

Brandenburg will Rückstand bei Kollektorfläche aufholen

Sonnenenergie füllt Auftragsbücher

An der Brandenburger Solarinitiative sind die Brandenburgische Energiesparagentur (BEA), der Fachverband SHK Land Brandenburg, die Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (uvs) und die Deutsche Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS) beteiligt. Das Landesenergiekonzept sieht vor, bis 2010 mit solarthermischen Anlagen rund 31 GWh Energie zu gewinnen. Das entspricht einer Kollektorfläche von knapp 70 000 m². Davon waren Anfang 1997 gerade einmal 14 % installiert. Mit der Solarinitiative soll die Zielstellung um mindestens 30 000 m² übertroffen werden. Ein erster Schritt auf diesem Weg ist die Bereitstellung von vier Millionen Mark Fördermitteln durch das Potsdamer Wirtschaftsministerium. Denn bisher hinkte Brandenburg auch bei der Förderung des Einsatzes erneuerbarer Energie hinter anderen Bundesländern her. Thermische Solaranlagen von Einfamilienhäusern wer-

Mit 5 m² Kollektorfläche pro 1000 Einwohner erreicht das Land Brandenburg nicht einmal ganz ein Viertel des bundesdeutschen Durchschnitts von 21 m². Dieser Rückstand soll schnellstens aufgeholt werden. Im Rahmen der bundesweiten Kampagne „Solar – na klar!“ wurde nun die Brandenburger Solarinitiative gestartet. Was hinter der Initiative steckt und was der Heizungsbauer Waldemar Schmidt darüber denkt, erläutert der folgende Beitrag.

müsse aber von Qualifizierungs- und Markteinführungsprogrammen begleitet werden. Von der Landesregierung fordert der Geschäftsführer, durch längerfristige Förderprogramme Planungssicherheit zu schaffen. Nur auf dieser Grundlage würden Handwerksbetriebe mehr in die unverzichtbare Qualifizierung investieren. Er sprach sich dafür aus, die Solartechnik in der öffentlichen Diskussion aus der klimatischen Umklammerung zu befreien und ihr den gebührenden „High-Tech-Status“ zuzuerkennen. In diesem Zusammenhang komme es darauf an, Informationsdefizite bei Investoren und Planern zu beseitigen sowie die technische Basisinformation zu verbessern.

Vom Informationsangebot der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft wird rege Gebrauch gemacht. Seit Jahresbeginn wurden mehrere hundert Anfragen registriert, die in vielen Fällen zu Aufträgen für Handwerksbetriebe führten. Dem weiteren Ausbau des Dialogs mit potentiellen Kunden und Interessenten dient die in Vorbereitung befindliche Einrichtung eines Call-Centers.

Solarkönig gesucht

Mit der Aktion „Solarkönig“ unterstützt der Fachverband SHK Land Brandenburg die Solarinitiative. Sie soll die Präsenz der Fachbetriebe auf dem Solarmarkt stärken. Die Krone erhält der Innungsbetrieb zugesprochen, der im Verlaufe der 90er Jahre die meisten Solaranlagen errichtet hat. Der Heizungsbauer Waldemar Schmidt aus dem Dörfchen Rinow im Südosten Brandenburgs beansprucht sie derzeit noch nicht. In den vergangenen Jahren hat er zwar einige Dutzend Quadratmeter Kollektorfläche auf Dächern von Kunden installiert, will sich aber damit nicht begnügen. Seine Firma Schmidt Solar-Heizung-Sanitär hat sich in der Region als kompetenter Gesprächspartner für erneuerbare Energien einen Namen

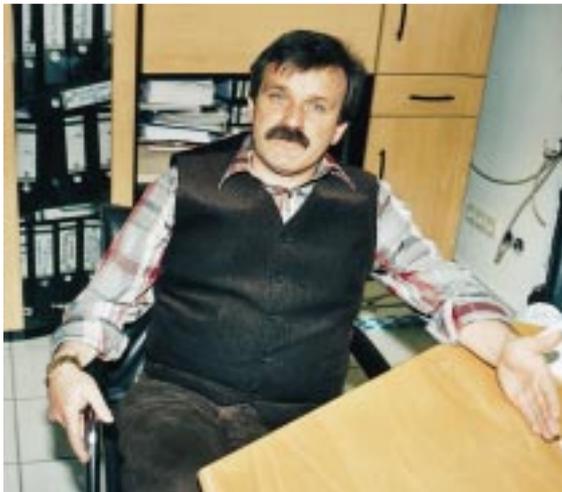
den nun pauschal mit 1500 DM gefördert, wenn sie nicht schon über das Eigenheimzulagegesetz bedacht werden. „Mit einer koordinierten Öffentlichkeitsarbeit, durch die die Bevölkerung über die Vorteile der Solarenergie informiert und auf konkrete finanzielle Hilfen hingewiesen wird“, so Umweltminister Eberhard Henne, „soll der Durchbruch zur Breitenanwendung der Solarthermie erreicht werden“.

