

Facebook ist der beliebteste Servicekanal

Für Unternehmen der Telekommunikationsbranche gewinnen soziale Medien an Relevanz. Die dritte Ausgabe der Studie TK-Radar belegt ein um 75 Prozent gestiegenes Kommunikationsaufkommen über derartige Angebote. Serviceanfragen via Social Media nahmen um 19 Prozent zu. Insbesondere Facebook wird von den Kunden stark genutzt: Während der Dienst 2011 noch acht Prozent aller verwendeten Plattformen ausmachte, ist er mittlerweile mit 40 Prozent an der Spitze der zur Kommunikation genutzten Social-Media-Seiten angekommen. Auf dem zweiten Rang liegen Blogs mit 23 Prozent und auf dem dritten Rang Twitter mit sechs Prozent Anteil. Weniger Bedeutung haben dagegen Foren. Sie lagen bezüglich Serviceanfragen vor drei Jahren bei 62 Prozent aller Vorgänge, jetzt sind es nur noch 31 Prozent.



Foto: Wikipedia/Emoc.Vt

Privilegien für Elektroautos

Anfang August haben Verkehrsminister Alexander Dobrindt und Umweltministerin Barbara Hendricks einen gemeinsamen Entwurf für ein Elektromobilitätsgesetz vorgelegt, das im Sommer 2015 in Kraft treten soll. Der Entwurf soll die Grundlage für eine Privilegierung von Elektrofahrzeugen im Straßenverkehr schaffen und sieht unter anderem kostenlose Parkplätze sowie die Öffnung von Busspuren für entsprechend gekennzeichnete Autos vor. Dabei könnte es sich etwa um ein spezielles Kennzeichen oder eine Plakette handeln. Diese Pläne sind nicht ohne Kritik: Gegenüber der Frankfurter Allgemeinen Zeitung äußerten sich mehrere Vertreter großer Verkehrsverbände skeptisch. Insbesondere die Folgen von zu vielen Fahrzeugen auf Busspuren sowie der latente Parkplatzmangel in Großstädten wurden genannt.



Foto: BMW

Vertriebsweg für Kundenerlebnis irrelevant

Den Verbrauchern von heute ist es egal, wo oder von welchem Gerät aus sie mit Anbietern kommunizieren. Das zeigt der Bericht „Five Truths for Future Marketers“ von SDL, für den unter anderem 1.800 Vertreter der Generation Y im Alter zwischen 18 und 36 Jahren befragt wurden. 58 Prozent der Befragten erwarten, jederzeit und über alle Kanäle mit einem Anbieter in Kontakt treten zu können. Daher sei es laut SDL notwendig, den Fokus von einzelnen Vertriebskanälen zu nehmen und stattdessen das komplette Erlebnis im Einkaufsprozess zu optimieren. Laut der Umfrage werden Smartphones von ihren Besitzern im Durchschnitt 43 Mal am Tag benutzt. 60 Prozent der Befragten erwarten in Onlineshop, Geschäft und am Telefon eine identische Einkaufserfahrung.



Foto: Pajunbo Stock Photos

Inhalt

- 01 Titelthema
 Photovoltaikanlagen:
 Noch einmal davongekommen
- 03 So haben wir getestet
 Schaum aus dem Discounter
 Puzzlematten
 PAK
- 04 Spezial
 Schallschutz
 Mit dem Baby unterwegs
- 08 Marktdaten
 Kosmetik
 Gesundheit
 Bauen
 Kinder
- 12 Heftvorschau / Termine
- 14 News und Trends
- 16 Produkt-Button
- 17 Unternehmensporträt
 Farfalla: Bio? Logisch!
- 18 Revue
 Kochen, Lesen, Wissen
- 19 Zahlen / Impressum
 Ansprechpartner
- 20 Kalender für 2014

Photovoltaikanlagen: Noch einmal davongekommen



Foto: quarebee/Stock

Der Hickhack um die Förderung von Öko-Strom hat die potenziellen Käufer einer Solaranlage verunsichert. Dabei sind die Kleinkraftwerke auf dem Hausdach auch nach der EEG-Reform kaum belastet. Sie bleiben rentabel – bei guter Planung.

