

ORGANISCHE PV IN DER BAUINDUSTRIE

BELECTRIC OPV WILL MIT KOOPERATIONEN NEUE MÄRKTE ERSCHLIESSEN



Foto: privat

Hermann Issa setzt große Hoffnungen darauf, dass bedeutende Bauelemente-Hersteller mit ihren Produkten der Organischen Photovoltaik zum Durchbruch verhelfen. Zur Verbreitung müsste aber auch die Politik passende Rahmenbedingungen schaffen.

Der PV-Markt in Deutschland könnte in seiner schwersten Krise eine neue Perspektive erhalten: Die Organische Photovoltaik (OPV) bietet dazu eine ideale Möglichkeit, da sie besonders leicht in herkömmliche Produkte und Bauelemente zu integrieren ist.

„Der Markt der Gebäudeintegration ist ein sehr interessantes Umfeld für OPV Anwendungen – bestehen hier doch Chancen, gemeinsam mit Unternehmen aus der klassischen Bauelementeindustrie integrierte Produkte mit hohem Innovationsgrad zu etablieren“, sagt Hermann Issa. Voraussetzung für eine kostengünstige Herstellung sei aber, dass die OPV im Druckverfahren aufgebracht werde.

Möglicher Eintritt in den Massenmarkt

Die Chancen für diese Technologie seien gewaltig, denn schlagartig wäre die Photovoltaik in allen Neubau- und Sanierungsprojekten vertreten. Belectric OPV plante derzeit Produktionsanlagen von OPV-Folien für eine Pilotfertigung. Erste Projekte mit Partnern sind gestartet, die OPV in Glas- und in Bauelemente bereits im Produktionsprozess integrieren.

„Denkbar sind langfristig unterschiedlichste Geschäftsmodelle um integrierte Produkte in den Markt zu bringen. Dies ist auch stark abhängig von der individuellen Anforderung der Kunden, der Produkte und den dazugehörigen Prozessen. Wer dabei Fertigung und Vertrieb übernimmt, kann durchaus unterschiedlich gehandhabt werden“, sagt Issa.

Möglichst günstige PV-Systeme sind gefragt

Für die Bauelemente-Hersteller biete diese Kooperation einige Vorteile, sei ihr Markt doch einem permanenten Preiskampf ausgesetzt. Issa: „Diese können ihren Umsatz oft nur durch Masse machen, da deren Technologie hohem Konkurrenzdruck ausgesetzt ist. Deshalb haben sie auch ein starkes Bedürfnis, Innovationen in ihre Produkte zu integrieren, um neue Marktfelder zu erschließen. Es geht dabei um kostengünstige Anwendungen, auf die Fläche bezogen.“

Dass die klassische PV-Industrie den Schritt in die Produktintegration mitgehe, sei eher schwierig, meint Issa: „Solarhersteller können so schnell nicht umsteuern und vor allem nicht selbst zum Bauelemente-Hersteller werden.“ Der Impuls sei genauso wenig von der Baustoffindustrie zu erwarten: „Denn zunächst hat diese eine konträre Interessenlage. Sie kann die Bauprodukte nicht deutlich verteuern, da sonst die Kosten von Bauprojekten in die Höhe schießen und jeder Investor abspringen würde. Issa ist aber überzeugt: „Bis zu einer gewissen Verteuerung der Produktkosten für einzelne Elemente, mit einem interessanten Zusatznutzen für den Kunden, würde man wohl mitgehen.“

Warum die Gebäudeintegration hakt

Seit Jahren bleibt die Verbreitung der Gebäudeintegration hinter ihren Möglichkeiten: Glashersteller und Veredler beispielsweise sind kaum bereit, PV-Elemente herzustellen, da der Aufwand zu groß ist und ihr Zielmarkt nicht der Photovoltaikmarkt ist. Architekten verlangen nach zulassungsfähigen Produkten, die alle erforderlichen Sicherheitsstandards und Planungsgrundlagen erfüllen. „Der Architekt muss Risiken vermeiden – umso gravierender ist für ihn, dass qualifizierte Fachplaner und ausführende Unternehmen in diesem Bereich Mangelware sind“, beschreibt Hermann Issa das Dilemma. Die Bauzulassung sei ebenso ein großes Thema: „Die Vorschriften für multifunktionale Bauprodukte sind zu streng und zu komplex – hier ist eine Diskussion notwendig, um neue Produkte überhaupt erst auf den Markt bringen zu können.“

Zur Person

Hermann Issa ist seit 2012 Director Business Development, Marketing & Sales bei dem Hersteller und Entwickler Belectric OPV GmbH in Nürnberg. Ebenfalls seit 2012 gehört er dem Vorstand des Bundesverbandes Bausysteme e.V. an. Von 2006-2009 war er bei der Luxor Solar GmbH in Stuttgart und von 2009-2012 bei OPV Konarka Technologies Inc. aus Lowell in Massachusetts (USA).

Energetischer Anreiz ist nötig

Das Fehlen geeigneter Produkte verhindert indes die Befriedigung der Nachfrage – Um diesen Teufelskreis zu durchbrechen, ist nach Meinung Hermann Issas vor allem die Politik und der Gesetzgeber gefragt: „Ein Ansatz wäre, die BIPV mit der Energieeinspar-Verordnung EnEV zu koppeln.“ Wer baut oder modernisiert, müsste nachweisen, dass er PV-aktive Flächen in der Gebäudehülle vorsieht. „Man müsste erzeugte Energiemengen direkt in die Gesamtenergiebilanz des Gebäudes einrechnen können. Dann würde endlich ein Markt losgetreten – was sicherlich auch der Umsetzung der EU-Effizienzrichtlinie entgegen kommen würde.“

Für Issa ist gerade dieser Ansatz erfolgversprechend: „Hausbesitzer verwenden ja auch Vollwärmedämmung in der Fassade nicht etwa, weil sie „Wollen“ und sich ein Geschäftsmodell damit gestalten lässt, sondern weil sie dazu verpflichtet sind.“ Gefragt seien Vorstöße der Politik: „Das Marktanreizsystem des Erneuerbare-Energien-Gesetzes muss dafür von einem sehr stark finanz- und renditeangetriebenen System hin zu einem energetischen Anreizsystem überführt werden“, ist Issa überzeugt.

Weitere Informationen

www.belectric.com

ZUM AUTOR:

▶ Dipl.-Geogr. Martin Frey
Fachjournalist

mf@agenturfrey.de