

# WEITERBILDUNG DANK LEIDENSDRUCK

## 17. SOLARTHERMIE SYMPOSIUM IN KLOSTER BANZ



Kloster Banz, der jährliche Treffpunkt der Solarthermie Branche

Ruhig und unaufgeregt wie gewohnt verlief auch dieses Jahr das Solarthermie Symposium von OTTI im Kloster Banz. Auch die seit Jahresbeginn noch wenig berauschenden Umsatzzahlen konnten der Stimmung unter den Teilnehmern nur wenig anhaben. Zuvorsichtig blickt man nach vorn, Pessimismus war hinter den klösterlichen Mauern nicht zu spüren. Wenn es auch an Innovationen wenig Berichtenswertes gab, so konnten auf der Pressekonferenz durchaus interessante Einblicke in die Solarwärmebranche gewonnen werden. Mit 409 Teilnehmern verzeichnete das diesjährige Treffen im Übrigen eine Rekordbeteiligung.

### Vom Marktanzreizprogramm zum Wärmegesetz

Das Regenerative Wärmegesetz ist ein Dauerthema. Der Fahrplan sieht hierzu bekanntlich eine Gesetzesvorlage noch während dieser Legislaturperiode vor. Die Vorstellungen über die Ausgestaltung sind jedoch nach Worten von Frau Dr.

Freier vom BMU weiterhin bei den Koalitionspartnern „sehr unterschiedlich“. Inwiefern die G8-Konferenz hierzu „etwas mehr Drive bringt ist ungewiss“, einen kleinen Schub erhofft man sich allerdings noch von dort. Die aktuellen politischen Rahmenbedingungen mit dem verbindlichen 20% -Ziel der EU für Erneuerbaren Energien lassen zudem hoffen.

Jedoch konnte man von Seiten der Industrie auch noch deutliche Skepsis verspüren. Eine Einbauverpflichtung im Bestand wird dort allem Anschein nach nicht favorisiert. Die Verknüpfung von Wärmegesetz und Energieeffizienzmaßnahmen, wie vom BMU angedacht, würde, so der Sprecher des BDH und dort Leiter der Arbeitsgruppe Solar, Carsten Kuhlmann, letztendlich zu weniger Sanierungen führen. So ist die konkrete Ausgestaltung eines Wärmegesetzes nach wie vor sehr in der Diskussion, es dürfe nur kommen „wenn es wirklich gut sei“. Der Erfolg des Marktanzreizprogramms dagegen ist unumstritten, die Kontinuität in der Förderung der letzten Jahre

hat sich mittlerweile auch in gut 20.000 neuen Arbeitsplätzen niedergeschlagen. Kuhlmann verglich das MAP in diesem Zusammenhang mit dem Kindergeld. Es sollte genauso selbstverständlich sein. Der Markt braucht auch noch weiterhin diese beständige Unterstützung.

Interessantes Detail am Rande: Die Frage von Frau Dr. Freier in die kompetent besetzte Runde, ob es denn sinnvoll sei, dass Ein- oder Zweifamilienhäuser mit einer Kollektorfläche von mehr als 40 m<sup>2</sup> momentan bei der Förderung leer ausgehen wurde schnell beantwortet. Diese Häuser, seien „offen gesagt technischer Humbug“ entgegnete ihr Carsten Kuhlmann. „Deckungsgrade von 60–70% seien dabei schlichtweg nicht zu realisieren. Es bleibt zu hoffen, dass das BMU auch noch weitere Experten zu diesem Thema bemüht um letztendlich ein differenzierteres Urteil zu erhalten.

