

SONNE WIND & WÄRME

Das Branchen-Magazin für alle erneuerbaren Energien

**KOMBIAUSGABE HAUSTECHNIK
& NETZINTEGRATION**

5/2013

THERMIE, WÄRMEPUMPE & BIOENERGIE

Neuheiten von der ISH

MARKTÜBERSICHT SOLARSTATIONEN

Effizienz siegt

PV-PARTNERPROGRAMME

Geben und Nehmen

Speicher Baustein der Zukunft



Auf die Wurzeln besinnen

PV-Anlagen lassen sich heute weniger über eine hohe Rendite, sondern eher mit Argumenten wie Stromeinsparung und Klimaschutz verkaufen.

Foto: IBC Solar



Der PV-Markt hat sich vom Verkäufer- zum Käufermarkt gewandelt. Installateure müssen aktiv verkaufen und sich mit neuen Themen wie Eigenverbrauch und Stromspeicherung gut auskennen. Drei Marketingberater geben Tipps für den erfolgreichen Vertrieb.

Als sie die Interviewanfrage bekam, war Inka Schulte, Junior-Chefin der Sonnen-Energie-Zentrum GmbH im ostfriesischen Ostrhauderfehn, sofort begeistert. Ihre Antworten zu bekommen, war dennoch nicht leicht. Denn bei Schulte ist die Zeit extrem knapp. Eine Rückfrage sei in der Masse der E-Mails untergegangen, schreibt sie. „Bei uns ist zurzeit sehr viel los.“ In dem Solarfachbetrieb, den ihre Eltern 1985 gründeten, reißt die Nachfrage nach Photovoltaikanlagen nicht ab. Insbesondere verkauft Schulte kleine Anlagen für Einfamilienhäuser, alle mit Eigenverbrauch und immer häufiger mit Batteriespeicher. Die Antworten auf die Anfrage schickt sie dann auch zu später Stunde. Dass sie so erfolgreich ist, erstaunt nicht, denn Schulte scheint genau das zu



Ganz schön clever

Solar-Log™ Monitoring:

Für eine hohe Anlagenverfügbarkeit und maximale Erträge

Ertrags- und Fehlermeldung:

Immer aktuell, tägliche Meldung per E-Mail oder SMS

Ertragsauswertung:

Alles auf einen Blick, lokal, übers Internet oder mobil

Einspeisemanagement:

70% - Festabregelung, mit Solar-Log™ 100% PV-Energie nutzen

Smart Timing:

Erfassung, Berechnung und Optimierung des Eigenstromverbrauchs



inter solar
connecting solar business | EUROPE
Messe München
19 - 21 Juni 2013
Halle. B4 / Stand. 261

beherzigen, was Marketingberater für den Verkauf von Eigenverbrauchsanlagen empfehlen.

Drei Berater hat SW&W nach Tipps zum erfolgreichen Verkauften von PV-Anlagen mit und ohne Speicher befragt: Klaus Heidler, Gründer und Geschäftsführer der Kommunikationsagentur Solar Consulting in Freiburg, Michael Vogtmann, Vorsitzender des DGS Landesverbandes Franken und Fachreferent für Eigenstromnutzung und innovative Betreiberkonzepte, sowie Torsten Zschiedrich, Inhaber der Akademie für angewandtes Erfolgstraining in Dörnten im Harz.

Sie bestätigen, ebenso wie Inka Schulte, was sich als Merkmal des aktuellen PV-Marktes schon abgezeichnet hat: Eine möglichst hohe Rendite hat als Kaufmotivation ausgedient. „Die Kundenklientel hat sich von den rein profitorientierten Kapitalanlage-Interessierten vorwiegend hin zu denen entwickelt, die wachsende Unabhängigkeit von Strompreisentwicklungen und damit vom Energieversorger möchten, gepaart mit einer vermutlichen Mindestrendite von 1 bis 4 % für die nächsten 20 Jahre.“ So beschreibt Michael Vogtmann die Veränderung für den Einfamilienhausmarkt. Inka Schulte bringt es so auf den Punkt: „Die Photovoltaik befindet sich an einem Scheideweg: weg vom Gedanken der schnellen Rendite, hin zum Gedanken der langfristigen Sicherheit und gesteigerten Unabhängigkeit.“ Und Torsten Zschiedrich fasst die Situation so zusammen: „Strom sparen, das ist das, was die Leute wollen.“ Wer heutzutage eine PV-Anlage verkaufen will, müsse dem Kunden zeigen, wie er damit Stromkosten sparen kann.

