

ALLES AUS EINER HAND

Schnelle Montage — Vorgeplante Bausätze werden immer beliebter. Die Standardsysteme sind vorkonfektioniert, alle Komponenten optimal aufeinander abgestimmt. Diese Komplettpakete erweisen sich als nützlich – für den Großhandel, den Installateur und den Endkunden. *Ein Praxisreport*



Unter Beobachtung: Diese Anlage wurde mit Komponenten des Kit Easy errichtet.

Foto: Solarworld

Solarworld hat 2013 mit dem Kit Easy einen vorgeplanten Bausatz entwickelt, der seitdem schon 1.000-fach vertrieben wurde. Das System enthält Solarmodule aus deutscher Produktion, das Montagesystem, Kabel und optional den Wechselrichter. Alle Bestandteile passen auf eine Palette. „Wir wollen es Endkunden und Installateuren so einfach wie möglich machen“, erläutert Frank Henn, Vertriebsvorstand von Solarworld. „Das Kit Easy erfordert keine eigene Planung und Auslegung. Der Kunde spart

Zeit und Geld und weiß von vornherein, dass alle Komponenten optimal aufeinander abgestimmt sind.“

Zudem sind die Logistik und Lagerhaltung deutlich einfacher, da das System kompakt auf einer Europalette verschickt wird. Das kompakte System ist besonders für den Großhandel attraktiv. Es ermöglicht die einfache Vorratshaltung und minimiert den Aufwand. Installateure profitieren von einer hohen Verfügbarkeit und kurzen Lieferzeiten zur Baustelle.

Ein vorkonfektioniertes System passt standardmäßig auf fast alle gängigen Ziegeldächer. Rund drei Viertel des Marktes der deutschen Eigenheime eignen sich hinsichtlich Dacheindeckung, Unterkonstruktion oder Lasten aus Wind und Schnee für ein standardisiertes System.

Die Dachfläche sollte zwischen 25 und 50 Quadratmeter groß sein und keine Störfächen wie einen Kamin oder eine Gaube haben. Für Hauseigentümer mit klassischem Ziegelschrägdach und durchschnittlichem Stromverbrauch ist das

Komplettsystem Kit Easy ideal. Wenn der Kunde eine spezielle Lösung, zum Beispiel eine besonders ästhetische Indachlösung, wünscht, sind individuell geplante Anlagen die bessere Wahl.

Gleiches gilt bei speziellen Dacheindeckungen wie zum Beispiel Schiefer. Auch bei größeren gewerblichen Anlagen sollte die Solarstromanlage individuell angepasst werden. Gewerbebetriebe haben je nach Geschäftsmodell ganz unterschiedliche Lastkurven. Hier sollte individuell geprüft werden, welche geeignete Größe die Anlagen haben wird. Oft finden sich im Gewerbe spezielle Dachformate, die eine individuelle Lösung verlangen.

Mit wenig Aufwand zur Baustelle

Von den Vorzügen eines standardisierten Komplettsystems profitiert der Großhandel, der sich die kompakten Solarpakete ins Lager stellen und auf Abruf liefern kann. Das Kommissionieren einzelner Komponenten entfällt. Der Großhandel hat die Möglichkeit, Systeme in verschiedenen Leistungsklassen zu bevorraten und bei Bestellung schnell zu liefern. Auch die Logistik ist durch den Versand auf einer Europalette unkompliziert. Da alle Komponenten kompakt auf einer Palette zusammengefasst werden, ist zudem ausgeschlossen, dass beim Transport Einzelteile verloren gehen oder die Anlage unvollständig angeliefert wird.

Neben dem Großhandel ist es in erster Linie der Installateur, der die Vorteile eines Kits für sich nutzen kann. Für ihn entfällt die komplette Planung und Auslegung der Anlage. Er muss keinen Erfassungsbogen ausfüllen oder eine individuelle Dachplanung machen. Sein eigener Aufwand ist deutlich reduziert, was sich in entsprechenden Zeit- und Kostenvorteilen widerspiegelt. Der Installateur kann Angebote schneller abgeben. Bei Bestellung kann er die Anlage schneller ausliefern und installieren, da die Lieferzeiten kürzer sind als für die einzelnen Komponenten. Bei eiligen Aufträgen wird das System direkt zur Baustelle geschickt. Es kann innerhalb von 24 Stunden nach Beauftragung montiert werden.

