

Belebung im Handel bereits spürbar

Nahostkonflikt: Der Ausbruch des Irankonflikts hat den Fokus der Endkunden erneut auf Autarkie gelenkt. Dazu kommen weitere Faktoren, die zu einer anziehenden Nachfrage im privaten Dachanlagensegment führen, auch wenn sich das bislang nicht in den Zahlen des Marktstammdatenregisters niederschlägt, wie Jan Paul Dahm und Stefan Ebert vom Großhändler EWS erklären.

Wie stellt sich die Nachfrage nach privaten Dachanlagen aktuell dar?

Stefan Ebert: Aus Gesprächen mit unseren Installateurpartnern und natürlich aus unseren Absatzzahlen sehen wir eine deutliche Belebung im Segment der kleinen und mittleren Aufdachanlagen, die sich in den aktuellen Zubauzahlen des Marktstammdatenregisters tatsächlich noch nicht wiederfindet. Aber dass sich Marktentwicklungen erst mit einem zeitlichen Versatz von zwei bis drei Monaten in der Zubaustatistik widerspiegeln, ist schon immer so gewesen.

Woran liegt es, dass sich der höhere Absatz bei ihnen erst Monate später im Marktstammdatenregister in höheren Zubauzahlen widerspiegelt?

Stefan Ebert: Das ist einfach dem Zeitversatz geschuldet, der zwischen Anfrage und Kaufentscheidung und teilweise noch bis zur Installation und tatsächlichen Anmeldung vergeht. In einem stabilen Marktumfeld fällt das kaum auf, weil die Monatsergebnisse ohnehin ähnlich sind. Aber Ausschläge lassen eben etwas auf sich warten. Auch die starke Nachfrage aufgrund des im Februar 2022 begonnenen Angriffs von Russland in der Ukraine war für das Handwerk schon kurz darauf spürbar. In den Zubauzahlen war das erst ab August 2022 zu sehen.

2022 stieß die Marktbelebung auf begrenzte Installationskapazitäten. Gerade im Zuge des Booms sind viele Betriebe neu auf den Markt gekommen. Müsste es daher nicht schneller gehen, dass sich die Belebung im realen Zubau niederschlägt?

Foto: EWS



Jan Peter Dahm (links) ist Geschäftsführer von EWS. Stefan Ebert ist bei dem Großhändler mit Sitz in Flensburg für Vertrieb und Marketing zuständig.

Stefan Ebert: Ja, seit dem Photovoltaik-Boom 2022 ist die Installationskapazität in Deutschland stark gewachsen. Allerdings mussten wir in den vergangenen ein, zwei Jahren auch einen Wiederabbau dieser Ressourcen sehen. Für uns zeigt sich das durch die nach wie vor hohe Anzahl an Zahlungsausfällen und Insolvenzen. Die konstant sinkende Nachfrage im Privatbereich zusammen mit dem Aufstieg großer Onlinevertriebe fordern ihren Tribut im regionalen Handwerk. Dennoch sehen wir, dass heute immer noch etwas mehr Installationskapazität als vor vier Jahren zur Verfügung steht. Damit sollte die Nachfrage, die aktuell entsteht, auch schneller in die Umsetzung gehen können.

Begann die Belebung bei der Nachfrage für alle Komponenten zur gleichen Zeit?

Stefan Ebert: Die zu Jahresbeginn bekannt gewordene Ankündigung von wegfallenden Exportrabatten auf Solarmodule aus China hat zu einem Vorzugseffekt geführt, der durch Meldungen über steigende Rohstoffpreise noch verstärkt wurde. Wer die finanziellen und logistischen Möglichkeiten hatte, hat sich daher bis Ende April aus der im Handel noch günstig verfügbaren Lagerware mit Modulen eingedeckt. Durch diesen Vorzugseffekt war der Absatz von Modulen bis April besonders stark, während wir nun einen Anstieg bei Wechselrichtern, Speichern und Montagematerial sehen, um die Anlagen letztendlich just in time zu komplettieren.

Können Sie die Absatzbelebung beziffern?

Stefan Ebert: Also, unsere Verkaufszahlen lagen im März und April etwa dreimal höher als in den ersten beiden Monaten dieses Jahres. Verglichen mit dem Vorjahr liegt der April 26 ungefähr um den Faktor zwei höher, während der März 25 auf einem ähnlich hohen Niveau lag wie in diesem Jahr. Damals hat eine Verknappung der sehr gefragten Full-Black-Module die Nachfrage sehr kurzfristig angeheizt.

