

Otti-Symposium „Thermische Solarenergie“

Defizite und Chancen

Über die Innovationsfreude der Solarbranche gab es keinen DisSENS beim Otti-Expertentreff „Thermische Solarenergie“ Mitte Mai in Staffelstein. Darüber, wie die momentane Marktlage einzuschätzen sei, aber schon. Die einen verbreiteten Optimismus, andere mahnten zur Vorsicht.



Auch Hersteller aus Nachbarländern äußerten sich auf dem Otti-Symposium über Entwicklungen in der Solar-technikbranche

Gleich zu Beginn gestand Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarindustrie, ein: „Die Solarwärmebranche mußte erfahren, daß sie stärker von politischen Rahmenbedingungen abhängt, als sie angesichts des unaufhaltsamen Anstiegs in den vergangenen Jahren vermutet hatte.“ 2002 war ein herber Rückschlag für die Solarunternehmen. „Einen solch massiven und unvermittelten Markteinbruch hatte niemand erwartet.“

Hart getroffen

Einige Unternehmen traf es besonders hart. Mit Tinox hat es sogar eine der wenigen Marken der Solarbranche erwischt. Der Beschichtungshersteller produziert zwar weiter, mußte aber vorerst Insolvenz anmelden. Wie Tinox hatten nicht wenige Solarfirmen im Boomjahr 2001 in neue Produktionsanlagen oder den Ausbau ihres Vertriebsnetzes investiert. Nach dem Markteinbruch von 40 % im letzten Jahr haben einige nun mit der Finanzierung zu kämpfen. Als Gründe für die Krise nannte Stryi-Hipp „die allgemeine Verunsicherung der Käufer, das schwierige wirtschaftliche Umfeld und die Reduzierung der Fördermittel.“ Der betäublichen Analyse ließ Stryi-Hipp schnell den optimistischen Ausblick folgen. Mit dem erklärten Ziel der Bundesregierung, die Kollektorfläche bis 2006 verdoppeln zu wollen und den inzwischen wieder

höheren Förderzuschüssen seien die Perspektiven für die kommenden Jahre eindeutig positiv. Die angestiegene Zahl der Förderanträge in den ersten vier Monaten dieses Jahres, die deutlich über dem Vergleichszeitraum im Vorjahr lagen, dienten ihm als Beweis.

Wackelige Beine

Es gab aber auch mahnende Stimmen in Kloster Banz zu hören. Karl-Heinz Remmers, Vorstand Solarpraxis AG, warnte die Branche, daß sie sehr vorsichtig planen solle. Obwohl sich der deutsche Markt auch von der Krise zu erholen scheine, so könnten die von Stryi-Hipp genannten Zahlen doch keine Gewähr dafür bieten. Zudem gelte es zu beachten, daß der Markt europaweit stagniere. Für Österreich bestätigte dies der Geschäftsführer des Kollektorherstellers Greenonotec, Gerhard Rabensteiner. Österreichische Solarfirmen konnten ihren Absatz nur steigern, weil sie in den letzten Jahren vom Export in den boomenden Kollektormarkt Deutschland profitierten. Die Einschätzung Rabensteiners ist denn auch eher verhalten. „Trotz aller Erfolge steht die Solarwärme noch auf viel zu wackeligen Beinen.“ Die Branche müsse sich umorientieren. Sein Rat: Die Firmen sollten weniger auf den Neubau als vielmehr auf Sanierungsprojekte und Mehrfamilienhäuser setzen. Mit seinem Vorschlag lag er ganz auf der Wellenlänge des Tagungsbeirates. Ein

großer Teil der Vorträge und Poster widmeten sich diesen beiden Themen. So konnten sich die Zuhörer in mehreren Beiträgen über den Bau und Betrieb großer Kollektorfelder und solarer Nahwärmesysteme informieren. Den letzten der drei Veranstaltungstage hatten die Organisatoren für Vorträge zur Gebäudesanierung und solaren Architektur frei gehalten. Ebenfalls eigene Vortragsblöcke gab es zur Qualitätssicherung von Solarwärmesystemen und zur Simulation.