Weitere Faktoren haben dafür gesorgt, dass die Nachfrage nachgelassen hat. „Durch die Diskussionen der Regierung und Änderungen im EEG hat die Photovoltaik an Attraktivität verloren“, sagt Klaus Heidler. Zudem sei die Rendite, die ja doch noch erwünscht sei, gesunken. Unter den Kaufinteressenten seien auch viele Skeptiker.

Anspruchsvollere Beratung

Aus diesen Gründen hat sich die Beratung grundlegend gewandelt, und sie ist wesentlich anspruchsvoller und komplexer ge-

worden. „Sie muss die drei Aspekte Autarkiegrad, Eigenverbrauchsquote, mögliche Strompreisentwicklungen und die daraus resultierende zu erwartende Wirtschaftlichkeit der PV-Anlage gleichermaßen berücksichtigen, aber je nach Kundengruppe mit entsprechenden Schwerpunkten“, sagt Vogtmann.

Wenn ein Installateur erfolgreich verkaufen will, muss er aber zunächst einmal das kleine Einmaleins des Verkaufens beherrschen. „Man muss die richtigen Fragen stellen, aufmerksam zuhören, Sachverhalte kurz erläutern und dann vor allen Dingen verkaufen“, sagt Zschiedrich. Auf keinen Fall solle ein Verkäufer einen Interessenten mit Informationen überhäufen, so dass dieser am Ende wieder unsicher wird. Deshalb



Maximieren Sie Ihre Ergebnisse

20
More than
20 years Swiss Quality
and Experience

Mit SolarMax ans Netz!

Bei Solaranlagen ist es wie beim Fussball: Was zählt, ist das Resultat. Und der Wechselrichter ist der Champion, der den Unterschied macht.

Seit mehr als 20 Jahren entwickelt und vertreibt SolarMax netzgekoppelte Solarwechselrichter. Dabei liefern wir Schweizer Qualität der Spitzenklasse: Unsere Produkte überzeugen durch höchste Effizienz, maximale Erträge und absolute Zuverlässigkeit. Zudem unterstützt und berät Sie unser Service-Center während der gesamten Laufzeit Ihrer Anlage.

Setzen Sie auf den Champion. Wählen Sie SolarMax in Ihr Team.



www.solarmax.com

 **SolarMax**
SWISS QUALITY



Die neue Flexibilität in der PV-Anlagen-Gestaltung

Delta präsentiert den neuen SOLIVIA 30 TL mit erweitertem Eingangsspannungsbereich und einem Spitzenwirkungsgrad von 98,2 %.

Die fortschrittliche 2-MPP-Tracker-Lösung ermöglicht eine asymmetrische Auslegung der PV-Anlage und bietet damit mehr Flexibilität zum Erreichen eines höheren Ertrags, insbesondere bei Ost-/Westdach-installationen.

Besuchen Sie uns auf der SOLAREXPO in Mailand, Italien - Halle 7, Stand E09.

Delta Energy Systems (Germany) GmbH
www.solar-inverter.com



1985 gründeten Ilona und Gerwin Schulte (Mitte) das Sonnen-Energie-Zentrum in Ostrhauderfehn. Ihre Tochter und Junior-Chefin Inka (links im Bild) verkauft mit Begeisterung PV-Eigenverbrauchsanlagen, gern auch mit Speicher. Rechts im Foto: Berater Sebastian Oberwelland

Fotos (3): Sonnen-Energie-Zentrum

betont Zschiedrich auch das Wort „verkaufen“. Der Installateur solle sich nicht nur als technischen Berater sehen, sondern das Ziel im Kopf haben, einen Verkaufsabschluss zu machen.