Jubel im Haus Kendelbacher. Soeben hat Deutschland Argentinien im Endspiel mit 1:0 bezwungen und ist Fußballweltmeister geworden. Auch die Kendelbachers haben als Gastgeber des Rudelguckens an diesem Abend eine super Figur gemacht: Die Liveübertragung und die Versorgung mit kühlen Getränken liefen störungsfrei. Dabei hat die Familie ihrem Energielieferanten gerade erst die Rote Karte gezeigt. Seit gut drei Wochen bezieht sie ihren Strom vorrangig aus einer neuen Photovoltaikanlage auf dem Dach. „Normalstrom ist uns zu teuer geworden. Deshalb decken wir unseren Bedarf jetzt so weit es geht selbst“, sagt Sven Kendelbacher.

Die Entscheidung lässt sich gut nachvollziehen, auch wenn sie mutig war im Vorfeld der

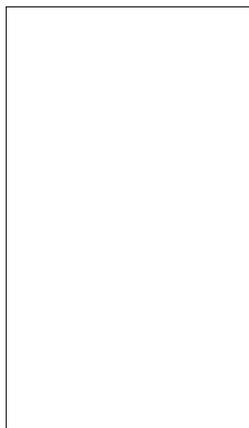
EEG-Reform: Der örtliche Standardversorger GSW verlangt pro Kilowattstunde gut 22 Cent netto, der Solarstrom aus der Kendelbacher-Anlage lässt sich für 13 Cent erzeugen. Jede Kilowattstunde vom eigenen Dach bringt der Familie eine Ersparnis von neun Cent. Und dieser Wert wird im Laufe der Betriebszeit der Anlage noch steigen, denn während Haushaltsstrom aus der Steckdose tendenziell teurer wird, sinken dank technischer Innovationen und steigender Solar modul-Produktionsmengen die Kosten für Sonnenstrom. Dennoch war Sven Kendelbacher zunächst skeptisch. Bei Sonnenschein produzieren die Module genug Strom zum Fernsehen, Kochen oder Waschen. Überschüsse werden ins Netz eingespeist und nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) vergütet. Doch was

passiert, wenn die Sonne abends untergeht? Geht dann auch bei den Kendelbachers das Licht aus? Der Installateur konnte die Familie beruhigen: Machen die Module Pause, wird ohne Unterbrechung und somit unmerklich automatisch Strom aus dem Netz bezogen. Im Prinzip kauft die Familie also abends den Strom zurück, den ihre Anlage tagsüber ins Netz eingespeist hat. Nach dem geglückten Fußballabend haben die Kendelbachers nun Gewissheit: Das Zusammenspiel von Solar-dach und Netz funktioniert.

Trotz der Vorzüge der Photovoltaik wurde in Deutschland in letzter Zeit immer weniger in Solaranlagen investiert. Vor allem der Zubau an Großanlagen schrumpft. Im Vorjahr wurde nur noch 3.300 Megawatt Solarstromleistung



Der CO₂-neutrale Versand mit dem Klimaschutz Bonus





Solarkraftwerke auf dem freien Feld werden als Goldanlage für kleinere Betreiber in Zukunft viel unattraktiver.

installiert, nach 7.600 im Jahr 2012. Eine Trendwende ist nicht in Sicht: Bis Ende Mai wurden lediglich Anlagen mit 818 Megawatt Leistung aufgestellt. Damit ist der Markt im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 45 Prozent zurückgegangen. Setze sich der Trend fort, werde die Bundesregierung ihren festgelegten Zubaukorridor von 2.400 bis 2.600 Megawatt in diesem Jahr verfehlen, schätzt Jörg Mayer vom Bundesverband Solarwirtschaft (BSW). Den entscheidenden Grund für den Markteinbruch sieht der Experte in der drastischen Kürzung der Solarförderung und der Angst vor lange diskutierten Gesetzesänderungen. „In den letzten zwei Jahren wurde die Vergütung doppelt so stark abgesenkt wie die Preise für Solarstromsysteme. In vielen Marktsegmenten sind kaum noch wirtschaftlich tragfähige Investitionen möglich“, erklärt Mayer.