Weniger Zeit für Planung und Montage

Ein Händler, der die Vorteile von vorkonfektionierten Systemen schon lange erkannt hat, ist Thomas Jäger, Geschäftsführer von Jäger & Nemitz Elektro in Bad Honnef. Der Solarexperte hat schon Dutzende Kit Easy von Solarworld verbaut. Er schwört auf das System. „Die Installation eines vorkonfektionierten Systems geht deutlich schneller“, urteilt er. „Auch in der Beratung beim Kunden spare ich Zeit, weil ich auf einen Blick abschätzen kann, ob das Dach für das

Kit Easy geeignet ist.“ Generell fällt es ihm mit dem Komplettsystem leichter, den Endkunden für die Solartechnik zu gewinnen. Denn das System ist einfach und kompakt. Der Hausbesitzer muss sich nicht mit Detailfragen befassen, da der Hersteller ihm schon viele Entscheidungen abgenommen hat. Das reduziert die Komplexität. Zudem sieht der Kunde auf einen Blick, was er bekommt, und auch, was er dafür bezahlt – in der Regel weniger als für eine individuell geplante Anlage.

DIE AUTORIN



Foto: privat

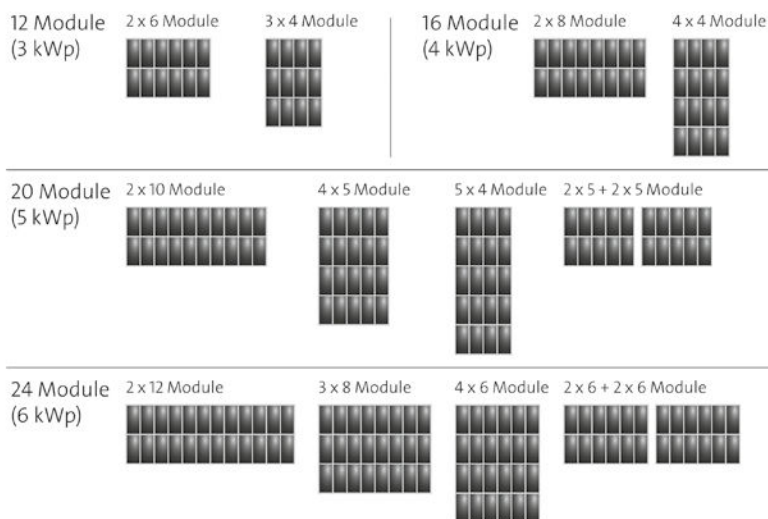
Manuela Jakobi

ist seit neun Jahren in der Photovoltaikindustrie tätig. Derzeit arbeitet sie als Referentin für Öffentlichkeitsarbeit bei der Solarworld AG in Bonn. Zuvor war sie bei der Centrosolar AG in Paderborn in der gleichen Position beschäftigt.



Foto: Solarworld

Das Komplettsystem passt auf eine Europalette, es wird komplett ausgeliefert.

SolarWorld Kit easy black verfügbar mit 12, 16, 20 oder 24 Modulen**Aufbaumöglichkeiten des SolarWorld Kit easy black**

Grafik: Solarworld

Das Komplettsystem erlaubt vielfältige Varianten und Belegungen auf dem Dach.

Bei aller Standardisierung bleiben ihm Wahlmöglichkeiten. So kann er beim Kit Easy wählen, ob er klassische polykristalline Module aus deutscher Fertigung einsetzen will. Zur Wahl stehen für Kunden mit besonderen Ansprüchen an die Dachoptik auch dunkle monokristalline Module, die zusammen mit dunklen Ziegeln eine harmonische Fläche auf dem Dach bilden. Weiterhin eignen sich die neuen Glas-Glas-Module

für die Montage im Komplettsystem. Die Zellen sind durch die doppelte Glasschicht besonders gut geschützt, sodass die Module mindestens 30 Jahre halten und die Anlage entsprechend lange sauberen Strom liefert.