Motivation verstehen

Wichtig sind in jedem Fall gezielte Fragen, um herauszufinden, welche Motivation den Kunden antreibt. Klaus Heidler unterscheidet fünf „Hauptnutzergruppen“. Der ersten Gruppe geht es um Sicherheit, sie will mit einer PV-Anlage ihre Stromversorgung, zumindest zu einem Teil, sichern. Die nächste hat ein materielles Interesse, sie denkt vor allem an die Rendite bzw. an die Stromkosteneinsparnis durch eine PV-Anlage. Wiederum anderen geht es um das Image, sie wollen sich mit dem Erwerb eines Produktes gut darstellen. Der vierten Gruppe ist die Freude wichtig. Sie erfreut sich an den Vorzügen, die eine PV-Anlage hat. Bei ihr kann ein Verkäufer zum Beispiel betonen, dass sie mit einer PV-Anlage Strom erzeugen kann, ohne die Umwelt zu



Das Interesse an kleinen PV-Anlagen ist groß. Ein Handwerker, der das Thema Stromkosteneinsparung durch Eigenverbrauch und Speicher gut kommunizieren kann, hat gute Chancen, im Vertrieb erfolgreich zu sein.



Klaus Heidler (links) in einem Verkaufstraining. Er empfiehlt, sich auf die eigentlichen Gründe für eine PV-Anlagen zu besinnen, wie Klimaschutz und CO₂-Einsparung, und diese im Verkaufsgespräch in den Mittelpunkt zu stellen. Foto: BayWa r.e. Solarsysteme

beeinträchtigen, empfiehlt Heidler. Der letzten Gruppe gehe es um die Umwelt und Soziales. Bei ihr solle man die Vorzüge von Solaranlagen wie den Klimaschutz und die CO₂-Vermeidung betonen.

Für den Freiburger Marketingexperten steht fest, der aktuelle Trend lautet: „Back to the roots“. „Wir sollten uns darauf besinnen, worum es bei der Photovoltaik letztlich geht und das kommunizieren.“ Die Hauptbotschaft laute: „Mit meiner PV-Anlage tue ich etwas Gutes und verdiene nebenher noch Geld damit.“ Ein Installateur, der die Anlagen aus Überzeugung verkaufe, könne das auch ruhig zeigen. Er solle es sogar tun, schiebt Heidler nach. Demonstrieren kann er seine Motivation beispielsweise durch ein Elektroauto, das er fährt.

Das ist für Inka Schulte ein Leichtes. Ihre Eltern haben den Betrieb in den 80er Jahren gegründet, um über den Klimawandel und regenerative Energien zu informieren. Schon als kleines Kind wurde ihr beigebracht, dass man mit den natürlichen Ressourcen sorgsam umgehen muss. In der Schulzeit half sie im Betrieb mit, sodass für die 28-Jährige schon länger feststeht: „Ich möchte die Philosophie des Sonnen-Energie-Zentrums weiterleben und fortführen.“ Sie ist sich sicher, dass ein Installateur nur dann erfolgreich sein kann, wenn er überzeugt ist von dem, was er tut. „Nicht nur aus Sicht des eigenen Kontos, sondern auch technisch und ideell“, erklärt sie. „Die neuen Möglichkeiten zu erfassen, bedeutet aber auch einen hohen Schulungs- und Weiterbildungsaufwand, den der Installateur zu bewältigen hat.“

Das sehen die Marketingexperten ebenso. Auch sie empfehlen Weiterbildungen, wie sie zum Beispiel von Systemhändlern angeboten werden, oder auch Zertifizierungen von größeren Einrichtungen. Als Beispiele werden das TÜV-Zertifikat „Fachberater für PV-Anlagen“ und der viertägige Kurs „DGS-zertifizierter Eigenstrommanager“ genannt. Letzteren bietet der DGS-Landesverband Franken in diesem Jahr zum ersten Mal an.

„Dazu sollte der Installateur sich über Stromkosten, Preisentwicklungen, Stromverbrauch und Lastmanagement auf dem Laufenden halten“, rät Zschiedrich. Natürlich müsse er sich auch mit Speichertechnologien auskennen, wozu Unterschiede bei den Produkten, in der Funktionsweise und das aktuelle Marktgeschehen gehören. Des

+ Für den Installateur entwickelt – einfach, kompakt, zuverlässig

Peter Wirth
Entwickler



+ In 6 Leistungsgrößen verfügbar
+ Mit allen Photovoltaikanlagen kompatibel
+ Einfache und schnelle Installation

Informieren Sie sich jetzt
und werden Sie Partner.

