

Die Kunst der Kommunikation

Mal schien die Sonne vom strahlend blauen Himmel, dann wieder zogen Regen- und Hagelschauer über Kloster Banz hinweg. So wechselhaft wie das Wetter draußen war auch die Stimmung drinnen unter den Teilnehmern des diesjährigen Solarthermie-Symposiums in Bad Staffelstein.

Drei Tage im Mai gehören immer dem Symposium – als Treffpunkt und Stimmungsbaremeter ist es unverzichtbar. Verhaltene Zuversicht herrschte diesmal bei der Zuliefererindustrie. Nach dem Tiefpunkt Anfang des Jahres zog die Nachfrage im April weiter merklich an. Der vielbeachtete Indikator – der monatliche Antragseingang beim Marktanreizprogramm – schlug im März und April kräftig aus. Die neuen Förderbedingungen und das sonnige Frühjahr zeigen Wirkung. Man traut sich schon wieder ein Wachstum von 20% für dieses Jahr zu prognostizieren. Eine wichtige Rolle bei der Marktbelebung wird auch dem eine Woche vor der Staffelsteiner Tagung gestarteten CO₂-Gebäudesanierungsprogramm der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) bescheinigt. Es stehen zusätzlich 160 Mill. € zur Verfügung, vor allem um bei Sanierungen im Altbau denselben Primärenergiebedarf zu erreichen wie bei Neubauten nach der Energieeinsparverordnung (siehe www.kfw.de) – mit Solaranlage kein Problem. Als Anreiz versprechen die Programmrichtlinien einen 20-prozentigen Teilschulderlass – ein großer finanzieller Anreiz für die Nachrüstung von Solaranlagen.

»Die uns kennen, bleiben uns treu«

Ganz zufrieden waren auch die Veranstalter. Das Otti Energie-Kolleg registrierte zwar einen Rückgang, doch die Teilnehmerzahl ging deutlich weniger zurück als der Markt, der im Jahr 2002 um 40% einbrach. Sie zählten knapp 300 Teilnehmer statt 358 im Spitzenjahr 2002, also 16% weniger. »Die uns kennen, bleiben uns treu«, kommentierte Otti-Leiter Eckhardt Günther in der Pressekonferenz. Allerdings entschied sich ein Viertel weniger Firmen für einen Stand in der Ausstellung, dadurch war es auffallend ruhig in den Gängen – vor allem während der Plenumssitzungen. Entsprechend wenige echte Innovationen waren in der Ausstellung zu entdecken. Erstmals stellte die vor drei Jahren gegründete Firma Papendorf Software Engineering im Kloster aus. Die Software-Entwickler aus Calw bietet das Sol.Connect Center an, ein vom System unabhängiges Datenerfassungs- und Überwachungssystem für Thermie- und/oder PV-Anlagen. Bei Rheinzink war der Prototyp eines unabgedeckten Kollektors zu besichtigen, der über eine Wärmepumpe eine Nie-



Sonnenpäuschen im Klostergarten, doch wenig später fröstelte die Solargemeinde im eiskalten Gewitterwind.

Fotos (7): Bärbel Epp.

Lobbyarbeit in den Gängen des Klosters (v.r.): Carsten Körnig (UVS) führte seinen druckfrischen Lobbyordner Roger Hackstock (Austria Solar) und Gerhard Rabensteiner (Greenonetec) vor.





der Temperaturheizung versorgen soll. Der Pumpenhersteller Wilo nutzte das Staffelstein-Ambiente wieder für das Debüt einer Neuheit der besonderen Art: eine neue Solarpumpe, die lediglich zwei Watt verbrauchen soll (siehe auch Produkte S. 38).