Defizite bei Installateuren

Trotz der Themenbreite der Tagung wurde ein Aspekt kaum beleuchtet: die Aus- und Weiterbildung von Installateuren. Das ist um so unverständlicher, als es aus Solar-kreisen immer wieder Klagen über Wissensdefizite im Installationsgewerbe zu hören gab – auch in Kloster Banz. Dietmar Lange von der Ikarus Solar AG berichtete von seinen Erfahrungen beim Kundendienst: „Bei über 30 % der inspizierten Anlagen sind die Kollektorvor- und -rückleitungen entweder nicht oder nur unzureichend isoliert.“ Berufen konnte er sich auch auf Analysen des Gutachters Christian Keilholz. Laut dessen Gutachten seien über 80 % der Anlagenmängel auf planerische und handwerkliche Fehler zurückzuführen. Vorherrschend sind hydraulische Probleme und fehlerhafte Reglereinstellungen. Lediglich 8 % der Anlagenmängel wa-

ren auf Kollektoren oder Speicher zurückzuführen. Der Ausbildungsstand der Installateure scheint nicht mit der besseren Produktqualität der Industrie gewachsen zu sein. Zumal fast zwei Drittel der von Keilholz untersuchten mangelhaften Solarwärmanlagen in den letzten beiden Jahren installiert worden waren. Obwohl die Solarunternehmen ihre Produkte auf die Integration in Heizungsanlagen hin optimieren, werden immer noch Temperaturfühler falsch angeschlossen, Vor- und Rücklauf im Solarkreis verwechselt oder ein zu geringer Anlagendruck eingestellt.

Solarkunde im Visier

Die korrekte Installation einer Solarwärmanlage ist die eine Seite des Geschäfts, die richtige Verkaufsstrategie die andere. Die Initiative Solarwärme Plus will SHK-Handwerksbetriebe mit verschiedenen Materialien beim lokalen Marketing unterstützen.

Zur Vorbereitung der Kampagne haben die Initiatoren eine Marktforschungsstudie durchführen lassen. Sie sollte erstmals wissenschaftlich ermitteln, wer sich für Solartechnik interessiert und schließlich kauft. Die Ergebnisse sind einigermaßen überraschend. Demnach gilt es die Vorstellung vom „Öko-Verbraucher“ als hauptsächlichem Solarkunden gründlich zu revidieren. Walter Schmitz, der die Kampagne als Marketing-Berater unterstützt, stellte auf der Otti-Tagung klar: „Die Verwender von Solarwärmanlagen sind nicht zentral ökologisch motiviert.“ Vielmehr seien sie technikbegeistert, schätzten einen üppigen Warmwasserkomfort und wollten Brennstoffkosten sparen. Die Studie brachte zutage, daß es sich bei den Solarkunden im Gegensatz zu dem sich seit langem hartnäckig haltenden Vorurteil nicht vornehmlich um Akademiker handelt, sondern um junge Familien mit mittlerem Bildungsniveau in kleinen Städten. Sie gelte es mit den rich-

tigen Argumenten – mehr emotional, weniger rein technisch – zu gewinnen, sagte Schmitz.

Symptomatisch war in Bad Staffelstein nicht nur die mangelnden Beiträge zur Aus- und Weiterbildung, sondern auch das Fehlen von Teilnehmern aus diesem Bereich auf der „Anwendertagung“. Während Hochschulen und Forschungsinstitute ein Viertel der Teilnehmer stellten, fehlten Vertreter von Ausbildungsstätten des Handwerks. Der nächsten Expertentagung „Thermische Solarenergie“, 14. Otti-Symposium vom 12.–14. Mai 2004 (www.otti.de), sind deshalb mehr Vertreter aus dem Handwerk zu wünschen.

Joachim Berner

ist Journalist für erneuerbare Energiethemen. 80639 München, Telefon (0 89) 55 27 79 93, Telefax (0 89) 55 27 79 94, E-Mail: j.berner@ibun.net