

Gerhard Stryi-Hipp*

Experten bescheinigen der Solarenergie seit Jahren eine rosige Zukunft. 1999 mußte sich die Branche noch mit Ergebnissen begnügen, die hinter den Erwartungen zurücklagen. Für das Jahr 2000 wird nun der Marktdurchbruch erwartet. Die Rahmenbedingungen waren noch nie so gut wie heute und auch das erste Quartal läßt ein gutes Solarjahr erwarten. Die Rahmenbedingungen und Perspektiven im Bereich Solarthermie werden nachfolgend unter die Lupe genommen. Im Mittelpunkt des zweiten Artikelteils, der in der nächsten SBZ erscheinen wird, steht dann die Photovoltaik.



Gebäude mit 68 m² Flachkollektoren in Fassadenmontage auf separatem Gerüst

(Bild: Viessmann)

Aktuelle Zahlen, Rahmenbedingungen und Perspektiven – Teil 1

Durchbruch für die Solarenergie

Wachstumsraten von durchschnittlich 30 % pro Jahr zwischen 1988 und 1997 sind Beleg für das wachsende Interesse an der solaren Wärmeerzeugung. 1998 und 1999 zeigte sich das Marktwachstum jedoch verhalten. Auf Basis des neuen Bundesförderprogramms wird für 2000 ein gutes Solarjahr mit Wachstumsraten von mehr als 30 % und der dauerhafte Durchbruch für die Solarwärme erwartet.

* Gerhard Stryi-Hipp ist Geschäftsführer des Deutschen Fachverbandes Solarenergie, DFS, 79098 Freiburg, Telefon (07 61) 2 96 20 90, Telefax (07 61) 2 96 20 99, Internet: www.dfs.solarfirmen.de

Markterwartungen 1999 nicht erfüllt

Mit viel Optimismus war die Solarbranche bereits in das Jahr 1999 gestartet, nachdem das Jahr 1998 enttäuschend verlaufen war. Viele Interessenten stellten ihre Investition aufgrund des anstehenden Regierungswechsels und der erwarteten Verbesserungen der Solarförderung im Wahljahr zurück. Als Ergebnis wuchs die Zahl der installierten Kollektorfläche 1998 nur um 2,5 %. In dieser Situation wurde viel Hoffnung in die Kampagne „Solar – na klar!“ gesetzt, da neben der Förderpolitik vor allem die mangelnde Information und das Image der Solarenergie als Hemmnis gesehen wurde. Denn aus Expertensicht ist die Solartechnik ausgereift ist und die Solarprodukte sind gut verfügbar. Die Solarkampagne startete mit

dem Ziel, die Solarwärme in der Öffentlichkeit stärker bekannt zu machen und die Bevölkerung für deren Nutzung zu gewinnen.

Der gelungene Regierungswechsel wurde von der Branche sehr positiv aufgenommen, sind mit SPD und Bündnis 90/Die Grünen doch erstmals Parteien an der Regierung, die erklärtermaßen den erneuerbaren Energien eine große Bedeutung in ihrer Energiepolitik zumessen wollen. 1999 hoffte die Branche folglich auf den Umschwung. Doch die Markterwartungen für 1999 haben

sich nicht erfüllt. Zwar wurde die Stagnation von 1998 überwunden, doch ist das Wachstum mit 13 % in der Kollektorfläche nicht in der erwarteten Größenordnung ausgefallen. Der Grund für das verhaltene Wachstum ist darin zu sehen, daß die Bundesregierung den Haushalt 1999 erst im Juni verabschiedet und erst zu diesem Zeitpunkt die Aufstockung der Fördermittel beschlossen hat. So trat die neue Richtlinie des Marktanzreizprogramms für erneuerbare Energien erst am 1. September 1999 in Kraft, als die Solarsaison eigentlich vorüber war. Diese Entwicklung verdeutlicht zudem die derzeit noch große Abhängigkeit der Marktentwicklung von der Förderpolitik deutlich.

Verhalten war auch der Start von „Solar – na klar!“ ausgefallen. Hohen Erwartungen standen Zeitverzögerungen bei der Erstellung der Materialien gegenüber. Die Solarbroschüre für die Verbraucher stand erst im Juli zur Verfügung, nachdem die Kampagne bereits im März auf der ISH gestartet war. Im zweiten Halbjahr konnte dann die PR-Agentur nicht überzeugen, da der Weg in die Medien bei weitem nicht im geplanten Umfang gefunden wurde. Verzögerte Lieferung der Materialien für das Handwerk schmälerte leider auch im Handwerk den großen Erfolg der Registrierung von mehr als 5000 Handwerksbetrieben innerhalb weniger Monate.