»Genesungswünsche von allen Seiten«

Große Unsicherheit herrschte bei den Insolvenzkandidaten Tinox und Nau Umwelt- und Energietechnik, die beide Vertreter nach Staffelstein geschickt hatten. Sowohl die Sauerlacher als auch die Moosburger konnten auf dem Symposium noch keine verbindlichen Investoren präsentieren. Man sei mit drei interessierten Käufern im Gespräch, doch eine Entscheidung falle erst in einigen Wochen, berichtet Tinox-Vertriebsleiter Hendrik Müller-Holst. Bei dem derzeitigen schlechten wirtschaftlichen Umfeld können sich die Verhandlungen allerdings auch noch länger hinziehen. In der Zwischenzeit ist das Tinox-Team von über 30 Mitarbeitern auf 14 geschrumpft. Man bekomme Aufträge, versichert Müller-Holst, müsse das Material allerdings per Vorkasse bezahlen. Der Insolvenzverwalter ist vorsichtig, denn er haftet für die unternehmerischen Tätigkeiten während der Insolvenzphase.

Ausgiebig mit seinen Kunden redete Nau-Produktentwickler Christian Stadler während des Symposiums und erhielt nach eigenen Worten von allen

Rege Anteilnahme an der derzeitigen Finanzkrise bei Tinox erfuhr Hendrik Müller-Holst (re.) – hier im Gespräch mit Hans Urban (Schletter), Christian Keilholz (Solarklima) und Sandra Steinmetz (Valentin) (von links).



Über Marktneuheiten und Trends der ISH 2003 berichtete SW&W-Redakteurin Bärbel Epp.

Foto: Jens-Peter Meyer



Immer was los war am Stand der Memminger Firma Steca, wo der Prototyp des Einkreisreglers TR 0301 mit grafischem Display diskutiert wurde.

Seiten »Genesungswünsche«, auch von direkten Mitbewerbern. Ende März hatte das Moosburger Unternehmen vorläufige Insolvenz angemeldet. Die Finanznot war entstanden, weil die Muttergesellschaft, die holländische Bank ABM Ambro, das Firmenkonto gesperrt hatte. Laut Stadler war das Verhältnis zwischen dem ausländischen Finanzinvestor und dem mittelständischen Unternehmen zunehmend schlechter geworden, da sich der Cashflow während der Marktcrise 2002 nicht wie erwartet entwickelte. Derzeit leitet Hans-Dieter Mielke – vom Insolvenzverwalter eingesetzt – als Interims-Geschäftsführer das operative Geschäft und ist Chef der noch rund 150 Mitarbeiter. Mielke sei zwar ein Debütant innerhalb der Solarbranche, dafür aber ein krisenerfahrener Unternehmer.

»Wissenschaft, Kunst und Magie«

Dem Thema Marketing hatte der Tagungsbeirat eine zentrale Stelle eingeräumt. Gleich am Nachmittag des ersten Veranstaltungstages sprachen vier Referenten über dieses Thema. Ein Feuerwerk griffiger Formulierungen und ansprechender Folien

zündete Marketingberater Walter Schmitz, der im Auftrag der Solarwärme-Plus-Kampagne eine Marktforschung durchgeführt hatte. Er sprach von »tiefenpsychologischen Erhebungen« und von »Clusteranalyse«, klassifizierte Solarkunden als »Verschwender« oder »Asketen«. Fast naturwissenschaftlich mutete seine Darstellung der »Annäherungsphasen eines Nichtinteressenten an die Solarthermie« an. Dabei spielten »unbewusste Wünsche und Ängste« der potenziellen Solarkunden eine wichtige Rolle. Eine halbe Stunde später philosophierte Lothar Gröschel (Agentur Responsible Branding) über die Markenbildung von Marlboro, Puma und Benetton.

Eindrucksvoll – doch »was hat dies mit der Solartechnik zu tun?« fragten sich wohl einige Zuhörer. Einer brachte es auf den Punkt: Für ihn sei Marktforschung eine Kombination aus »Wissenschaft, Kunst und Magie«, also sicher nicht relevant für seine Verkaufsgespräche im Arbeitsalltag. Es scheint, dass sich hier zwei Branchen bezüglich der Wahl ihres Vokabulars noch sehr weit aufeinander zu bewegen müssen, sonst rauschen die Ergebnisse der Marktforschung an der Solartechnikindustrie vorbei.

