

So partizipieren Sie am Solartrend

Umsatzschub mit Sonnenenergie

Noch nie waren die Marktchancen für Solar-energie in Deutschland günstiger als im Frühjahr 2000. Den Grundstein für einen Solarboom hat die Bundesregierung im Herbst letzten Jahres mit einem attraktiven Förderprogramm für erneuerbare Energien gelegt, das im Vergleich zur Vorgängerversion um das Zehnfache auf insgesamt 200 Millionen DM aufgestockt wurde. Für die Solarbranche bietet diese finanzielle Ausstattung des Fördertopfes eine verlässliche

Sicherheit dafür, daß es nicht wie in der Vergangenheit zu einem raschen Antragsstau mit nachfolgender Kaufzurückhaltung kommt. Ein weiteres Novum in Deutschland ist, daß auch die Photovoltaik mit der seit 1. April 2000 gültigen Solarstrom-Einspeisevergütung von 99 Pf/kWh so attraktiv wie nie zuvor ist.

Doch nicht nur die Fördersituation ist rosig. Verfügbar ist zudem ein breites Angebot von zuverlässigen, ausgereiften und gut lieferbaren Produkten. Insbesondere bei der Solarthermie helfen unterschiedliche Preiskategorien, daß sich die Fachhandwerker relativ problemlos auch gegenüber der Baumarktkonkurrenz behaupten können. Hilfreich für die Verarbeiter ist zudem, daß sehr viele Hersteller Paketkomplettlösungen mit aufeinander abgestimmten, montagefreundlichen Komponenten anbieten. Selbst Planung und Auslegung sowie im Einzelfall sogar die Kollektordachmontage werden von

einigen Anbietern als Service- bzw. als kostenpflichtige Dienstleistung übernommen. Derartige Angebote sind für SHK-Fachhandwerker, die die Solartechnik als dauerhaftes Geschäft betreiben wollen, nur eine Art Starthilfe. Sie setzen statt dessen auf den Aufbau eigener Fachkompetenz. Dies geschieht durch die Teilnahme an Fort- und Weiterbildungen bei den Herstellern bis hin zu Lehrgängen wie Fachkraft Solarthermie oder Solarteur.

Außer der Technik wird aber auch spezielles Marketing- und Verkaufs-Know-how als Erfolgsfaktor im rasch zunehmenden Wettbewerb um den Solarkunden immer wichtiger. Denn abgesehen davon, daß Solaranlagen keine Selbstläuferprodukte sind, wollen immer mehr Handwerksbetriebe, auch aus anderen Branchen wie

Dachdecker, Elektroinstallation oder Fassaden- und Fensterbau, von den hohen Zuwachsraten im Solarmarkt profitieren. Die günstigsten Ausgangsvoraussetzungen fürs Solargeschäft haben sicherlich die SHK-Betriebe. Zum einen fallen die Anlagen zur Trinkwassererwärmung und Heizungsunterstützung im Solarthermiebereich ins ureigenste Kompetenzgebiet. Hinzu kommt die Möglichkeit, zusätzliches Auftragspotential zu erschließen. Denn in Verbindung mit der Errichtung oder Erweiterung einer Kollektoranlage verüßt der Staat z. B. den Austausch eines mindestens zehn Jahre alten Heizkessels mit der doppelten Fördersumme. Und die Kunden nutzen diese Möglichkeit: 40 % aller Anträge kombinieren die Solaranlage mit einer Energiesparmaßnahme.

Ein interessanter Ansatz für den Einstieg ins Photovoltaikgeschäft ergibt sich aus der Tatsache, daß sich viele Endverbraucher nicht schlüssig sind, ob sie eine oder sogar beide Arten der Solarenergienutzung installiert haben wollen. Ziel im Solargeschäft muß es deshalb sein, beide Technikvarianten komplett aus einer Hand zu liefern. Ob dabei die Montage mit eigenen Fachkräften oder in Kooperation mit Dachdeckern und Elektroinstallateuren erfolgt, ist zweitrangig. Nur wenn die Sanitär- und Heizungsbetriebe ihre Chancen konsequent nutzen, können sie ihre herausragende Stellung im Solargeschäft verteidigen. Anregungen dafür finden Sie auch im SBZ-Solar-Schwerpunkt mit Informationen zum Marktgeschehen, zu Technik und zu Weiterbildungsangeboten.



Jürgen Wendnagel

