

Anwenderkonferenz des TÜV Rheinland thematisiert Eigenverbrauch

Bereits zum fünften Mal fand am 26. und 27. Februar die Photovoltaik-Anwenderkonferenz des TÜV Rheinland in Köln statt. Zu den Teilnehmern gehörten auch Iris Krampitz und Felix Tschon von Krampitz Communications. Die Anwenderkonferenz setzte sich in diesem Jahr vor allem mit dem Eigenverbrauch von Solarstrom auseinander. Damit verbunden rückten auch Stromspeicher und neue Geschäftsmodelle in den Fokus. Unter den Referenten fanden sich unter anderem David Wedepohl vom Bundesverband Solarwirtschaft und der ehemalige Bundestagsabgeordnete Hans-Josef Fell.

Qualitätsprobleme in der PV-Branche

Willi Vaaßen von TÜV Rheinland eröffnete die Anwenderkonferenz mit einigen Thesen zur Photovoltaik. Der Geschäftsfeldleiter für Regenerative Energien sagte, dass die Qualität nicht immer ausreichend gesichert sei, was zu schwerwiegenden Fehlern und Ausfällen führen könne. Seiner Ansicht nach soll sich die PV-Branche ein Beispiel an der Automobilindustrie nehmen. Auch die Charakterisierung von Solarmodulen zur Bestimmung ihrer Leistung sei unzureichend, so Vaaßen. Außerdem forderte der Solarexperte, dass Solarmodule besser an ihren jeweiligen Standort angepasst werden sollten. Als positiv bezeichnete er die Produktionssteigerung für Solarmodule in Auslandsmärkten, zum Beispiel in der Türkei und in Südafrika.

Preise für Solarbatterien sinken

David Wedepohl, Pressesprecher vom Bundesverband Solarwirtschaft (BSW-Solar), erörterte die aktuelle und zukünftige Lage der Photovoltaik. Auf Basis von Daten des BSW-Solar stellte er die Branchensituation dar und machte Prognosen über kommende Entwicklungen. Der Zubau an Solaranlagen habe stark abgenommen, auch der anvisierte Zielkorridor sei verfehlt worden. Die Preise für Solarbatterien hingegen seien gefallen und der Verkauf dadurch gestiegen. Wedepohl stellte den Teilnehmern der Anwenderkonferenz die Frage, ob neue Geschäftsmodelle eine Lösung für die PV-Branche sein können. Gespannt erwartet er die Flächenöffnung versteigerter Freiflächen für Solaranlagen im Jahr 2016.

Anlagenbetreiber vermissen Unterstützung

Fachjournalist und Autor Thomas Seltmann präsentierte zwei Studien, die er unter Anlagenbetreibern durchgeführt hat. Er wollte zwei Fragen beantworten: Was ist den Betreibern wichtig, und was nicht? Seltmann stellte deutlich fest, dass die meisten Betreiber keine Vertretung ihrer Interessen gegenüber der Politik erkennen – sich diese gleichzeitig aber am meisten wünschen. Mehr Unterstützung verlangen sie auch im Umgang mit Netzbetreibern. Interessanterweise sind die meisten Betreiber mit den vorhandenen Solarverbänden nicht vertraut. Eher unwichtig finden viele Betreiber Faktoren wie Pannenhilfe, Monitoring oder Versicherungsschutz. Seltmann untersuchte auch, aus welchen Gründen sich die Betreiber PV-Anlagen kaufen. Als Ergebnis präsentierte er, neben technischem und ökologischem Interesse, die gewünschte Unabhängigkeit vieler Menschen von Stromlieferanten. Durch Solaranlagen sei es möglich, sich vor steigenden Strompreisen zu schützen: „Eigenverbrauch muss Rendite nicht erhöhen, sondern ist ein Wert an sich“, sagte Seltmann. Eine Chance für den PV-Markt sieht Seltmann in der Verbesserung von Monitoring-Methoden. Monitoring sei gegenwärtig von Technikern für Techniker. Durch fehlendes oder falsches Monitoring würden aber 10 Prozent aller Anlagen geringere Erträge erwirtschaften.

Stromspeicher als Chance

Dirk Willing von RWE machte eine weitere Chance für die PV-Branche aus: Stromspeicher. Im Jahr 2014 haben Willing zufolge 20 Prozent aller neuen Anlagenbetreiber Solaranlagen mit Speicher gebaut. Seinen Prognosen nach würde in 2015 jeder zweite Kaufinteressent den

gleichzeitigen Erwerb eines Stromspeichers in Betracht ziehen. Willing kam zu einem ähnlichen Schluss wie Seltmann: Die Deckung des eigenen Strombedarfs rücke immer mehr in den Vordergrund. Der bislang wirklich realisierte Grad des Eigenverbrauchs sei allerdings immer noch gering. Dementsprechend groß schätzt Willing das Marktpotential der Stromspeicher ein.

© Krampitz Communications