

LESERBRIEFE

► ...

Hallo Herr Dobelmann,

Ihr Editorial (in der SONNENENERGIE Heft 2/2009; Anm. d. Red.) und die Notwendigkeit in der Berichterstattung über den fachlichen Tellerrand hinaus zu schauen wird sicherlich von Vielen nicht gerne gesehen. Bitte weiter so!

...

Herzliche Grüße aus Dortmund
Reinhard Kilmer

► ...

In Ihrer neuesten Ausgabe habe ich mit Interesse den Bericht „Ausgezockt – Aktienkurse lügen nicht“ gelesen. Ich fand diesen Bericht sehr gut, nur dass ein sehr wichtiger Teil fehlt. Ich bin nämlich der Ansicht, dass diese Finanz-/Wirtschaftskrise keine Episode ist, sondern, dass sie das Ende des Kapitalismus einleiten wird. Bereits 1989, als das kommunistische System in Osteuropa zusammenbrach, sagte ich mir: „Und wann ist der Kapitalismus am Ende?“. Die Berichte seitdem in den Medien haben inzwischen dieses Gefühl verstärkt. Die Menschheit als Ganzes hat nur eine Chance davonzukommen: Wenn der Mensch in den Mittelpunkt gestellt wird.

Manfred Tippel, Darmstadt

► ...

Einspeisereduzierung zum 1.7. für Photovoltaik

Bereits seit der Einführung des EEG im Jahr 2000 war die Einspeisereduzierung auf das Jahresende (31.12.) festgelegt. Aus finanzpolitischer Sicht war dies si-

cher das richtige Datum. Aber wir schlagen den Einspeisereduzierungstermin am 1.7. (ab 2010) vor.

Mit den Jahren wuchs die Photovoltaik zu einer immer größer werdenden mittelständischen Industrie heran. Die Montagefirmen spezialisieren sich und haben „nur“ Photovoltaik im Angebot.

Dies bedeutet fest angestellte Monteure, die tagtäglich Photovoltaik-Anlagen installieren. Feste Mitarbeiter müssen natürlich das ganze Jahr über beschäftigt werden. Der Photovoltaikmarkt ist aber geprägt durch ein Saisongeschäft.

Gegen Ende des Jahres gibt es drei Kundengruppen. Die „normalen“ Kunden die auf das Thema Photovoltaik aufmerksam wurden und sich eine Anlage auf das Dach bauen lassen wollen. Steuerersparer, die nach einem erfolgreichen Geschäftsjahr von ihrem Steuerberater die Empfehlung bekommen noch etwas zu investieren. Und die Kunden, die im laufenden Jahr beraten wurden und sich noch nicht entschließen konnten, dann aber plötzlich Torschlusspanik bekommen und unbedingt noch die „hohe“ Förderung erhalten wollen.

Bei einem hohen Beratungsaufwand und langer Bedenkzeit der potenziellen Kunden beraten wir natürlich viele Interessenten im Voraus. Dies führt dazu, dass die Torschlusspanik eine ganze Menge von Menschen, oft auch Bestandskunden erfasst, denen wir nicht absagen können. Der Effekt ist, wir nehmen zu viele Aufträge an, mit dem Risiko, dass wir bei einer Schlechtwetterperiode Kunden auf das nächste Jahr vertrösten müssen. Eventuell sogar mit Konventionalstrafe.

Der hohe Auftragsbestand gegen Jahresende führt natürlich zu einem erhöhten

Druck auf die Montagetrupps. Diese versuchen eine PV-Anlage an einem Arbeitstag abzuschließen, um die Baustelle nicht mehr anfahren zu müssen. Kleinste Störungen führen aber bei einer maximalen Arbeitszeit von 6 Stunden zu zeitlichen Verzögerungen von einem ganzen Arbeitstag. Oder aber die Monteure gehen Risiken ein, die nicht gerechtfertigt sind. Letztendlich liegt die Entscheidung beim Baustellenleiter, ob er seine Monteure noch auf das Dach schickt. Jahreszeitbedingt können die Dächer nass, gefroren, glatt und schneebedeckt sein. Die winterliche Kleidung (Winterjacken, dicke Unterwäsche, Mützen und Handschuhe) schränkt die Bewegungsfreiheit der Monteure zusätzlich ein. Damit sind sie einem unnötigen Risiko ausgesetzt. Wir sind der Meinung, die Gesundheit unserer Monteure steht vor jedem Investoreninteresse. Bei Kälte und Dunkelheit kann man nicht optimal montieren.

Dieser Arbeitsschutzgedanke war der auslösende Aspekt unserer Überlegungen zur Einspeisepreisreduzierung.

Als weiterer Vorteil sehen wir die Verteilung der Nachfrage nach Solarmodulen. Wenn es uns gelingt, die Interessenten, die den Druck der Einspeisereduzierung brauchen um einen Vertrag zu unterzeichnen, im Mai/Juni zu bedienen, erhalten wir einen zweiten Nachfragepeak nach Solarmodulen und schwächen den Jahresendpeak ab. Am Jahresende wird es immer noch genug Aufträge durch die Investoren (Steuer) Kunden geben. Deren Photovoltaik-Engagement wird ja weiterhin vom Steuerjahr geprägt.

Erhard Renz
Öffentlichkeitsarbeit
Ralos

Das Partnersystem für Solarfachhändler: Perfekte Planung – Top Konditionen

www.jms-solar.de

Werden Sie Partner!

Kommen Sie
in unser **T**eamgeist

Erfolg

Aktiv

Miteinander

Infos unter:
www.jms-solar.de/partner
Tel. 08821-730630-25

**MIT UNS
STARTEN
SIE DURCH!**



jms
solar handel gmbh

Davon profitieren jms Partner:

- Planungs- und Preissicherheit
- Gebietsschutz
- Preisnachlass für Partner
- Anlagenplanung und Auslegung
- Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Marketingunterlagen
- Internetauftritt
- Messestand
- Workshops, Verkaufstrainings
- Know-how und Service ohne Ende...

Waxensteinstraße 7 · 82491 Grainau · Tel. 08821-730630-25 · info@jms-solar.de