200 Millionen DM Fördergelder pro Jahr

Um das lange Warten auf das Förderprogramm 1999 erträglicher zu machen, konnte das zuständige Referat im Wirtschaftsministerium die am 31. 12. 1998 ausgelaufene Förderrichtlinie im Rahmen der vorläufigen Haushaltsführung verlängern und das alte Programm vom 20. März 1999 bis 31. August 1999 weiterführen. 9974 Solarwärmeanlagen wurden in diesem Rahmen gefördert. Im neuen Marktanzreizprogramm wurden vom 1. September bis 15. Dezember nochmals 6558 Anträge bewilligt. Bei 2710 Anträgen wurden zusätzlich zur Solaranlage auch Energiesparmaßnahmen beantragt, ein neuer Anreiz im Förderprogramm. So wird z. B. bei gleichzeitiger Installation einer Solaranlage und einer Heizkesselmodernisierung die doppelte Förderung ausbezahlt. Insgesamt wurde vom Bund

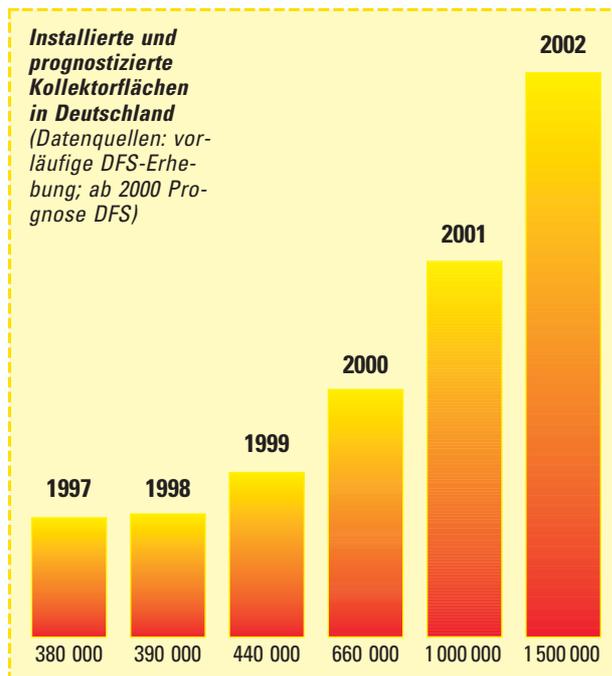
Zeitraum	20. 3. 1999 bis 31. 8. 1999	1. 9. 1999 bis 15. 12. 1999	16. 12. 1999 bis 15. 3. 2000
Anträge Förderung Solarwärmeanlage ohne Energiesparmaßnahme	9974	3848	5852
Anträge Förderung Solarwärmeanlage plus Energiesparmaßnahme	–	2710	3590
Summe Anträge Solarwärmeanlagen	9974	6558	9445
Anzahl Monate	5,5	3,5	3
Anträge pro Monat	1810	1870	3150

Tabelle 1 Anzahl der bewilligten (Jahr 1999) bzw. gestellten (Jahr 2000) Anträge im Solarförderprogramm des Bundeswirtschaftsministeriums. Interessant: ca. 40 % aller geförderten Solaranlagen werden mit einer Energiesparmaßnahme (z. B. neuer Heizkessel) verbunden

1999 mit 16 532 Anlagen schon im ersten unvollständigen Förderjahr etwa ein Drittel der 1999 in Deutschland installierten Anlagen gefördert. In den besten Zeiten des Vorläufer-Programms waren es unter 10 000 Anlagen in einem ganzen Jahr gewesen. Welche Dynamik sich 2000 entwickeln kann, zeichnet sich bereit im ersten Quartal ab. Innerhalb von 3 Monaten wurden bereits 9445 Anträge gestellt, fast so viel wie im Sommerhalbjahr 1999. Konnte die mittlere Zahl der Anträge pro Monat auch im 4. Quartal 1999 ohne Wintereinbruch konstant gehalten werden, stiegen sie im ersten Quartal auf fast das Doppelte an. Zwar muß berücksichtigt werden, daß derzeit eine Ver-

