkt in einen bereits vorhandenen Heizkreislauf integriert werden. So spart der Kunde Geld und der Installateur kann die Anlage leichter aufbauen. Das Produkt kommt gut an: „Das System ist und wird auch weiterhin unser Verkaufsschlager sein“, prognostiziert Marketing- und Vertriebschef Matthias Reizenstein. 2005 habe dieser Anlagentyp 80 Prozent zum Umsatz im Geschäftsfeld Solarwärme beigetragen.

Eine große Chance sieht Paradigma wie viele andere Solarthermie-Unternehmen schließlich auch im Export. Als interessante Absatzmärkte hat die Branche vor allem die Staaten Südeuropas und hier besonders Frankreich und Spanien identifi-

ziert, wo aufgrund von Solarverordnungen und staatlicher Förderprogramme gute Wachstumsaussichten bestehen (neue energie 3/2005). Gut möglich, dass sich in Zukunft weitere Länder für die Solarthermie öffnen. Denn wenn eine Richtlinie für Heizen und Kühlen mit Solarenergie, Biomasse und Geothermie tatsächlich kommt und die Staaten der Empfehlung der EU folgen, sich für diese Technologien zu öffnen, stünde einem europaweiten Vertrieb deutscher Thermie-Produkte an sich nichts mehr im Wege.

Doch bislang ist eine EU-Richtlinie ebenso wie ein Regeneratives Wärmegesetz eine, wenn auch nicht mehr ferne, Zukunftsmusik. Derzeit ist die Branche allein auf die Bundesförderung angewiesen und – so paradox es klingt – auf hohe Brennstoffpreise: Je teurer Öl und Gas sind, desto besser. ◀