Glauben Sie, dass neben den wegfallenden Steuernachlässen auch die Eskalation im Nahostkonflikt zusätzlich dazu beigetragen hat, die Nachfrage zu beleben?

Stefan Ebert: Der Nahostkonflikt hat die Aufmerksamkeit der Endkunden definitiv erneut auf Autarkie gelenkt. Anders als 2022 zum Beginn des Ukraine-Krieges sehen wir aktuell noch keinen Anstieg der Strombezugskosten in Deutschland. Das steigende Interesse an privaten Photovoltaikanlagen begründet sich also vermutlich nicht durch potenziell höhere Einsparungen bei den Stromkosten, sondern durch den Wunsch nach Unabhängigkeit und Versorgungssicherheit. Verstärkt wird die Nachfrage zudem durch die neue Elektroauto-Förderung. Das zeigt sich deutlich bei unseren Wallboxabsätzen, wobei viele aktuell auch in der Nachrüstung in bestehenden Anlagen verbaut werden.

Und wie sieht es bei den Preisen aus?

Stefan Ebert: Die Komponentenpreise steigen aktuell aus verschiedenen Gründen wieder an. Neben den bereits erwähnten wegfallenden Exportvergünstigungen aus China sind vor

allem steigende Rohstoffpreise der Grund dafür. Nicht nur bei Modulen, auch bei Speichern und Montagematerial sind Preiserhöhungen bereits sichtbar oder angekündigt.

Wir haben seit einem Jahr auch eine Diskussion über die Solarförderung. Bundeswirtschaftsministerin Katherina Reiche hat seit Amtsantritt mehrfach erklärt, sie wolle die Einspeisevergütung für private Dachanlagen abschaffen. Inwiefern spielt dies eine Rolle für die aktuell steigende Nachfrage?

Jan Paul Dahm: Traditionell und relativ unabhängig davon, ob die Rahmenbedingungen besser oder schlechter wurden, haben EEG-Reformen immer zu gewissen Vorzugseffekten bei der Nachfrage geführt. Es gibt immer Menschen, die unter den bestehenden Rahmenbedingungen investieren wollen, da sie planbar sind. Das wird auch bei der aktuellen EEG-Reform der Fall sein. Wie groß der Vorzugseffekt tatsächlich ausfällt, ist eine große Frage. Noch kennen wir die neuen Rahmenbedingungen nicht final und auch die Bundesländer haben schon ihre Bedenken gegen den Referentenentwurf angemeldet. Es bleibt abzuwarten, wie groß der Handlungsspielraum der Länder sein wird.

Wie würde sich die Abschaffung der Einspeisevergütung für Photovoltaikanlagen bis 25 Kilowatt, wie sie im Referentenentwurf vorgesehen ist, auswirken?

Jan Paul Dahm: Es wird ein Stück weit einen Paradigmenwechsel erfordern, um die Wirtschaftlichkeit von Photovoltaikanlagen unter den neuen Rahmenbedingungen darzustellen. Der Installateur wird sich als Gatekeeper des Verkaufs beim Endkunden darauf einstellen müssen, dass sich die Spielregeln verändern. Wie schon vor gut zehn Jahren mit der Umstellung von Volleinspeisung auf Eigenverbrauchsoptimierung braucht es eigentlich nur eine Anpassung der Vertriebsargumentation. Die Lösungen sind mit Speichern, Sektorenkopplung und Energiemanagement alle bereits da und bekommen mit dynamischen Strompreisen noch neue Geschäftsmodelle hinzu.

Muss man nicht auch raus aus diesem Narrativ „Photovoltaik lohnt sich ohne Förderung nicht“, zumal es so pauschal ja auch nicht stimmt?

Jan Paul Dahm: Völlig richtig. Tatsächlich ist die Wirtschaftlichkeit einer gut geplanten Photovoltaikanlage weitgehend unabhängig von der Förderung. Auch wenn ich mich vielleicht ein bisschen unbeliebt mache: Ich glaube tatsächlich, dass es der falsche Ansatz ist, bei all dem, was Katherina Reiche falsch macht, ausgerechnet den Wegfall der EEG-Vergütung so hoch aufzuhängen. Wir sind darauf nicht mehr angewiesen und hätten schon lange auf volkswirtschaftlich sinnvollere Modelle zur Nutzung des Solarstroms umstellen sollen.

Das Interview führte Sandra Enkhardt.

Das vollständige Interview können Abonnenten auf unserer Website nachlesen. Es ist dort als pv+-Artikel verfügbar.