Beim Kit Easy legt Solarworld als zusätzlichen Service für zwei Jahre eine kostenlose Anlagenversicherung sowie den Sunpass obendrauf. Der Sunpass ist die umfassende Dokumentation der

THEMENDOSSIER**Mehr Praxis: Stromspeicher**

Für unsere Abonnenten bieten wir im Internet unter dem Menüpunkt **Dossiers und Themen** die gesammelte Fülle unserer Fachartikel und Meldungen an. Dort finden Sie auch exklusive und kostenfreie Downloads unserer Partner. Die Zugangsdaten stehen auf dem Adressaufkleber auf Ihrem persönlichen Exemplar der **photovoltaik**.



www.photovoltaik.eu/DoSSIers-Themen

Anzeige

Solarhalter

Zur Befestigung auf Metalldächern:

- Stehfalzdächer
- industrielle Profile wie Kalzip, Bemo, RibRoof, Domico...

Schneefangsysteme REES GmbH & Co. KG
 Im Steinach 25a • D-87561 Oberstdorf
 Tel.: +49 83 22 / 94 0 67-0 • www.rees-oberstdorf.de
 Verkauf & Lieferung über den Fachhandel

Solarstromanlage für die Kunden. Diese Leistungen bietet Solarworld exklusiv als kostenlosen Bonus für Bausätze an.

Auch bei der Größe der Anlage bietet das System Wahlmöglichkeiten. Das Kit Easy ist in den vier Größen zu drei, vier, fünf oder sechs Kilowatt verfügbar. Die Pakete mit 12, 16, 20 oder 24 Modulen entsprechen den gängigen Anlagengrößen für Ein- und Zweifamilienhäuser. Die definierten Größen spiegeln den Trend in der Photovoltaik wider, den Strom vom Dach selbst zu verbrauchen, statt ihn ins öffentliche Netz einzuspeisen.

Für jedes Dach die passende Lösung

Während früher das Ziel im Vordergrund stand, mit der Solarstromanlage den Platz auf dem Dach optimal auszunutzen und den maximalen Ertrag zu erzielen, werden Anlagen heute zusehends mit Blick auf die maximale Eigenstromnutzung ausgelegt. Der Großteil der Anlagenbetreiber entscheidet sich für die Anlage, um den Strom vom Dach selbst zu nutzen. Seit die Zeiten einer hohen Einspeisevergütung vorbei sind, ist es wirtschaftlicher, den selbst erzeugten Strom direkt am Ort der Entstehung zu nutzen, um teuren Netzstrom zu sparen.

Damit ändern sich die Anforderungen an die Größe der Solarstromanlage. Nun gilt es, die An-

KURZ NACHGEFRAGT

„Ich muss nicht erst in die Zeichnung schauen“

Wie sind Ihre Erfahrungen mit dem Kit Easy von Solarworld? Welche Vorteile bietet es im Vergleich zu einer individuell geplanten Anlage?

Thomas Jäger: Ich bin ein Fan vom Kit Easy und habe es schon oft verbaut. Die Installation geht viel schneller, als bei einer individuell geplanten Anlage, weil ich nicht erst in die Zeichnung gucken muss. Auch die Beratung beim Kunden ist einfacher, weil ich auf einen Blick erfassen kann, ob das Dach für das Kit Easy geeignet ist. 60 bis 70 Prozent aller Anlagen, die wir installieren, bauen wir mit Kit Easy.

Aus welchen Gründen entscheiden sich Ihre Kunden für das Komplettsystem?

Das Entscheidende ist der Eigenverbrauch. Heute installiert keiner mehr eine Solaranlage wegen der Einspeisevergütung. Die Leute wollen den Strom selbst verbrauchen. Und das ist genau der Ansatz beim Kit Easy. Früher ging es darum, das ganze Dach auszunutzen, um so viele Module wie mög-

lich draufzupacken. Jetzt, da der Eigenverbrauch immer wichtiger wird, wandelt sich das. Heute geht es eher darum, ein optimales Verhältnis zwischen Stromerzeugung und Verbrauch zu bekommen. Das heißt, die Anlagen werden kleiner. Im Schnitt können meine Kunden 30 bis 40 Prozent des Stroms selbst verbrauchen, ohne dass zusätzlich ein Speicher installiert wird.

