

Bedeutet fallende Preise mehr Arbeit für weniger Geld?

Die Photovoltaik hat im letzten Jahr ein rasantes Wachstum hingelegt. 2023 wurden in Deutschland 15 GW an Solarstromleistung installiert. Das ist eine Verdopplung gegenüber dem Vorjahr, und vergleicht man die Zubauzahlen mit 2016, ist es sogar eine Verzehnfachung. Auch die Zahl der installierten Heimspeicher hat sich mehr als verdoppelt. Auch in diesem Jahr geht der Zubau weiter, allerdings mit etwas weniger Dynamik, und es ist eine Verlagerung vom privaten Hausdach hin zu Gewerbebauten zu verzeichnen.

Eitel Sonnenschein also in der PV-Branche? Mitnichten: Gewinnwarnungen, Stellenabbau, Werkschließungen und Standortverlagerungen lauten die schlimmen Nachrichten aus einer Boom-Branche. Was ist da los? Nach den Lieferengpässen, die durch Coronakrise und Energiekrise mit Beginn des Ukrainekrieges entstanden waren, haben Großhändler und Handwerker große Lagerbestände aufgebaut. Hinzu kamen Überkapazitäten in Fernost und abstürzende Preise für Solarmodule. Das hat so manche Kalkulation zunichte gemacht.

Die Solarindustrie hat ähnlich wie die Wärmepumpenbranche in den Aufbau ihrer Produktionskapazitäten investiert. Dass diese nun nicht wie geplant ausgelastet sind, liegt vor allem an der preis-

günstigeren Konkurrenz aus China. Doch nicht nur die heimische Industrie ist betroffen.

Ein Solarmodul kostet heute lediglich noch die Hälfte wie vor Jahresfrist. Für einen Großhändler bleiben jedoch die Logistikkosten für Lagerung und Transport gleich hoch. Hinzu kommt, dass man noch PV-Module, Wechselrichter, Batteriespeicher und Wallboxen im Lager hat, die noch zu höheren Preisen eingekauft wurden, als sich heute am Markt erzielen lassen. Das alles schmälert die Marge für den Großhandel und erzeugt weiteren Kostendruck. Die Preisspirale wird sich weiter nach unten drehen.

Und wie sieht es im Handwerk aus? Viele Elektrohandwerker sind bereits vor Jahren in das Photovoltaik-Geschäft eingestiegen, weil es sich gelohnt hat. Der Materialanteil am Gesamtprojekt war sehr hoch, und da vielfach mit einem Materialaufschlag für die Planungs- und Installationsarbeiten kalkuliert wurde, kam dementsprechend ein ordentlicher Deckungsbeitrag zustande. Bei extrem sinkenden Preisen ist dieser nun in Gefahr.

Hinzu kommt, dass die Preise für Solarmodule, PV-Wechselrichter, Batteriespeicher etc. durch Onlineangebote sehr transparent sind. Ein künstlich hoch gehaltener Preis, um damit vernünftige

Deckungsbeiträge zu erreichen, lässt sich Kunden so oft nicht mehr vermitteln.

Um auskömmliche Preise zu erzielen, müssen viele Betriebe nun ihre Kalkulation ändern. Entweder wird jede Einzelposition eines Auftrages mit einem »Lohnzuschlag« versehen oder es gibt einen projektbezogenen Aufschlag für Planung, Installation und Inbetriebnahme. Hier ist vielfach noch ein Umdenken nötig. Dies ist aber unbedingt notwendig, um auch bei extremen Preisverwerfungen auskömmlich kalkulieren zu können.



Roland Lüders

Roland Lüders,
Redakteur