### Qualität in der Breite notwendig

Neue Töne hörte man dieses Jahr in Sachen Qualität und nachhaltigem Wachstum. Herr Köbbemann-Rengers vom BDH bestätigte, dass dieses Thema nun auch offiziell von der Industrie erkannt wurde. „Ein Boom, egal welcher Technologie, erzeugt immer Ersttäter, die bei der Hand genommen werden müssen“, so seine Einschätzung. Zum einen sieht man durchaus große Defizite im Handwerk, zum anderen versucht man diesem Manko durch Ausbildung entgegenzuwirken. Wie dies konkret aussieht ist allerdings nicht so ganz deutlich geworden. Von Seiten des BSW glaubt man, dass vor allem durch Leidensdruck der Drang nach Aus- und Weiterbildung entsteht. „Je mehr Anlagen von Kunden angefragt werden, desto höher sei dieser“ wie es BSW-Sprecher Matthias Reitzenstein süffisant formulierte. Ob das von Seiten der Kunden auch gerne so gesehen wird mag man bezweifeln. Ein Beispiel der nicht ganz linearen Politik der Branche sind solare Komplettpakete, wie sie auffällig zahlreich während der gerade durchgeführten „Woche der Sonne“ in den Baumärkten zu finden waren. Diese

kommen bekanntlich nicht aus dem unbekanntem Ausland, höchstens einzelne ihrer Komponenten. Die Wertschöpfung findet auch bei diesen Billigangeboten durchaus innerhalb der deutschen Solarindustrie statt. Wenn man dann erklärt, dass eine Solaranlage in einem Baumarkt nichts zu suchen habe und solche Angebote letztendlich den Schwarzmarkt fördern, dann widerspricht man sich dabei durchaus. Der Einwurf, dass spätestens beim Einbinden in die Heizungstechnik das Handwerk benötigt werden würde, macht die Angelegenheit nicht besser. Kontrollierte Qualität und „low-tech für do-it-yourself“ das passt nicht so recht. Die sonst wie aus einem Mund sprechende Branche geht hier sicherlich nicht im Gleichschritt. Gerade in Sachen geschlossene Qualitätskette gibt es da offensichtlich grundlegend unterschiedliche Auffassungen. Solaranlagen Marke Eigenbau und hochwertige, individuell geplante Systeme mit Funktionskontrolle – das Resultat im Heizungskeller muss da einfach unterschiedlich ausfallen. Das Niveau des kleinsten gemeinsamen Nenners bei Anbietern und auch Handwerk zeigt leider weiterhin den Unterschied zwischen Anspruch und Wirklichkeit. Ein klares Bekenntnis zu einer Mindestqualität innerhalb des Verbandes muss sich auch immer an der Realität messen lassen. Der Kunde, ob Verbraucher oder Handwerker, muss sich nach wie vor selbst von der Qualität der durchaus ausgereiften Technik von Fall zu Fall selbst überzeugen.

### Das Symposium im Kurzüberblick

Neben der beschriebenen Pressekonferenz gab es wie immer zahlreiche bemerkenswerte Vorträge und Präsentationen. Es ist aber nicht möglich in diesem Rahmen allzu ausführlich darauf einzugehen. Ein paar Highlights sollten jedoch erwähnt werden. Kurzweilig und übersichtlich wie gewohnt war der Überblicksvortrag von Bärbel Epp (Sonne Wind & Wärme) über die Trends und Marktneuheiten von der ish 2007. Dazu passend und auch recht aufschlussreich schilderte Werner B. Koldehoff vom BSW die Marktentwicklung des Kollektormarkts in Deutschland und Europa. Hier ist viel in Bewegung, die Märkte werden weiterhin unter vielen Anbietern aufgeteilt, was sich allerdings laut Herrn Koldehoffs Beurteilung in naher Zukunft ändern wird.

Mindestens genauso wichtig wie die Gegenwart sind die Perspektiven der Solarthermie. Was alles passieren sollte bis zum Jahr 2030, gerade mit Hilfe der erst kürzlich gegründeten European Solar Thermal Technology Platform (ESTTP), dazu gab es viel Aufschlussreiches von Harald Drück. Der diesjährige Innova-



Matthias Hüttmann

In der Fachausstellung präsentieren die Wieland-Werke aus Ulm ein Kupferrohr für die Solarabsorberherstellung (solarclean)

tionspreis ist noch nicht ganz Realität, erste Pilotanlagen laufen aber bereits. Der Systemanbieter Consolar, einst als Speicherhersteller gestartet, erhielt ihn für sein System „Soleara“. Bereits auf der diesjährigen ish in Frankfurt hatte man mit dem neuartigen Konzept überrascht. Consolar prognostiziert durch die Kombination eines Hybridkollektors mit zwei Wärmespeichern und einer speziellen Wärmepumpe 85 % der jährlichen Heiz- und Warmwasserwärme einsparen zu können. Die Jahresarbeitszahlen von 6–7 sind dabei sicherlich sehr ambitioniert. Man darf gespannt sein, wie die bereits installierten Systeme sich in der Praxis schlagen werden.

