

Das 1-2-3-Prinzip

Wir fragten Solarinstallateure nach einem Angebot für eine schlüsselfertig installierte Solarstromanlage zum Preis von netto 4.100 Euro je Kilowatt – und trafen damit ganz offensichtlich einen sehr empfindlichen Nerv: Ein solcher Preis, hieß es fast unisono, sei keinesfalls machbar. Warum also überhaupt darüber reden? Oder noch schlimmer: diesen Preis verbreiten? Wenn doch praktisch kein Installateur derzeit in der Lage ist, einen solchen Preis zu bieten, würden die Kunden bei teureren Angeboten diese ablehnen – und auf sinkende Preise warten. Das kann PHOTON doch nicht ernsthaft wollen?

Doch. Das wollen wir. Wer eine Solarstromanlage überwiegend aus Umweltgründen installiert, dem ist der Preis ohnehin nicht so wichtig – diese Kundengruppe ist aber mengenmäßig inzwischen unerheblich, denn sie hat schon lange gebaut. Die Mehrzahl der Anlagen wird inzwischen von Menschen finanziert, die Photovoltaik – zumindest auch – als Geldanlage betrachten. Denen kann man zwar mit ein paar Rechenricks noch 5.000 oder gar 6.000 Euro je Kilowatt schmackhaft machen. Wer ehrlich rechnet und auch Risiken mit einkalkuliert kann eine ordentliche Rendite von 7,4 Prozent aber in diesem Jahr nur noch mit Anlagen ab etwa 4.100 Euro erreichen. Im nächsten Jahr liegt die Latte dann schon bei 3.900 Euro je Kilowatt. Damit diese renditeorientierten Betreiber zu glücklichen Betreibern werden, deren Erwartungen erfüllbar sind, rät PHOTON vom Kauf ab, sofern höhere Preise als die hier

genannten gefordert werden. So viel Fairness muss sein.

Wer jetzt meint, eine solche Rendite brauche doch kein Anlagenbetreiber, auch fünf oder gar ein Prozent würden reichen, der möge kurz zurückdenken und sich erinnern: 7,4 Prozent wurden dem Anlagenbetreiber bei der Festlegung der Einspeisevergütung als angemessen zugestanden, denn man will ihn in Sachen Rendite mit den konventionellen Stromerzeugern gleichstellen. Ein fairer Gedanke, wie ich finde, den man nicht einfach fallen lassen sollte. Unabhängig davon steht die Photovoltaik im Wettbewerb zu anderen Anlageformen, wenn es um das Geld der Investoren geht. Langjährige, mit einem Risiko des Totalverlusts behaftete Investments fangen da bei sieben bis acht Prozent gerade erst an.

Sollen die Installateure also jetzt kostenlos installieren? Keineswegs. Sie müssen nur aufmerksam PHOTON lesen und die Informationen nutzen, die ihnen bei Preisverhandlungen mit ihren Vorlieferanten helfen können. Wir haben bereits gezeigt, dass die diesjährige Umsatzrendite der Solarindustrie über die gesamte Wertschöpfungskette gerechnet bei 30 Prozent liegt. In den Silizium-, Zell- und Modulpreisen ist also noch viel Luft. Und in diesem Heft berichten wir über die Einkaufspreise des japanischen Fertighausherstellers Sekisui. Der kauft Sharp-Module zum Preis von 1,67 Euro je Watt – rund 37 Megawatt im Jahr. Deutsche Installateure zahlen derzeit das Doppelte an den japanischen Modulhersteller. Nur deshalb kann Sekisui seine Solarstromanlagen für 3.100 Euro je Kilowatt anbieten – und die deutschen Installateure eben nicht. Aber muss das so bleiben? Schließlich sind es dieselben Module.

Photovoltaikanlagen könnten auch in Deutschland schnell viel billiger werden. Wir werden ab sofort in jeder Ausgabe Installateure vorstellen, die im Einkauf gut verhandelt haben und ihren Kunden attraktive Angebote machen.

Als Faustregel für 2007 kann gelten: Anlagenbetreiber sollten darauf achten, dass bei ihren Angeboten eine »3« vorne steht – also maximal 3.999 Euro je Kilowatt akzeptieren. Installateure sollten beim Moduleinkauf nur bei einer »2« Interesse zeigen, also maximal 2,99 Euro je Watt zahlen. Und Modulhersteller fangen an, auf die »1« beim Zelleinkauf zu bestehen, maximal 1,99 Euro je Watt. Dann verdienen alle in der Kette, und der Ausbau der Photovoltaik in Deutschland kann ungebremst voran gehen. Selbst Sharp verdient in Deutschland dann immer noch sehr gut.



Anne Kreukema