



Zukunftsmarkt Sonnenstrom

Fotovoltaik | Der Einsatz regenerativer Energien boomt, denn sie sparen fossile Brennstoffe und werden gefördert. Für Elektrohandwerker locken vor allem bei Bürgeranlagen lukrative Aufträge.

► **Sieben Fotovoltaik-Bürgeranlagen** hat Elektromeister Michael Weber in den letzten vier Jahren in seiner Region installiert. „Das hat mir insgesamt gut 750 000 Euro Umsatz gebracht“, rechnet der Unternehmer vor, der in Feldkirchen bei Rosenheim 25 Mitarbeiter beschäftigt. Und er macht gleich noch eine Rechnung auf, mit der er Kunden gern vom Sonnenstrom überzeugt: Jährlich treffen rund 1000 Kilowattstunden Sonnenenergie auf einen Quadratmeter Hausdach. Das entspricht dem Energiegehalt von rund 100 Litern Heizöl, das eingespart wird, wenn man die Sonnenkraft wirkungsvoll nutzt.

Energiesparen ist das zentrale Thema der Zukunft, da sind sich alle Experten einig. Ein Weg dahin führt über regenerative Energiequellen wie Sonne und Wind. Mithilfe staatlicher Fördermittel und der garantierten Einspeisevergütung von Sonnenstrom ins öffentliche Netz lohnt sich die Investition besonders in Fotovoltaikanlagen. Wer selbst kein Haus mit geeignetem Dach besitzt oder die hohen Gesamtkosten einer eigenen

Anlage scheut, für den sind Gemeinschaftsanlagen eine Alternative. Gleichzeitig sind solche Bürgeranlagen ein lukrativer Markt für Elektrohandwerker, die solche Projekte bauen, betreiben und warten. Inzwischen gibt es sie flächendeckend in ganz Deutschland, vorzugsweise installiert auf Dächern von Schulen, Vereinsheimen oder anderen öffentlichen Gebäuden.

Zehn Prozent Rendite

Bei den Gemeinschaftsanlagen, die Elektromeister Weber installiert hat, können sich die Bürger aus den Gemeinden mit maximal fünf Anteilen zu je 1000 Euro beteiligen. „Rund zehn Prozent ihrer Beteiligung erhalten sie jedes Jahr als Ausschüttung“, berichtet Weber. Bei dieser Rendite sei es noch nie ein Problem gewesen, Interessenten für die Anteilscheine zu finden. „Wenn nach 20 Jahren die garantierte Einspeisevergütung abläuft, müssen die Anteilseigner beschließen, wie weiter zu verfahren ist“, erläutert Weber.

Die Elektro-Weber GmbH hat sich erfolgreich auf Fotovoltaik-Bürgeranlagen spezialisiert.

Allgemein rentieren sich Bürgeranlagen je nach Betreibermodell und Vertragslaufzeit zwischen vier und zehn Prozent. Sie sind in der Regel von Privatpersonen finanziert, die dafür eine Gesellschaft gründen, meist eine GbR oder GmbH. Die Anteilseigner einer Gemeinschaftsanlage können rechtlich als Einzelpersonen verbleiben und trotzdem durch den Zusammenschluss im Sinne einer Einkaufsgemeinschaft von günstigeren Konditionen des Lieferanten oder Installateurs profitieren. Träger einer Anlage kann auch eine Kommune oder ein Verein sein, die eine Betreibergesellschaft beauftragen, eine Solaranlage zu errichten und zu betreiben und Anteilscheine an Interessenten zu veräußern.

Für den Elektromeister rechnen sich Bürgeranlagen in jedem Fall, denn nach der Installation hat er auch die Wartung übernommen. Die ersten fünf Jahre Service sind im Kaufpreis enthalten. Danach ist pro Solaranlage und Jahr mit Wartungskosten von ein- bis zweihundert Euro zu rechnen. ■

Reinhard Hoffmann

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de



Ein Beispiel, wie sich eine private Fotovoltaikanlage auf dem Hausdach rentiert, steht unter:

www.handwerk-magazin/fotovoltaik

FOTOVOLTAIK-PROJEKTE

So kommen Sie an Aufträge

Elektrobetriebe, die in den Markt mit Bürgeranlagen einsteigen wollen, sollten folgendermaßen vorgehen:

- Kontakt mit Kommunen, Vereinen und Umweltinitiativen aufnehmen
- Informationsabend veranstalten, dabei konkrete Berechnungen und Referenzen über die Qualität der Anlage vorlegen
- Den Investoren einen Dienstleistungsvertrag vorstellen, mit Details zu Errichtung, Betrieb, Wartung und Versicherung
- Unterstützen bei Fördermitelanträgen