

# Garantien mit Hintertürchen

Solaranbieter gewähren im harten Wettbewerb immer großzügigere Produkt- und Leistungs-garantien. Doch abgesichert sind Anlagenbetreiber damit nicht unbedingt. Versteckte Klauseln schützen Unternehmen oft davor, bei Problemen Abhilfe schaffen zu müssen.

Text: Sascha Rentzing

Kein Investor möchte das erleben: Man gibt reichlich Geld für eine Solaranlage aus und freut sich auf viele Jahre sichere Strom-ernte, doch schon nach kurzer Zeit sinkt die Leistung der Solaranlage. Was jetzt? Die gesetzliche Gewährleistungsfrist von zwei Jahren, in denen Verbraucher eine Nachbesserung, eine Preisminderung oder den Rücktritt vom Kaufvertrag fordern können, ist oft schon verstrichen. Muss man die Überprüfung oder gar eine teure Reparatur jetzt aus eigener Tasche bezahlen?

Zum Glück sind Photovoltaik(PV)-Betreiber besser abgesichert als Kunden vieler anderer Produkte. Hersteller von Solar-modulen geben freiwillige Garantien, die über viele Jahre bei Mängeln greifen sollen. Weltweit trifft ein rapide wachsendes Modulangebot auf eine begrenzte Zahl von Kunden. Mit großzügigen Garantien wollen sich Modulhersteller von der Konkurrenz abheben und ihren Absatz ankurbeln.

Die meisten Unternehmen kombinieren in ihren Rundum-sorglos-Paketen zwei Garantien, die sie in den vergangenen Jahren stetig erweitert haben. Mit der Produktgarantie stehen Hersteller für Material und Verarbeitung grade. Diese Garantie gilt heute in der Regel 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.

Und die Unternehmen satteln weiter drauf: Die Stuttgarter Sungreen Energy zum Beispiel hat die Produktgarantie ihrer



**Notausgang:** Das Kleingedruckte soll Solaranbieter oftmals vor Garantieansprüchen bewahren.

Module auf 15 Jahre erhöht – kein anderer Hersteller verbürgt sich so lange für die Haltbarkeit seiner Paneele. Das fränkische Systemhaus IBC Solar wiederum garantiert, dass die tatsächliche Leistung seiner Module im ersten Betriebsjahr 100 Prozent der Nennleistung beträgt. Auch das ist bisher einmalig: Selbst Premiumanbieter wie Solarworld garantieren für ihre Module anfänglich „nur“ 97 Prozent der Nennleistung.

## Kritik am Kleingedruckten

Bei so viel Schutz müssen sich Anlagenbetreiber über ihre Erträge keine Sorgen machen. Also investieren, solange PV-Kraftwerke günstig sind, und unbeschwert Son-

ne ernten. Doch ganz so einfach ist die Sache nicht. „Die Garantien geben nur ein Gefühl von Sicherheit, tatsächlich ist das aber nicht der Fall“, sagt die Rechtsanwältin Christina Bönning aus dem rheinischen Kerpen. Das Problem: Das Kleingedruckte zu den großzügigen Zertifikaten erweist sich oft als Hintertürchen, durch das Hersteller bei Modulfehlern gern entweichen.

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, so-

dass der Betreiber weiterhin weniger Strom erzeuge und somit auch weniger Einspeisevergütung erhalte. „Diese Einbuße kann größer sein als der bloße Restwert“, warnt Bönning. Verbraucherfreundlich wäre es aus ihrer Sicht, wenn sich Kunden und Hersteller einvernehmlich auf eine angemessene Entschädigungslösung einigen würden. „Das wird aber bisher nicht als Möglichkeit vorgesehen.“

Verbraucherschützer nehmen die Hersteller daher jetzt genau unter die Lupe. 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.“ Acht große Solarhersteller hat der Verband aufgefordert, in den Geschäftsbedingungen neuer Verträge auf die unzulässigen Klauseln zu verzichten und sich bei alten Kontrakten nicht auf die geahndeten Bestimmungen zu berufen.

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 Mühe und Geld: Da das Abbauen, Durchmessen und die Wiedereinbindung alter Solarkacheln oft teurer sei als die Anschaffung neuer Paneele, ver-

zichteten viele Betreiber lieber auf eine Garantieleistung.

#### Anbieter bessern nach

Auch die Regelungen zur eigentlichen Garantieleistung geben Anlass zur Kritik. Hersteller legen normalerweise 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 da-

„Die Garantien geben nur ein Gefühl von Sicherheit, tatsächlich ist das aber nicht der Fall.“

Christina Bönning, Rechtsanwältin

raus kein Vetorecht ableiten. „Ist der Beweis erbracht, müssen sie die Rechtmäßigkeit des Anspruchs anerkennen.“ Einzige Ausnahme: Es liegt ein Ausschlussgrund vor, etwa wenn Leistungseinbußen auf einen Montagefehler des Installateurs zurückgehen. Lehnt es der Hersteller ab, den Anspruch anzuerkennen, bleibt dem Anlagenbesitzer nur die Klage.