»Sich mehr auf Marketing und Verkauf zu konzentrieren«, riet auch Dietmar Lange (Ikarus Solar) den anwesenden Kollektor- und Systemanbietern. Eine gute Anlage brauche eine gute Planung und gute Bauausführung. Lange bezog sich dabei auf die Erfahrungen des Gutachters Christian Keilholz (Solarklima), die präzise mit seinen seit 1997 geführten Reklamationslisten übereinstimme. Danach sind über 80% der Reklamationen bei Solarthermieanlagen auf Ausführungs- und Planungsfehler im Handwerk zurückzuführen. Diese zu hohe Anzahl an unzufriedenen Kunden sei nur durch systematische Schulung der Handwerksfirmen zu reduzieren. Keilholz selbst war mit einem Posterbeitrag vertreten.

Auch Karl-Heinz Remmers (Solarpraxis) – der vierte Referent zum Thema Marketing – hatte eine klare Botschaft für die Branche: »Wenn wir uns nicht stärker für Politik-Marketing einsetzen, werden wir die Förderung verlieren und untergehen«. Dazu gehören professionelle Marktdaten und ein einheitliches Auftreten der Branche gegenüber der Bundesregierung. Zusammen mit Carsten Körnig (UVS) hat Remmers wichtige Marktdaten und Schlüsselargumente für die Solartechnik aus allen Politikbereichen zusammengetragen. Daraus entstand ein »Lobbyordner«, den Solarfirmen gegen eine Schutzgebühr bestellen können¹.

»Justieren ist Sisyphusarbeit«

Ein zweites wichtiges Thema waren solarthermische Großanlagen. Ihr Wert und ihre Sinnhaftigkeit wurde von den Anwesenden unterschiedlich beurteilt. Einige stellten die positive Wirkung in der Öffentlichkeit heraus und betonten, die Anlagen würden sich rechnen. So Timo Leukefeld (Solifer): Sein wichtigstes Verkaufsargument sei die Wirtschaftlichkeit, und die sei nur bei Anlagen ab 20 m² Kollektorfläche gegeben. Hingegen kann sich die Situation aus Sicht von Kollektorherstellern ganz anders darstellen. Dietmar Lange betont: »Der Systemlieferant, der bei Thermie-2000-Anlagen zusammen mit dem Planer einen Wärmepreis um 15 ct/kWh garantieren muss, sollte in jedem Fall sehr scharf rechnen. Bei marktüblichen Preisen und Rückstellungen für Gewährleistung ist die Erfüllung dieser Forderung problematisch. In jedem Einzelfall ist deshalb zu prüfen, ob es kaufmännisch vernünftig ist, sich an einer größeren Anlage zu beteiligen.« Auch die ingenieurtechnisch korrekte Planung und Installation sei in der Großanlagenpraxis nicht selbstverständlich, sagt

¹www.solarpraxis.de

Den Preis für das beste Poster erhielt dieses Jahr der ITW-Mitarbeiter Henner Kerskes aus der Hand von Heike Trum (Otti).



»Ich habe noch in keiner Branche eine so positive Resonanz der Kunden auf ihr Produkt erlebt«, lobte Marketingberater Walter Schmitz. 92% der befragten Betreiber seien mit ihrer Thermieanlage zufrieden und halten diese für eine wirtschaftliche Investition.



Stellte sich der Branche vor: Christof Stein (I.), Referatsleiter für die Markteinführung der Erneuerbaren Energien beim Umweltbundesamt, hier im Gespräch mit Harald Drück (ITW). Im Hintergrund Stephan Fintelmann (KBB) und Raoul von der Heydt (Phönix Sonnenwärme, r.)

