

VON ÖLHEIZUNGEN UND STROMSPEICHERN

ODER WARUM KAUFEN DIE DEUTSCHEN UNRENTABLE ÖLHEIZUNGEN, ABER KEINE RENTABLEN STROMSPEICHER? EIN ERFAHRUNGSBERICHT UND EIN AUSBLICK.



Quelle: Walter Damer

Bild 1: Der passt ja „ganz leicht in den Keller oder die Garage“ – Auf dem Reisbacher Nikolausmarkt haben wir den Reisbacher Bürgern einen echten Stromspeicher gezeigt.

Seit über zwanzig Jahren baue, verkaufe und betreibe ich Biogasanlagen. Das war meine persönliche Aufgabe für die Schaffung von Regelenergiekapazitäten für die Energiewende. Mittlerweile habe ich jedoch gelernt, dass Biogasanlagen zwar wichtig für die Dunkelflaute, jedoch dezentrale Stromspeicher der große Hebel für die Energiewende sind. Nach einigen Monaten habe ich mich schließlich entschlossen in das Stromspeichergeschäft einzusteigen.

Mich interessieren dabei weniger die technischen Details, sondern die Anwendbarkeit und die Wirtschaftlichkeit beim Kunden. Wir müssen schließlich in den nächsten 10 bis 20 Jahren etwa 13 Mio. Stromspeicher in deutschen Haushalten installieren, so Prof. Quaschning, von der Hochschule Berlin. Ein riesiger Markt. Dafür gibt es augenblicklich weltweit nicht mal die Produktionskapazitäten.

Ebenso habe ich gelernt, dass für viele Haushalte Stromspeicher bereits wirtschaftlich sind. Schon heute. Die „Battery Parity“ ist bereits erreicht. Der Strom von Photovoltaik & Speicher ist günstiger als

der Strom vom Netz. Und es gab und gibt wieder eine Förderung. Eigentlich müsste es einen Run auf Stromspeicher geben.

Warum haben dann die Deutschen im letzten Jahr 38.000 neue Ölheizungen installiert, aber in den letzten fünf und mehr Jahren nur 25.000 Stromspeicher?

Warum sagt mein Freund, ein Professor für Umwelttechnik, dass er keine Solaranlage kauft, weil sie sich erst in 9 bis 10 Jahren amortisiert und kauft gleichzeitig als Fünft(!)-Auto für ein Ehepaar einen neuen BMW X3?

Um diese Frage zu beantworten habe ich Fachartikel gelesen, Verkaufsgespräche geführt und mich mit einem Speicher-Informationsstand auf den Nikolausmarkt in Reisbach gestellt, hier einige Ergebnisse:

Es gibt ein großes Interesse, nahezu jeder äußerte ähnliche Gedanken. Die Interessenten waren sich einig, dass eine PV-Anlage eigentlich nur mit einem Speicher Sinn macht. Allerdings herrschten auch große Zweifel, ob es diese Speicher überhaupt schon gibt. Das obwohl wir hatten einen leibhaftigen Speicher auf dem DGS-Infostand ausgestellt hatten und man diesen sehen und anfassen konnte.

Der passt ja „ganz leicht in den Keller oder die Garage“, war ein Standardkommentar. Die meisten können sich unter einem Speicher nichts vorstellen. Was man nicht kennt, will man nicht. Vielleicht steckt da eine Ur-Angst des Menschen dahinter. Die Photovoltaik kam schließlich auch erst richtig ins Rollen, als sie überall sichtbar war.

„Speicher sind technisch noch nicht so weit.“ Das haben uns einige Besucher erklärt. Ohne jegliches Vorwissen, haben viele gewusst, dass Stromspeicher technisch noch nicht ausgereift sind. Groß war die Überraschung, dass so ein Speicher 12 Jahre Garantie hat. Das ist länger als beim X3. Diese lange Garantiezeit überzeugt. Offensichtlich denken viele an ihre Erfahrungen mit kaputten Autobatterien, wenn sie an Speicher denken. „Speicher halten nur ein paar Jahre.“

Speicher sind noch nicht wirtschaftlich. Und Stromspeicher sind zu teuer: Ich habe das am Anfang selbst geglaubt. Dann habe ich selbst abgeschätzt für wie viele Haushalte sich Stromspeicher rechnen. Das Ergebnis: Jeder Haushalt, der mehr als 5.000 Kilowattstunden Strom braucht, sollte seinen Strom sofort selbst erzeugen. Auch ohne Förderung. Mit Förderung ist ein Speicher auch bei geringerem Stromverbrauch rentabel.