Die Zeit der Solarpioniere ist vorbei

Den Boden dafür zu bereiten, hat sich auch die Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft (uvs) auf die Fahne geschrieben, die unter ihrem Dach Hersteller, Planer und Handwerker vorrangig aus Berlin und Brandenburg vereint. „Die Zeit der Solarpioniere ist vorbei“, stellte Geschäftsführer Carsten Körnig fest. Gebraucht werde eine professionelle Branchenvertretung, die sich der Spezifik der neuen Solartechnologien annehme und dabei den Schulterschluß mit den Innungen bzw. Fachverbänden des Handwerks suche. Die Nutzung der Sonnenenergie könne einen entscheidenden Beitrag dazu leisten, so Körnig, daß die Auftragsbücher der Handwerksbetriebe auch in Zukunft voll sind. Die technische Entwicklung



uvs-Geschäftsführer Carsten Körnig: „Sonnenenergie hilft Auftragsbücher füllen“



Nur wer überzeugt ist, kann überzeugen

Schmidt ist „Überzeugungstäter“, der mit der ganzen Persönlichkeit hinter seinen Entscheidungen steht. Deshalb betreibt er zu Hause eine Hackschnitzel- und auf dem Firmendach eine 7 m² große Solaranlage. Eine gute Beratung hält er für wichtiger als den Verkauf, weil sie Vertrauen schafft und die Kundenbeziehung auf ein dauerhaftes Fundament stellt. In einer



**Neben den Flach- und Röhrenkollektoren zieht vor allem der Solar-
kocher die Neugier von Kunden und Besuchern auf sich**

Heizungsbauer Waldemar Schmidt setzt auf erneuerbare Energien. In der Ausstellung kann sich der Kunde mit den unterschiedlichen Möglichkeiten der Wärmeerzeugung vertraut machen



gemacht. Waldemar Schmidt nutzte die Chance, sich über die Landesgrenzen hinaus mit modernen Heizungsanlagen vertraut zu machen und fügte dem Wissen aus zweiter Hand eigene Erfahrungen hinzu. Viele Handwerker hätten damals die Mär von den kompletten Systemen geglaubt, die nur noch zu montieren wären. Die Realität sieht anders aus. Nach Schmidts Überzeugung muß die Kompetenz des Handwerkers mit der technischen und technologischen Entwicklung Schritt halten. Im anderen Falle könne man dem Kunden nur etwas aufschwätzen, ihn aber nicht beraten. Die Auseinandersetzung mit den Konsequenzen der 95er Wärmeschutzverordnung für den Heizwärmebedarf im Wohnungsbau lenkten seinen Blick auf Alternativen zur konventionellen Heizungstechnik. Trotz des beschränkten regionalen

Marktes entschied er sich für die Einbeziehung erneuerbarer Energien in das Leistungsangebot der Firma. Die Installation von thermischen Solaranlagen in der ländlichen Region lag auf der Hand. Aus regionaler Sicht erwies sich jedoch auch der Einsatz von Hackschnitzeln als sinnvolles umweltfreundliches Angebot.

großzügig ausgestatteten Ausstellung findet der Kunde Technik zum Anfassen. Der Solar-
kocher demonstriert das Prinzip, die Solaranlage die praktische Anwendung. Zu den vorzeigbaren Ergebnissen gehört die Halbierung der Heizkosten einer Pension im Spreewald, bei der die Elektroheizung durch Röhrenkollektoren ersetzt wurde. Einen Schritt weiter geht die Kombination von Wärmepumpe und Solaranlage in einem Fertighaus. Seit Mitte der 90er Jahre gehört auch die Wärmepumpe in unterschiedlichen Spielarten zur Offerte der Installationsfirma.

Doch die Entscheidung des Kunden zugunsten der Solaranlage ist derzeit eher die Ausnahme. Schmidt plädiert dafür, bei der Beratung Alternativen anzubieten. Wer sich beim Neubau für den Einsatz der Brennwerttechnik entscheidet, sollte die solare Energiegewinnung zumindest in Betracht ziehen und das Haus darauf vorbereiten. Noch zu wenig Impulse zur Nutzung erneuerbarer Energien kommen Schmidts Ansicht nach von Planern und Architekten.

Der Anteil von Anlagen am Umsatz, die mit Regenerativenergien betrieben werden, liegt bei der Firma Schmidt bei rund 25 %. Tendenz steigend. Um weiteren Boden gutzumachen, hält der Unternehmer die Bündelung der Kräfte für unverzichtbar. In diesem Sinne könne die Solarinitiative einen Schub bringen. Zur Unterstützung müsse die Solartechnik in jeder Sanitärausstellung präsent sein. „Die Sonne treibt uns an“, hat er auf seiner Visitenkarte stehen. WS