„Sonnensteuer“ für Selbstversorger

Ungeachtet dessen setzte die Bundesregierung weiter den Rotstift an: Im Juni beschloss der Bundestag im Rahmen der EEG-Reform, dass solare Selbstversorger ab diesem August erstmals eine Art „Sonnensteuer“ zahlen müssen. Damit sollen auch Solarbetreiber an den Kosten der Energiewende beteiligt werden. Bei neuen Anlagen ab zehn Kilowatt Leistung werden für selbst erzeugten und verbrauchten Strom 30 Prozent der EEG-Umlage zur Finanzierung der Erneuerbaren-Förderung in Höhe von derzeit 6,24 Cent pro Kilowattstunde aufgeschlagen, also rund 1,9 Cent. Bisher war selbst erzeugte elektrische Energie aus Anlagen bis zehn Kilowatt Leistung komplett von der EEG-Umlage befreit.

Es kommt noch dicker: Die Förderung von großen Solarkraftwerken auf Freiflächen wird von festen Einspeisetarifen auf Ausschreibungen umgestellt. Bisher wurden die Vergütungssätze auf Basis wissenschaftlicher Erkenntnisse oder empirischer Werte festgelegt, künftig sollen Anbieter ein Angebot abgeben, wie viel Module sie für welchen Preis aufstellen können. Der günstigste Anbieter erhält dann den Zuschlag. Für kleine Betreiber wie Bürgergenossenschaften sind das schlechte Nachrichten. Die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) befürchtet, dass diese Zusammenschlüsse bei Ausschreibungen nicht mehr zum Zuge kommen. „Die Teilnahme ist extrem aufwendig und teuer. Diesen Aufwand können Konzerne, aber keine Bürgergenossenschaften stemmen“, erklärt DGS-Sprecher Matthias Hüttmann.

Doch es gibt nicht nur Hiobsbotschaften. Was bei der hitzigen Debatte um die EEG-Novelle fast untergeht: Das klassische Eigenheimsegment bleibt von weiteren Kürzungen ausgenommen. Zwar müssen Betreiber herkömmlicher, kleinerer Hausdachanlagen bis zehn Kilowatt Leistung weiter mit einer monatlichen Absenkung der Vergütungssätze leben. So spielt eine im August angeschlossene Anlage für 20 Jahre Laufzeit 12,75 Cent pro Kilowattstunde ein, im September sinkt dieser um 0,5 Prozent auf 12,69 Cent. Dafür lässt sich der Strom aus einer privaten Anlage nach wie vor ohne Zuschlag der EEG-Umlage nutzen. Damit bleibt eine Kleinanlageninvestition wirtschaftlich attraktiv. Die Kendelbacher-Anlage kann hierfür als gutes Beispiel gelten: Die Familie zahlte für ihre Anlage mit rund fünf Kilowatt Leistung inklusive Montage und ohne Mehrwertsteuer knapp 7.000 Euro. Hinzu kommt der jährliche

Messpreis in Höhe von 15,20 Euro für den Zweirichtungszähler. Er ist Eigentum des Netzbetreibers und bei Eigenstromanlagen unverzichtbar: Ein Zähler misst den Strom, der aus dem öffentlichen Netz bezogen wird, während der andere den ins Netz eingespeisten Strom erfasst. Der Eigenverbrauchsanteil ergibt sich dann aus der Differenz zwischen dem erzeugten und dem eingespeisten Strom. Dafür ernten die Kendelbacher pro Jahr ungefähr 900 Kilowattstunden Sonnenstrom, wovon sie bei geschicktem Verbrauchsverhalten ein Drittel direkt selbst nutzen können. Der Rest wird eingespeist und zu den Konditionen vom Juni, als die Anlage installiert wurde, mit 13,01 Cent pro Kilowattstunde vergütet. Der Installateur errechnete, dass die Kendelbacher-Anlage unter diesen Voraussetzungen eine Rendite auf das eingesetzte Kapital von rund sechs Prozent einspielt. „Das ist fünf Mal mehr als die Zinsen, die ich auf mein Tagesgeld bekomme“, erklärt Sven Kendelbacher.