lagerung der Länderförderung auf die Bundesförderung stattfindet, doch sind die Zahlen immer noch bemerkenswert wenn man berücksichtigt, daß sich früher in der Solarbranche von November bis Februar mangels Aufträgen der Winterschlaf einstellte. Die Solarfirmen stellen einhellig fest, daß es dieses Jahr kein Winterloch gab. Dramatisch verbessert im Marktanzreizprogramm hat sich gegenüber dem Vorläuferprogramm die Höhe der bereitgestellten Geldmittel. Mit derzeit 200 Millionen DM pro Jahr stehen zehn mal mehr Mittel zur Verfügung, als die alte Bundesregierung für die erneuerbaren Energien pro Jahr ausgegeben hatte. Das Geld wird neben der Bio-

masse vornehmlich in den Bereich Solarwärme fließen. In diesem Jahr werden somit erstmals genügend Mittel bereit stehen, um alle Förderanträge positiv bescheiden zu können. Dies ist ein großer Verdienst der neuen Regierung und eine gute Basis für den Einstieg in den Breitenmarkt. All dies sind als klare Signale dafür zu werten, jetzt auf die umweltfreundliche Technik zu setzen.



Anteil von Kombi-Anlagen bei 12 %

Im Bereich der Anbieter setzt sich die Tendenz fort, daß die Solartechnik immer mehr in die Heizungstechnik integriert wird und damit alle wichtigen Hersteller und Lieferanten von Heiztechnik den Bereich Sonnenkollektoren und Solarwärmesysteme in ihrem Produktsortiment erweitern. Zunehmend steht auch die ansprechende Einbindung der Solartechnik in die Bauhülle, ob geneigtes Dach oder Fassade, im Interesse der Anbieter. Vor allem neu in diesem Sektor tätige Unternehmen wie z. B. Braas oder Schüco haben sich auf die Einbindung und damit den Übergang von Dachhaut zu Kollektoren konzentriert und neue Konzepte entwickelt. Dies ist ein weiterer wichtiger Schritt der Solaranlagen auf ihrem Weg vom Fremdkörper auf dem Dach zum integrierten Bauteil der Bauhülle. Die Verschiebung von der reinen Warmwasserbereitung hin zum verstärkten Einsatz von heizungsunterstützenden Anlagen wurde schon mehrfach beschrieben. Mit der neuen Solarthermie-Statistik des DFS liegen erstmals Zahlen über den Marktanteil der sogenannten Kombianlagen vor. Danach ist ihr Anteil von ca. 8 % auf 12 % gestiegen. Die zunehmende Nachfrage findet bislang demnach noch auf niedrigem Niveau statt. Dies unterstreicht die Zweiteilung des Marktes in die Warmwasserbereitungsanlagen, die sich meist ohne großen Planungsaufwand verkaufen und installieren lassen und deshalb zuerst in den etablierten Heiztechnikmarkt integriert werden. Da die Kombianlagen von Anbietern und SHK-Fachhandwerkern ein größeres Know-how in der Systemtechnik erfordern, wird dieser Markt erst langsam und vor allem von den etablierten Solarfirmen erschlossen.

Die Zahl der installierten Solaranlagen ist von ca. 50 000 auf ca. 60 000 gestiegen, wobei die durchschnittliche Anlagengröße etwas zurückgegangen ist von etwa 8 m² auf etwas über 7 m². Damit überwiegt derzeit noch der große Zuwachs bei den Kleinanlagen die gleichzeitig steigende Anlagengröße bei den Kombianlagen. Für das Jahr 2000 wird der Durchbruch in der Solarenergie erwartet. Die Rahmenbedingungen waren noch nie so gut wie heute, die Produkte sind ausgereift und sind über die etablierten Wege verfügbar. Die Förderpro-

gramme laufen und immer mehr Handwerker haben Solartechnik im Angebot. Der DFS geht davon aus, daß das Marktpotential so groß ist, daß in den nächsten Jahren Steigerungsraten von 50 % jährlich realisiert werden können.