Haben Sie die Krise in der Solarbranche zu spüren bekommen? Sind Ihre Aufträge zurückgegangen?

Wir haben von einer Krise bisher nichts bemerkt, unsere Auftragszahlen sind im letzten Jahr sogar gestiegen. Wir installieren primär kleine Dachanlagen mit drei, vier oder fünf Kilowatt. Bei diesen kleinen Anlagen ist die Nachfrage gestiegen. Ich vermute, dass andere Installateure kein Interesse an solchen kleinen Projekten haben. Deshalb kommen die Kunden zu mir.

Das Gespräch führte Manuela Jakobi.



Thomas Jäger ist Geschäftsführer von Jäger & Nemitz Elektro in Bad Honnef. Der Elektrohändler bietet alle klassischen Dienstleistungen im Elektrohandwerk an: Elektroinstallationen, Blitzschutz und Telefonanlagen. Zum Angebot gehört auch die Photovoltaik, sie macht

rund 15 Prozent des Umsatzes aus. Das Unternehmen hat fünf Mitarbeiter. Sein Einzugsgebiet liegt 50 Kilometer um Bad Honnef. Einmal im Jahr fliegt Thomas Jäger nach Afrika, um dort Module für Hilfsprojekte zu installieren. Sein jüngstes Projekt befindet sich in Tansania. Dort hat er eine Solarstromanlage auf einem Krankenhaus installiert, das nicht ans Stromnetz angeschlossen ist.



www.jaeger-nemitz.de



Lieferumfang des Kit Easy von Solarworld, bereits vorkonfektioniert für den Versand zum Installateur.

lage an den Jahresenergieverbrauch der Bewohner anzupassen, um ein optimales Verhältnis von erzeugter Energie und Verbrauch zu erzielen.

Auch für Eigenverbrauch geeignet

Eine vierköpfige Familie kommt im Jahr auf einen durchschnittlichen elektrischen Energiebedarf von circa 4.000 Kilowattstunden. Eine Solarstromanlage in der Größe von drei bis sechs Kilowatt deckt den Großteil der Durchschnittsverbräuche aller Haushalte ab.

Der Eigenverbrauch war auch der ausschlaggebende Grund für die Anlage, die Jäger im Frühjahr in Meckenheim installiert hat. Der Kunde hatte den Wunsch, möglichst viel Solarstrom selbst zu verbrauchen. Mit Blick auf den Jahresenergieverbrauch empfahl Jäger ein Kit Easy mit drei Kilowatt. Die polykristallinen Module wurden auf dem Dach mit südwestlicher Ausrichtung installiert.

Steigende Marktanteile erwartet

Da der rechte Dachteil zeitweise durch Bäume verschattet wird, hat Jäger die Anlage links in drei Reihen mit je vier Modulen ausgerichtet. Bei dieser Standardsituation benötigten zwei Monteure nur einen Tag für die Installation.

Vorkonfektionierte Systeme runden das Angebot eines Herstellers ab und sind eine ausge-

zeichnete Lösung für Standarddächer. Mit Blick auf die sinkende Einspeisevergütung und das zunehmende Interesse am Eigenverbrauch ist davon auszugehen, dass der Marktanteil vorkonfektionierter Systeme in Zukunft steigen wird. Zudem lassen sie sich gut durch einen Stromspeicher ergänzen oder nachrüsten. Auf diese Weise wird ein steigender Anteil des Sonnenstroms im Haushalt des Kunden verbraucht.

Vertrieb auf das Ausland ausgeweitet

Die Erfahrung hat gezeigt, dass ein Installateur, der einmal die Vorteile eines Standardsystems erkannt hat, dabei bleibt. Wenn das Dach es erlaubt, setzt er ein Komplettsystem ein.

Gleiches gilt für den Großhandel, dem die einfache Vorratshaltung und Logistik in die Hände spielt. Solarworld hat nach der Einführung des Kit Easy in Deutschland den Vertrieb auch auf andere Länder ausgeweitet. Der Hersteller verkauft das System nun auch in Großbritannien, Italien und den Benelux-Ländern. Einfache Planung, wenig Aufwand und Zeitersparnis sind gute Argumente, die auch international überzeugen. ●



www.solarworld.de