Um noch unabhängiger von Stromlieferungen zu werden, hätten die Kendelbacher zusätzlich in einen Batteriespeicher investieren können. Die Höhe der Förderung bemisst sich an der Leistung der Solaranlage und beträgt pro Kilowatt bis zu 660 Euro. Dennoch hat Kendelbacher wegen des relativ hohen Anschaffungspreises von mehr als 10.000 Euro vorerst auf einen Speicher verzichtet. „Vielleicht rüsten wir unsere Anlage nach, wenn die Geräte günstiger und wirtschaftlicher geworden sind.“

Preisdruck wächst

Das dürfte nicht mehr lange dauern, denn wegen der wachsenden Konkurrenz auf dem Speichermarkt geraten die Preise unter Druck. Die Firma Sonnenbatterie aus Wildpoldsried im Allgäu gibt mit seinem neuen Lithium-Eisen-Phosphat-Speicher für Ein- bis Zweifamilienhäuser mit 4,5 Kilowattstunden Speicherkapazität die Richtung vor: Das System sei mit 5.900 Euro ohne Montage 50 Prozent günstiger als das entsprechende Vorgängermodell, erklärt Christoph Ostermann. „Die Preis-senkung ergibt sich aus ordentlichen Stückzahlen und einer stärkeren Standardisierung des Produkts“, so der Firmenchef. Zudem zeichne sich die Batterie durch ihre Robustheit aus. Sie könne 5.000 Mal vollständig be- und entladen werden und halte damit bis zu 20 Jahre.

Hochgerechnet resultieren aus dem Anschaffungspreis und der Lebensdauer laut Ostermann reine Speicherkosten von rund 14 Cent pro Kilowattstunde. Addiert man 13 Cent Solarstromkosten, ergeben sich maximal 27 Cent Gesamtkosten – damit wäre die Kombination aus Photovoltaik und Sonnenbatterie am Rande der Wirtschaftlichkeit. Allerdings gilt diese Berechnung nur für 20 Jahre. Da eine Solaranlage noch mindestens weitere fünf Jahre Strom produziert, muss sich der Betreiber entscheiden: Entweder er verzichtet fortan auf das Speichern seines Stroms oder er nimmt noch einmal Geld für eine neue Batterie in die Hand. Doch Vorsicht: Fachleute raten, Berechnungen der

Batterieanbieter generell genau zu prüfen. Einigen sind sie zu optimistisch und zum Teil irreführend. Wie lange halten die Batteriezellen? Wie sicher sind sie? Kritiker halten Langfristberechnungen für ein Produkt, das gerade erst zwei Jahre auf dem Markt ist, für zweifelhaft. Trotz der offenen Fragen steigt allmählich die Nachfrage nach Modul-Akku-Kombinationen. Laut Helmut Janßen von der Auricher Installationsfirma Mosau Energy wird bereits jede vierte Solaranlage mit Batteriespeicher verkauft, Tendenz steigend. „Es fasziniert die Leute, von Stromlieferungen unabhängig zu sein. Außerdem lohnt es sich wegen der schrumpfenden Förderung kaum noch, den kompletten Solarstrom ins Netz einzuspeisen“, erklärt Janßen.

Ost- und Westausrichtung nimmt zu

Mit dem Eigenverbrauch ändert sich auch das Erscheinungsbild der Solaranlagen: Früher wurden nahezu ausschließlich Süddächer mit Modulen belegt, da die Sonne mittags und nachmittags die meiste Kraft hat und sich zu dieser Zeit der meiste Sonnenstrom ernten lässt. Wer jedoch auf Eigenverbrauch setzt, der merkt schnell, dass die Hauptverbrauchszeiten eher in den Morgen- und Abendstunden liegen, wenn die Hausbewohner elektrische Geräte anschalten. Damit rücken Ost- und Westdächer in den Fokus, die für die Photovoltaik bisher tabu waren. „Mit ihnen lässt sich die Hauptproduktionsphase der Module in Richtung der verbrauchsintensiveren Zeiten verschieben“, so Janßen. Der Solarexperte rät Solarinteressenten deshalb, sich nicht von einer vermeintlich ungünstigen Lage ihres Hauses abschrecken zu lassen. Allerdings sind solche Anlagenkonfigurationen für Installateure eine Herausforderung. So sei es wichtig, die beiden Anlagenteile möglichst symmetrisch aufzubauen. „Nur wenn die Anzahl der Module in allen Strängen gleich ist und die Module innerhalb eines Strangs gleich ausgerichtet sind, ist ein optimaler Betrieb der Ost-West-Anlage möglich.“