Menschen wollen ein sicheres Leben und wenig Änderung. Es ist eine drastische Änderung, wenn der eigene Strom vom Dach kommt und nicht mehr aus der Steckdose. Plötzlich müssen sie eigenverantwortlich handeln. Da kommt das persönliche Trägheitsmoment ins Spiel. Da der Kunde immer Recht hat, müssen wir darauf reagieren und eine Verkaufsstrategie kreieren, wenn wir die benötigten 13 Mio. Speicher installieren wollen.

Bisher sehe ich sieben Gründe für den zaghaften Speicherkauf:

Fehlende Informationen

Die Themen Stromspeicher, Eigenverbrauch, Unabhängigkeit sind noch gesellschaftliche Randthemen. Das Thema Stromspeicher muss ins Fernsehen und ins Radio. Das Thema muss an den Stammtischen diskutiert werden. Und es muss auch in die lokale Presse.

Falsche Informationen

Es ist von vielen Experten immer noch zu hören, dass sich Stromspeicher nicht für alle rechnen. Jedoch sind sie bereits für Millionen von Haushalten interessant. Diese Haushalte reichen aus um einen Fertigungsschub mit einer Kostendegression auszulösen. Dann rechnen sich Speicher für alle. Wenn immer gesagt wird, dass es sich noch nicht rechnet, dann interessieren sich die Menschen nicht dafür.

Falsche Informationspräsentation

Viele Wirtschaftlichkeitskalkulationen gehen von einer Nutzungsdauer von 20 Jahren aus. Aber warum? Weil das EEG

auch 20 Jahre feste Tarife garantiert? Eine PV-Anlage mit Stromspeicher kann gut 30 und mehr Jahre laufen. Vielleicht muss der Akku oder die Elektronik ausgetauscht werden. Die Kosten für den Austausch sind verschwindend gering im Vergleich zur Neuanschaffung. Bei einer Nutzungsdauer von 30 Jahren rechnet sich quasi jede Investition in PV & Speicher.

Stromspeicher sind unsichtbar

Wenn ein Stromspeicher im Keller steht, sieht das keiner und es redet auch niemand darüber. Wenn ich den neuen X3 vor dem Haus stehen habe, dann ist das das Gesprächsthema in der Nachbarschaft. Wow, ein X3! Wow, ein Stromspeicher! Das muss das Ziel sein. Jeder sollte stolz auf „seinen“ Stromspeicher sein. Wer einen Stromspeicher hat, der hat einfach mehr nachgedacht.

Die Angst etwas falsch zu machen

Menschen sind Herden- oder Gemeinshaftstiere. Keiner will ein Außenseiter sein. Keiner will den Anfang machen. Vielleicht brauchen wir einen A-Prominenten, der einen Speicher im Keller hat. Der wird dann unser Aushängeschild. Der Fachverband Biogas hat jetzt die Rodlerlegende Georg Hackl („Hackl Schorsch“) engagiert, damit die Biogasthemen prominent dargestellt werden.

Fehlende Dringlichkeit

Auch ohne einen Speicher ist Strom für alle verfügbar. Es ist also nicht dringend. Genauso wie die Menschen den Stromanbieter nicht wechseln, genauso zögerlich sind sie beim Investment in einen Stromspeicher.

Fehlendes Marketing

Speicher werden von Elektrikern verkauft. Eigentlich stimmt das gar nicht. Elektriker verkaufen keine Speicher. Sie werden gefragt und dann schreiben sie ein Angebot und anschließend verkaufen sie ihn. Es gibt kein Marketing und keinen aktiven Verkauf vor Ort. Nur Leute, die PV-Fachmagazine lesen, werden als Kunden beworben. Die Masse der Haushalte wird nicht beworben.