E-mail: info@sonnenbatterie.de



**20
JAHRE**

Langlebig



Sicher



Funk-
steuerung



EXKLUSIV BEI DONAUER

in Kooperation mit



GANZ NEU BEI DONAUER: Fortbildung zum „Experten für PV Speichersysteme und Eigenverbrauch - TÜV Rheinland geprüfte Qualifikation“

Diese zertifizierte Schulung umfasst folgende Bereiche:

- ✓ Eigenstromnutzung im gewerblichen Bereich
- ✓ Batteriespeicher mit Firmenbesichtigung
- ✓ Speichersysteme in Theorie und Praxis
- ✓ Verkaufsargumente für Marketing und Vertrieb von Speichersystemen

Diese Fortbildung „made by Donauer“ wird bundesweit und exklusiv nur über unser Unternehmen angeboten!

Informieren Sie sich bei uns: training@donauer.eu oder telefonisch bei Frau Loukoumis 08105/7725-437.

Donauer Solartechnik

Fachgroßhandel
PV-Systemtechnik
Projektierung
Beratung & Service
www.donauer.eu



Dies sind der Batteriespeicher und die Wechselrichter zu einer PV-Anlage, die der Fachbetrieb Sonnen-Energie-Zentrum in Ostfriesland gebaut hat.

Weiteren sollten Installateure über die aktuelle politische Diskussion informiert sein. „Man sollte auch Begriffe wie Merit Order erklären können“, sagt Heidler. Ausgerüstet mit gut aufbereiteten Unterlagen, gehen sie dann gut vorbereitet in ein Beratungsgespräch. Vogtman von der DGS empfiehlt noch, zusätzlich zu einem eigenen Wirtschaftlichkeitsprogramm „unbedingt mit dem kostenlosen, glaubwürdigen Eigenverbrauchsrechner von Stiftung Warentest zu arbeiten“.

Stufen der Beratung

In der Beratung selbst lautet die Frage, worauf der Installateur seinen Fokus legt. Versucht er in erster Linie, eine PV-Anlage zu verkaufen und einen Speicher nur eventuell dazu, oder ist es sein Ziel, ein Speichersystem zu verkaufen, bei dem die PV-Anlage ein selbstverständlicher Bestandteil ist? „Das muss jeder für sich selbst entscheiden“, sagt Zschiedrich. „Wer es sich zutraut, einen Speicher für 10.000 € zu verkaufen und sich dabei sicher fühlt, solle das ruhig tun. Wer da noch unsicher ist, solle lieber zunächst auf die PV-Anlage setzen. Man solle dem Kunden aber alle Optionen präsentieren und ihn dann entscheiden lassen, welche er bevorzugt.“

Zschiedrich vertritt auch den Standpunkt, dass Speicher durch die Stromkosteneinsparung bereits als wirtschaftlich bezeichnet werden können. Wenngleich sie die Rendite der PV-Anlage schmälern, wie er einräumt. Aus seinen Gesprächen weiß er außerdem, dass nicht alle Speichersysteme teuer finden. Dies bestätigt Inka Schulte. Die Fachpartnerin von IBC Solar verkauft schon etwa jede dritte Anlage mit Speicher.

„Unterschiedliche Kunden benötigen eine unterschiedliche Ansprache“, hebt Zschiedrich hervor und nennt drei Kundengruppen. „Ein Pionier will moderne Technik, ihm kann man einen Speicher verkaufen.“ Einem sicherheitsbewussten Kunden ebenfalls, denn mit einem Speicher könne dieser seine zukünftige Stromversorgung sichern. Bei traditionell eingestellten Kunden hingegen solle man auf die PV-Anlage setzen und einen Speicher zur Nachrüstung empfehlen.