Janßen verweist auf weitere Kniffe, um maximale Leistung aus einer Solaranlage herauszuholen. Der Ertrag lässt sich nach seiner Erfahrung weiter steigern, wenn die Module nicht wie oft üblich dicht gedrängt aneinanderliegen, sondern mit einem gewissen Abstand vom Dach und voneinander montiert werden. „So kann die Wärme besser entweichen und die Stromproduktion steigt.“ Zudem plädiert Janßen dafür, bei der Verschaltung der Module dickere Kabel zu verwenden, da ein größerer Kabelquerschnitt die Widerstandsverluste reduziert. Auch der Wechselrichter hat maßgeblichen Einfluss auf den Ertrag einer Solaranlage. Er wandelt den Gleichstrom der Module in netzfähigen Wechselstrom um. Janßen rät, das Gerät im Verhältnis zur Gesamtleistung der Module eher etwas größer zu wählen, denn dann könnten die ertragsstärksten Monate März bis Mai garantiert voll ausgeschöpft werden. „Ein zu kleiner Wechselrichter wird im Frühjahr leicht zum Flaschenhals und bremst die Anlage.“ Weiterer Vorteil eines groß dimensionierten Wechselrichters: Er hält länger, da er seltener in Maximallast betrieben wird als ein kleineres Gerät.

Abgesehen von technischen Fragen sollten Betreiber auf die Qualität der einzelnen Komponenten achten. Bei Solarmodulen gibt es zwei Garantien: Die Produktgarantie gilt für die Fertigungsqualität und hat in der Regel eine Dauer von zehn Jahren. Bei der Leistungsgarantie werden unterschiedliche Leistungen für verschiedene Laufzeiten zugesichert. Üblich sind sogenannte lineare Leistungsgarantien über 25 Jahre mit einem jährlichen Leistungsabfall von 0,7 Prozent der Nennleistung. Bei Wechselrichtern liegt der durchschnittliche Garantiezeitraum bei fünf Jahren und kann meistens gegen Aufpreis beim Hersteller verlängert werden. Produkte mit kürzeren Garantiezeiten sollten Solarkunden genau prüfen. Außerdem sollten sie stets die Seriosität eines Anbieters checken. Wie lange ist er schon am Markt? Welche Erfahrungen haben Betreiber mit seiner Technik gemacht? Die gute Nachricht: Seriöse Installateure haben für Kunden bereits eine Vorauswahl getroffen und ihr Portfolio mit Hightechmarken bestückt.

Rentable Anlagen immer noch möglich

Fazit nach der EEG-Reform: Mit einem guten Installateur, der die Solaranlage detailversessen und mit qualitativ hochwertigen Komponenten plant, lassen sich in Deutschland nach wie vor wirtschaftlich attraktive Dachkraftwerke realisieren. Allerdings sollten Betreiber die Anlagen als Eigenverbrauchsanlagen konzipieren und eine möglichst hohe Eigenstromquote anstreben. Denn je mehr elektrische Energie sie selbst verbrauchen, desto weniger teurer Netzstrom wird benötigt – die Rentabilität des Kraftwerks steigt. Hinter Solarspeichern stehen dagegen derzeit noch Fragezeichen. Wer sich schnellstmöglich von Eon, RWE und Co. lösen will und hohe Investitionen nicht scheut, für den ist eine Kellerbatterie schon heute eine Option. Steht jedoch die Wirtschaftlichkeit im Vordergrund, ist Abwarten angesagt. Innovationen und die Massenproduktion stehen bei den Akkus erst am Anfang, in einigen Jahren wird sich Solarstrom zu deutlich geringeren Kosten speichern lassen.

Autor: Sascha Rentzing