Was den Stromspeichern fehlt, haben die Ölheizungen. Jeder kennt sie, sie werden beworben, sie funktionieren und der Heizungsbauer empfiehlt sie. Deshalb wurden so viele neue Ölheizungen entgegen jeglicher Vernunft installiert.

Was ist zu tun?

Ich weiß nur, was wir von der Sektion Niederbayern der DGS tun werden. Seit Anfang 2016 läuft unsere Kampagne „Das 10.000 Strom-Speicher für Nieder-

bayern-Projekt“. Die Kampagne ist auf drei Jahre angelegt.

Als Projekt kommen wir in die regionalen Medien. So haben wir die Möglichkeit auf der Projekt-Plattform Informationen zu streuen.

Wir machen das gezielt für den Raum Niederbayern, weil dann eine Identifikation stattfindet. Der Niederbayer identifiziert sich mit Niederbayern und so stellen wir die Verknüpfung zu den Themen Stromspeichern, Eigenverbrauch, etc. her. Das ist viel einfacher als wenn man das für ganz Deutschland macht.

Wir suchen uns Projektpartner. Von den politischen Parteien über die IHK zu den Handwerksbetrieben. Ich werde z.B. beim Niederbayerischen Gärtnerstag einen Vortrag über PV & Speicher für Gartenbaubetriebe halten. Und wir werden die Speicherhersteller für die Mitarbeit gewinnen.

Wir machen Veranstaltungen. Als erstes haben wir einen Stromspeicher-Stammtisch initiiert, der sich alle zwei Monate trifft. Das ist das Grundgerüst. Regelmäßig, nicht zufällig. Regelmäßig haben wir einen Anlass für Berichte, Newsletter, etc. Der Aufwand ist gar nicht so groß, weil der Stammtisch immer am gleichen Ort stattfindet.

Das ist der Anfang. Ein Projekt entwickelt sich ja mit den Aktiven.

Und wer bezahlt das alles?

Das ist alles viel ehrenamtliche Arbeit. Die muss man einfach leisten, wenn man eine Veränderung will.

Dann muss der Verkauf von Speichern so viel Einkommen bringen, dass sich das finanziell für den Einzelnen trägt. Wirtschaftlich ist der PV-Boom der letzten Jahre an der DGS und den vielen Ehrenamtlichen vorbei gegangen. Bei 1,2 Mio. Solaranlagen in Deutschland sollte die DGS mindestens 100.000 Mitglieder



Quelle: fenecon

Bild 2: So sieht ein echter niederbayerischer 10 kWh-Stromspeicher von der Firma fenecon aus Deggendorf aus.

haben. Davon sind wir weit entfernt. Bei dem zu erwartenden Speicher-Boom müssen die DGS und deren Mitglieder auch davon profitieren. Ich persönlich finde es wenig motivierend ehrenamtlich zu arbeiten, wenn anschließend andere den Gewinn machen und finanziell stark profitieren. Es gibt viele Beispiele auch bei uns in der Region mit den Gewinnen aus dem PV-Boom.

Das ist auch ein Aufruf an die DGS-Mitglieder ehrenamtlich und unternehmerisch im Bereich Speicher und Speicherverkauf aktiv zu werden, damit wir die Energiewende ohne die Politik hinbekommen. Wir müssen agieren statt reagieren. Wenn wir mit 100.000 verkauften Speichern in Deutschland die Produktionskosten so weit gesenkt haben, dass es ein Selbstläufer wird, dann haben wir es geschafft. Dann stoppt die Energiewende so schnell keiner mehr.

ZUM AUTOR:

► Walter Danner

Vorsitzender des AK Biogas der DGS

w.danner@strohvergaerung.de



Quelle: Monika Bergbauer – Dingolfinger Anzeiger

Bild 3: Bei dem DGS-Vortrag „Solarenergie als Altersvorsorge“ hat Herr Michael Vogtmann (2.v.l) gezeigt, wie sich ein Stromspeicher rechnet