Lange und verweist wiederum auf die Erfahrungen von Christian Keilholz. »Werden größere Solaranlagen nach den bekannten Regeln zuverlässig errichtet, so sollten auch diese Anlagen wie gewünscht arbeiten«, meint Lange. »Allerdings zeigt die Erfahrung, dass dem nicht immer so ist. Größere Anlagen bieten z.B. aufgrund der komplizierteren Hydraulik mehr Fehlerquellen als die 5-m²-Anlage auf dem Einfamilienhaus. Leider werden diese Fehler in der Praxis auch oft gemacht.«

In der Tat wurde in den Vorträgen deutlich, dass Großanlagen praktisch immer Probleme aufwerfen, deren Ursachen sich – wenn überhaupt – nur mit hohem Aufwand identifizieren und beseitigen lassen. Vor allem zu hohe Netzurücklauftemperaturen (Netz-RT) kamen bei den Rednern immer wieder zur Sprache. Reiner Croy (ZFS – Rationelle Energietechnik) hatte gleich drei Anlagen mit zu hohen RT »vorzuweisen«. Zum Beispiel die Großanlage in Stuttgart-

Burgholzhof: Mit 48 °C lag hier die RT um 10 K über dem Sollwert. Croys Kollege Ulrich Rehrmann verweist auf die Zirkulation. Sie treibt die RT vor allem dann in die Höhe, wenn die Nutzer zu jeder Tages- und Nachtzeit heißes Wasser haben möchten. Seiner Ansicht nach stellen Nahwärmenetze eine gute und effektive Versorgungslösung dar. Allerdings nur dann, wenn sie zusammen mit der Solaranlage in einem Guss geplant werden. Entscheidend für gute Betriebsergebnisse ist laut Croy die Netzhydraulik. Genau hier liege aber auch die Schwierigkeit: »Die Vielzahl der Übergabestationen richtig zu justieren ist eine Sisyphusarbeit«. Vor allem dann, wenn nicht dokumentierte Rückschlagklappen im Spiel sind. Von einem solchen Fall berichtete Michael Bodmann (IGS der TU Braunschweig): In einem Versorgungsgebiet aus 106 Wohneinheiten von Mehrfamilienhäusern in Hannover-Kronsberg war das komplette Zirkulationssystem abzugleichen. Dies war nötig geworden, weil der Speicher zuvor ungünstig durchströmt und beladen wurde. Selbstregulierende Ventile brachten die Lösung. Da nun weniger Strom für Pumpen benötigt wird, haben sich die Umbaukosten bereits teilweise amortisiert.

Ohne größere Wartungsarbeiten verlief hingegen der bisherige Betrieb der Anlage Friedrichshafen-Wiggenhausen. Wie Dirk Mangold (ITW Stuttgart) erläuterte, waren allerdings auch in diesem Fall die Netz-RT zu hoch. Die Ursache: unsauber geplante bzw. einregulierte Hydraulik in den angeschlossenen Gebäuden. Doch zum Schluss gab es auch ein positives Beispiel: In Rostock-Brinckmannshöhe sorgten eine konsequente Niedertemperatur-Heiztechnik und sorgfältige hydraulische Einregulierung für niedrige RT. Hier versorgt eine 980-m²-Kollektoranlage 108 Wohneinheiten mit Warmwasser und Heizwärme. Bezieht man den solaren Wärmeenergieertrag auf den ursprünglich vorgesehenen Wärmebedarf, so wurden im Jahr 2002 stolze 51% solare Deckung erreicht. Mangold zog ein Resümee des staatlichen Programms Solarthermie 2000². Beachtlich schien dabei, dass Großanlagen mit dem technischen Stand von 1980 innerhalb von 15 Jahren lediglich 10% an Betriebseffizienz eingebüßt haben. Ebenso wichtig scheint der praktische Beweis, dass Solaranlagen auch im Großmaßstab mindestens 20 Jahre Lebenserwartung erreichen.

Bärbel Epp
Martin Wieser

²1993 gründete das damalige Bundesforschungsministerium dieses Forschungsprogramm mit dem Ziel, solarthermische Großanlagen zu etablieren. Das Programm läuft planmäßig Ende 2003 aus. Den Abschlussbericht wird die ZFS Rationelle Energietechnik erstellen.