Schritt für Schritt

Michael Vogtmann empfiehlt folgendes Vorgehen in der Beratung. Im ersten Schritt sollte der Installateur den Kunden nach seinem bisherigen Stromverbrauchsverhalten befragen. Dazu gehört das Lastprofil am Tage ebenso wie die Verteilung über Wochen und das Jahr. Auf dieser Basis kann er anschließend die zu erwartende Eigenverbrauchsquote grob abschätzen. Im dritten Schritt sollte der Handwerker dann einfache halbautomatische Handlungsmöglichkeiten aufzeigen, mit denen sich der Eigenverbrauch erhöhen lässt, um so Autarkie und Wirtschaftlichkeit der PV-Anlage zu erhöhen. Beispiele sind Zeitschaltuhren und Zeitprogrammvorwahl.

Als nächstes kann der Installateur über automatisches Lastmanagement in Verbindung mit einem Batteriespeicher informieren. „Jetzt kann er darstellen, dass ein Speicher ein sinnvoller Beitrag zur Energiewende ist, dass er die Eigenverbrauchs- und die Autarkiequote deutlich erhöht, ein freudvolles, unkompliziertes Leben mit der Sonne ermöglicht und bei drei- bis fünfprozentigen Strompreissteigerungen in Zukunft sogar ähnlich wirtschaftlich wäre wie eine PV-Anlage ohne Speicher“, sagt Vogtmann.

„Mit Druck sollte der Speicher auf keinen Fall an den Kunden gebracht werden“, ergänzt Inka Schulte, die auch TÜV-zertifizierte Sachverständige ist. „Man sollte mit der neuen Technik sehr offen umgehen und nicht das Blaue vom Himmel versprechen.“ Ein Speicher sei aber ein gutes Mittel, um die Energiewende im Kleinen mitzugestalten.

Das Interesse ihrer Kunden an Speichern bezeichnet sie als sehr hoch: „Und das wird immer mehr. Die Kunden wollen Unabhängigkeit.“ Kunden, die keinen Speicher kaufen, lassen ihre Anlage gleich so konfigurieren, dass ein Speicher problemlos nachrüstbar ist, erzählt sie. Sie geht davon aus, dass sie auf Preissenkungen warten und aufgrund der Ankündigung eines Förderprogramms für Batteriespeicher abwarten würden.

Damit die Kundenbeziehung nicht nach der Installation endet, kann der Handwerker weitere Leistungen wie die regelmäßige Anlagenwartung anbieten. „Das sollte er unbedingt tun“, sagt Vogtmann. „Auch wenn es sich noch zu wenig herumgesprochen hat, auch private Anlagen müssen nach EN 62446 allerspätestens alle vier Jahre fachmännisch gewartet werden.“ Nach EN 62446 sei das Empfehlen von Wartungsplänen normative Pflicht. Der Handwerker könne dies aber positiv für sich nutzen, so Vogtmann. „Das ist der stehende Fuß in der Tür des Kunden, um später Speicher nachrüsten zu können, in Verbindung mit Lastmanagementsystemen, oder um Elektromobile zu verkaufen oder gegen eine Provision zu vermitteln.“

Ina Röpcke

Weitere Informationen:

Sonnen-Energie-Zentrum GmbH: www.sez-solar.de

Solar Consulting GmbH: www.solar-consulting.de

DGS Landesverband Franken: www.dgs-franken.de

Akademie für angewandtes Erfolgstraining: www.proleistung.de



Macht unabhängig.



Effizientes Energiemanagement: Mit PLATINUM® R3, Battery und WebMaster Home.

Diese Drei haben es in sich: Mit dem Wechselrichter PLATINUM® R3 gewinnen Sie Solarstrom mit einem Spitzenwirkungsgrad von 98,4 %. Mit der PLATINUM® Battery nutzen Sie die Energie dann, wenn Sie sie brauchen. Und mit dem PLATINUM® WebMaster Pro steuern Sie den Energieverbrauch, wie Sie ihn wünschen. Machen Sie sich unabhängig von steigenden Strompreisen. Vollziehen Sie die Energiewende. Jetzt. Mit dem effizienten Energiemanagement von PLATINUM®. www.platinum-nes.de

Manufactured by DIEHL Controls

PLATINUM®

Next Energy Solution.