„Solar – na klar!“ beschleunigt die Markteinführung

Das erste Kampagnenjahr hat gezeigt, daß „Solar – na klar!“ vor allem im Bereich Öffentlichkeitsarbeit Nachholbedarf hat. Auf diesen Bereich wird sich die Kampagne im Jahr 2000 konzentrieren. Trotzdem ist die Bilanz der Kampagne für das Jahr 1999 durchaus positiv: Es wurden Strukturen geschaffen, in denen die Solarverbände mit dem Handwerkerverband ZVSHK, dem

nanzierbar. Auch aus diesem Grund kommt dem Handwerk eine Schlüsselrolle bei der Umsetzung der Kampagne zu. Die Betriebe müssen lernen, mit den vorhandenen Materialien, die „Solar – na klar!“ bietet, umzugehen. So bietet z. B. die Service-Box entsprechende Presstexte oder Anzeigenmotive zum Einsatz in den regionalen Zeitungen. Auch Direktmailings, Hausmessen etc. sind eine gute Gelegenheit um das Thema Solarenergie den Kunden nahezubringen. Solarenergie dient hier als Türöffner und Sympathieträger. Und mit dem Hinweis, daß es die doppelte Förderung gibt, wenn nicht nur eine Solaranlage installiert, sondern gleichzeitig auch der Heizkessel erneuert wird, besteht eine zusätzliche, beträchtliche Umsatzchance für die SHK-Branche.

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Flachkollektoren (m ²)	80 000	110 000	135 000	170 000	238 000	340 000	337 000	380 000
Vakuümrohrenkollektoren (m ²)	15 000	17 000	20 000	23 000	31 000	40 000	53 000	60 000
Summe	95 000	127 000	155 000	193 000	269 000	380 000	390 000	440 000

Tabelle 2 In Deutschland installierte Kollektorflächen pro Jahr (Quelle: vorläufige Daten der DFS-Erhebung)

Architektenverband BDA und den Naturschutzverband DNR zusammenarbeiten mit dem Ziel der Markteinführung. Außerdem waren die Präsenz der Solarenergie in der Politik durch „Solar – na klar!“ und die aktive Lobbyarbeit der Nährboden für die positiven Entscheidungen bei den Förderprogrammen. Das Informationsmaterial ist professionell gemacht, steht im großem Umfang zur Verfügung und ist rasch verfügbar. Auch der Internet-Auftritt unser www.solar-na-klar.de wurde in der zweiten Version deutlich verbessert. Das Wichtigste sind allerdings die derzeit etwa 6000 Handwerksbetriebe, die in der Kampagne registriert sind. Damit steht die Basis für eine erfolgreiche Umsetzung der Kampagne, sprich die Information und Motivation der potentiellen Kunden.

Die Solarbranche mißt der Kampagne eine große Bedeutung zu, da die Firmen einzeln nicht in der Lage sind, die gewünschte Öffentlichkeit für Solarenergie zu schaffen. Nur gemeinsam ist es möglich, die Solarenergie ins öffentliche Bewußtsein zu rücken. „Solar – na klar!“ will im Jahr 2000 vor allem durch redaktionelle Berichte, durch Messeauftritte und durch regionale Veranstaltungen sowie durch TV-Präsenz die Bürger erreichen. Anzeigen sind in Bauzeitschriften geschaltet, in größerem Stil ist eine Anzeigenkampagne derzeit nicht fi-

Die Markteinführung findet dieses Jahr auch vor dem Hintergrund eines veränderten Bewußtseins der Bevölkerung statt. Seit dem Jahreswechsel leben wir in dem Jahrhundert, in dem Öl und Gas unwiderbringlich zu Ende gehen. Auch Wirtschaftsminister Müller weist darauf hin, daß die Endlichkeit unserer Hauptenergiequelle Öl in wenigen Jahrzehnten deutliche Konsequenzen erfordern. Alternativen müssen langfristig aufgebaut werden. Die Menschen wissen, daß es Zeit ist zu handeln. Die ersten Ergebnisse einer Verknappung sind zu spüren, der Ölpreis hat sich für den Endkunden 1999 verdoppelt, der Rohölpreis innerhalb von 14 Monaten sogar verdreifacht. Solarenergie bringt uns dagegen Sicherheit und Unabhängigkeit. Die Rahmenbedingungen sind hervorragend. Jetzt sollten alle Akteure aktiv in die Vermarktung einsteigen, damit wir dieses Jahr den Durchbruch der Solarwärme erleben. □