

# Solaranlagen bald auch bei Obi?

„Systeme und Produkte ausgereift“ lautete das Fazit der Stiftung Warentest, als sie vor zwei Jahren einen umfangreichen Test von thermischen Solaranlagen veröffentlichte. In SBZ-Ausgabe 7/95 hatten wir nicht nur darüber ausführlich berichtet, sondern auch aufgezeigt, daß die Solartechnik ein ernstzunehmendes Tätigkeitsfeld für das SHK-Handwerk ist. Und was hat sich seit damals getan? Die Hersteller von Solaranlagen haben Neuentwicklungen, zahlreiche Produktveränderungen und Sortimentserweiterungen vorgenommen. Zum einen wurde dadurch die Effizienz und Zuverlässigkeit der Technik weiter erhöht und zum anderen die Montagefreundlichkeit der Komponenten verbessert.



Deutlich verschärft haben sich in den beiden letzten Jahren die Wettbewerbs- und Preissituation. Auslöser waren vor allem der Vormarsch von Import-Kollektoren und das Engagement der Selbstbauinitiative „Phönix“. Zwar ist momentan etwas Ruhe an der Preisfront eingetreten, doch aufgrund des großen Angebots an Solaranlagen kann man wohl nicht mit einer Erholung rechnen. Die Hersteller sind deshalb gezwungen, sich mit Maßnahmen wie Rationalisierung der Produktion, Bündelung der Einzelprodukte zu kompakten Systemen oder Schaffung einer effektiven Vertriebsstruktur auseinanderzusetzen, um ihre Existenz dauerhaft zu sichern.

Auch für das Fachhandwerk könnte es gravierende Veränderungen geben. So ist es vorstellbar, daß ein Baumarkt wie Obi das Thema Solaranlagen aufgreift und konsequent vermarktet. Konsequenterweise bedeutet nicht nur, Produkte oder Systeme zu verkaufen, sondern den Endkunden auch Informationsmaterial, Beratung und Schulungen anzubieten. Bekannt ist zudem, daß weitere branchenfremde Unternehmen beabsichtigen, sich mittels Franchise- und Direktvertriebssystemen im stark wachsenden Markt für Solaranlagen ihre Anteile zu sichern. Noch sind es Bestrebungen und Absichten. Doch wie lange noch bleibt es nur bei einer Bedrohung für die traditionelle SHK-Vertriebsschiene?

Zwar ist die Solartechnik in den letzten Jahren in der SHK-Branche zu einer wichtigen Größe geworden, doch von einem festen Bollwerk läßt sich aber trotzdem nicht reden. Dazu ist die Basis der solaraktiven Handwerksfirmen noch zu klein. Allerdings zählt nicht nur die Quantität, sondern auch die Qualität ist mitentscheidend. Qualitative Kernfaktoren sind aktive Marktbearbeitung, eine begeisterte Kundenberatung, individuelle Systemlösungspakete sowie ein abgestuftes Dienstleistungsangebot, das auch den Selbstbauer miteinbezieht. Wichtig für diese Entwicklung sind engagierte Solarfirmen bzw. solaraktive Unternehmen der Heizungsindustrie sowie Verbände, die konsequent auf das Fachhandwerk setzen und es weitreichend unterstützt, z. B. auch in Form von gemeinsamen Endkundenwerbeaktionen.

Sicherlich werden sich die anderen Vertriebsformen auf Dauer nicht aufhalten lassen. Doch je besser und schneller es Handwerk, Industrie und Handel schaffen, auf möglichst viele Kundenwünsche flexibel und kompetent einzugehen, um so schwieriger wird es für die Seiteneinsteiger. Günstig für die Fachschiene ist der aktuelle Trend, die Solaranlagen auch zur Heizungsunterstützung einzusetzen. Denn erfahrungsgemäß sinkt das Engagement von Selbstbauern und Branchenfremden, wenn das notwendige technische Know-how anwächst. Aktuelle Informationen zum Heizen mit der Sonne und zu weiteren Solarthemen finden Sie in dieser SBZ. Viele interessante Anregungen wünscht Ihnen

Jürgen Wendnagel