

Neues Förderprogramm für Solaranlagen und Heizungsmodernisierung

Fördergelder für Verkaufsoffensive nutzen

Knapp eine Million Hausbesitzer in Deutschland nutzen Solarenergie oder planen in den nächsten drei Jahren eine Solaranlage zu installieren. Dies ist das Ergebnis einer Studie des Enmid-Instituts im Auftrag des Baufinanziers BHW. Ob aus dem Interesse auch ein Kauf wird, hängt ganz entscheidend vom Verlauf des Beratungsgesprächs der Fachhandwerker mit den Interessenten ab. Nur wenn es gelingt, die potentiellen Kunden mit guten Argumenten zu überzeugen, kommt die Solaranlage aufs Dach.

Ein großer Hemmschuh im Solargeschäft war bislang die miserable Fördersituation. Für die Förderprogramme stand meist viel zu wenig Geld zur Verfügung. Die daraus resultierende Ablehnung von Anträgen führte zu einer Verschiebung von Kaufentscheidungen und damit zu Frust sowohl beim Interessenten als auch beim Heizungsfachhandwerker. Doch damit ist jetzt Schluß.

Die Bundesregierung hat am 1. September das Förderprogramm für erneuerbare Energien neu aufgelegt. Bis Ende 2002 werden beispielsweise Flach- und Vakuumröhrenkollektoren mit 250 DM/m² bzw. mit 325 DM/m² gefördert. Weitere Einzelheiten zu diesem Programm finden Sie in dieser SBZ ab Seite 94. Das Entscheidende an diesem Programm ist, daß die Finanzmittel von 20 auf 200 Millionen DM erhöht wurden. Wer heute einen Solarantrag stellt, kann sicher sein, in wenigen Wochen einen positiven Bescheid zu erhalten.

Das Förderprogramm unterstützt das Verkaufsgespräch des Handwerkers aber noch auf eine ganz neue Art. Wird zum Beispiel parallel zur Installation der neuen Solaranlage auch noch die mindestens zehn Jahre alte Heizungsanlage modernisiert, winken weitere Zuschüsse. Das Förderprogramm umfaßt außerdem weitere gebäudetechnische Energiesparmaßnahmen in bezug auf Wärmeschutz und Wohnungslüftung.

Für den Handwerker ist die Sache damit klar. Braucht der Kunde einen neuen Heizkessel, wird eine moderne, zukunftssichere Heizung mit Solaranlage angeboten. Interessiert sich der Kunde für

eine Solaranlage, empfiehlt sich der gleichzeitige Einbau eines neuen Heizkessels, sofern der vorhandene älter als 10 Jahre ist. In beiden Fällen kommt der Kunde in den Genuß einer doppelten Förderung. Und auch der Heizungsfachhandwerker profitiert mehrfach. Er bekommt ein starkes Verkaufsargument für die Solarenergie und gewinnt neue Solarkunden, da viele Heizungsmodernisierer automatisch zu Solarinteressenten werden. Auf diese Weise erhöht sich das Geschäftsvolumen pro Auftrag. Hinzu kommt eine höhere Kundenzufriedenheit. Denn die Hausbesitzer bekommen nicht nur mehr Fördergeld, sondern sparen auch noch, da die gleichzeitige Erneuerung von Heizung und Solaranlage in der Regel günstiger ausfällt als eine zeitlich getrennte Installation.

Ergänzt werden die starken Argumente durch die breit angelegten Aktivitäten der Kampagne „Solar – na klar!“, die die Deutschen motiviert, sich mit dem Thema Solarwärme zu befassen. Die Rahmenbedingungen für Solarenergie sind also so gut wie noch nie. Jetzt ist das Handwerk gefordert, aktiv zu werden und mit den zahlreich angebotenen Instrumenten von der Solarkampagne, der Industrie und den Verbänden offensiv zu arbeiten. Gerade im Herbst und im Winter lassen sich hervorragend Verkaufsgespräche führen. Dann kommen die Anlagen spätestens im Frühjahr 2000 in den Keller und aufs Dach. Viel Erfolg dabei wünscht Ihnen

Gerhard Stryi-Hipp

*Gerhard Stryi-Hipp
Geschäftsführer Deutscher Fachverband
Solarenergie, DFS*