Stress mit Kunden und schlechte Schlagzeilen wollen die Unternehmen jedoch gerade in der augenblicklichen Marktlage unbedingt vermeiden. Vier der acht von der Verbraucherzentrale NRW abgemahnten Hersteller, Bosch Solar, Solarworld, Trina und Yingli, haben darum bereits umfassende Unterlassungserklärungen abgegeben und verpflichtet sich damit, die monierten Klauseln nicht weiter zu verwenden und sich auch in bisherigen Garantiebedingungen nicht mehr darauf zu berufen. Wichtiger Teilerfolg der Verbraucherschützer: Die vier Unternehmen übernehmen die Kosten für den Transport der Module. „Wir haben den Passus bezüglich des Kostenausschlusses ersatzlos gestrichen“, sagt Bosch-Solar-Sprecherin Heide Traemann. Zudem bietet das Unternehmen an, im

### Kritische Formulierungen

- Einige Hersteller bezeichnen ihre freiwillige Garantie als „Gewährleistung“. Hinter diesem Begriff steht jedoch nichts anderes als geltendes Recht.
- In vielen Garantien steht, Kunden müssten die Kosten für Demontage, Transport und unter Umständen auch Prüfung der Module selbst tragen – auch wenn ein berechtigter Garantiefall vorliegt. Hier sehen Juristen den Zweck des Garantievertrags, also den Ersatz bei Produktfehlern und Leistungsverlusten, gefährdet. Das widerspreche dem BGB und dem Gesetz gegen den unlauteren Wettbewerb.
- Oft heißt es, der Modulhersteller entscheide nach alleinigem Ermessen, wie ein Schaden kompensiert wird oder ob ein Garantiefall berechtigt ist. Klauseln, die dem Hersteller das letzte Wort lassen, öffnen der Willkür Tür und Tor, meinen die Juristen. Der Anlagenbetreiber sei durch ein solches Vetorecht oder exklusives Ermessen dem Garantiegeber ausgeliefert – ein Verstoß gegen das BGB.
- Laut mancher Garantien muss ein Schaden in einer kurzen Frist beim Modulhersteller gemeldet werden. Ab wann diese Frist beginnt, bleibt offen. Juristen sehen einen Verstoß gegen das Transparenzgebot.
- Manche Modulhersteller verstecken bedeutsame Regelungen zu Garantien und Fristen in den Allgemeinen Geschäftsbedingungen (AGB), sodass der Betreiber seine Ansprüche mühevoll zusammensuchen muss – ebenfalls ein Transparenzverstoß.



**Schöne Perspektive:** IBC Solar garantiert, dass die Realleistung seiner Module im ersten Betriebsjahr 100 Prozent der Nennleistung beträgt.

Garantiefall neben dem Austausch oder der Reparatur defekter Module alternativ auch den entgangenen Ertrag zu entschädigen.

Dennoch sehen die Verbraucherschützer Anlagenbesitzer nicht auf der sicheren Seite. „Es bleibt offen, wer für die Modulprüfung aufkommt“, sagt Verbraucherschützer Schneidewindt. Zur Klarstellung hat sein Verband jetzt Klage gegen die Garantiebedingungen eines der großen Solaranbieter eingereicht. „Wir wollen wissen, in welchem Umfang Hersteller Kosten übernehmen müssen.“ Außerdem monieren die Verbraucherschützer die fehlende Bereitschaft der anderen 25 überprüften Hersteller, ihre Garantiebedingungen zu überarbeiten. „In den allermeisten Fällen gehen die Firmen nicht proaktiv vor“, moniert Schneidewindt.

### Kommen die Pleiteversicherungen?

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 PV-Zubau die Wahrscheinlichkeit von Modulschäden, zum anderen zwingt der hohe Preisdruck die Hersteller, wesentlich kosteneffizienter zu produzieren. Mancher Verbraucher-

schützer sieht da die Gefahr, dass billigere, qualitativ minderwertigere Materialien verwendet werden oder weniger Geld fürs Qualitätsmanagement ausgegeben wird.

Die Unternehmen sind ihren Kunden noch eine weitere Erklärung schuldig. Im harten Konkurrenzkampf wächst das Risiko von Pleiten. Gerade die deutschen Hersteller sind davon bedroht, denn sie verlie-

„Wir haben insgesamt 17 Klauseln gefunden, die im Widerspruch zum Verbraucherrecht stehen.“

Holger Schneidewindt, Jurist

ren 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?

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 sollten dem Kunden somit Ausfälle entstehen, zahlt sie die Differenz. Diese Versi-

cherung 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.

Jurist Schneidewindt plädiert daher für einen einfacheren Ansatz als die Versicherung. Er hielte es für die beste und ehrlichste Lösung, bei den Garantien einfach abzuspecken. „Keiner weiß, was in einem Vierteljahrhundert ist.“ Eine Leistungsgarantie mit zehn Jahren Laufzeit und kundenfreundlichen Regelungen mache daher am ehesten Sinn.

Solange bei den Garantien keine absolute Klarheit herrscht, raten Verbraucherschützer Anlagenbesitzern, mehr Eigenverantwortung zu übernehmen. „Man sollte seine Anlage kurz vor Ende der Gewährleistung von einem Sachverständigen überprüfen lassen“, rät Christian Steinberg vom Berliner Wissensdienstleister Solarpraxis. Stelle der bereits Mängel fest, könne man sicher sein, dass sie anstandslos behoben werden. Danach werde das bedeutend schwieriger. ◀