Einen etwas müden Vortrag mit dem Titel „Erfolgsfaktor Sonne – Multivalente Systeme monovalent verkaufen“ zu einem ganz und gar nicht langweiligen Thema bot leider Anja Radcke von „ueberzeugt-reden“ aus Hamburg. Das Solaranlagen nicht mehr neu erfunden werden müssen ist offensichtlich, die Technik, gerade im Kleinanlagenbereich scheint ausgereift und entwickelt zu sein. Die einzelnen Komponenten werden optimiert, das Marketing wird dabei immer wichtiger. Die These, dass die Kunden von Heizungen durch die unüberschaubare Palette an technischen Varianten so weit verunsichert werden, dass sie den Kauf verweigern ist nicht sehr schlüssig dargestellt worden. Die nach wie vor nur mäßig laufende Heizungsmodernisierung liegt sicherlich nicht an der Technik – sondern auch am fehlenden Glauben der Kunden an zukünftig günstige Brennstoffe. Man wartet allerorten auf das Ei des Kolumbus, welches beispielsweise in Form der Vision Brennstoffzelle im Einfamilienhaus ja auch angepriesen wurde. Weshalb Kunden, die sich für Solartechnik

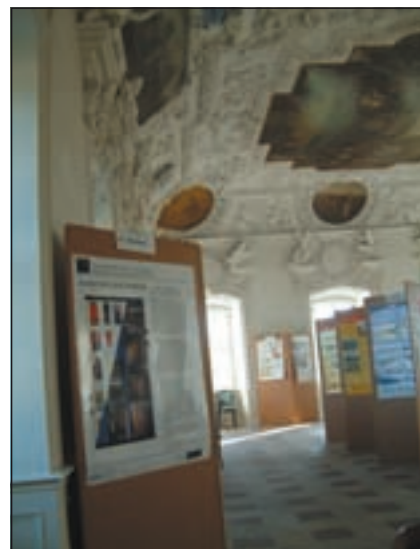
entscheiden, gerne zu Anbietern gehen, die diese als Kern Ihres Produktportfolios anbieten, liegt ja auf der Hand.

Zwei Themen, die zu Recht auch dieses Jahr einen großen Raum eingenommen haben, waren zum einen Solare Großanlagen wie auch die Solare Architektur. Über ersteres wurde sehr vielfältig berichtet, die inzwischen vorliegenden langjährigen Erfahrungen wurden transparent geschildert. Der Schritt der Solarthermie aus der Einfamilienhausnische hin zur Großanlage, ob Nahwärme oder auch hin zum Wohnungsbau, erscheint nicht mehr so weit wie sicherlich noch vor einigen Jahren. Wenig Neues, zumindest in den Vorträgen, konnte der Zuhörer von den Solararchitekten erfahren. So könnte man meinen, tut sich hier in den letzten Jahren nicht viel. Dies liegt jedoch auch möglicherweise an den stets gleichen Personen, die Ihre Darbietungen für einen kleinen illustren Kreis zu halten scheinen. Ein frischer Wind könnte dieses wichtige Thema sicherlich für die nächsten Jahre ein wenig auffrischen. So mancher Vortrag hatte denn auch leidlich wenig mit Solarwärme zu tun. Manch ein Vortragender befindet sich anscheinend schon in der „Post-Solar-Ära“, in der man dank eines geringen Wärmebedarfs auch gänzlich auf Solartechnik verzichten kann.

### ZUM AUTOR:

► *Dipl.- Ing. (FH) Matthias Hüttmann* leitet den Fachausschuss Pressearbeit in der DGS

huettmann@dgs.de



Matthias Hüttmann

Posterausstellung im Kaisersaal