

Indachanlagen erfolgreich vermarkten



Daniel Erbert ist Vertriebsleiter International Solar bei der Roto Dach- und Solartechnologie GmbH, www.roto-frank.com

Warum sich der Einstieg in diese Technologie lohnt

In Frankreich ist im privaten Bereich die Indachmontage von PV-Kollektoren im Prinzip die Standardlösung, während hier in Deutschland Marktanteile für diese Lösung im niedrigen, einstelligen Prozentbereich dümpeln. Verantwortlich für die Unterschiede ist die Subventionsstruktur in Frankreich. Doch es gibt auch gute Gründe, Indachprodukte vermehrt zu vermarkten. Daniel Erbert, Vertriebsleiter International Solar von Roto Sunroof, hat uns einige Argumente verraten, mit denen Handwerker ihre Kunden überzeugen können.

SBZ: Herr Erbert, wenn ich mir die Bilder von realisierten Projekten mit Ihrem Produkt Sunroof ansehe, dann denke ich mir, dass so etwas bei vielen Kunden, die auf Ästhetik am Bau besonderen Wert legen, gut ankommen müsste. Wenn ein Teil unserer Leser nun ebenso denkt, sollten Sie jetzt sagen, wie sie den Einstieg finden können.

Erbert: Am Anfang steht bei uns eine praxisnahe Schulung, wofür unser Rotocampus in unserem Stammhaus in Bad Mergentheim sehr gut aufgestellt sind. Wir bieten Basisbildungen und gezielte Profischulungen mit Zertifizierungen an. Im Vorfeld sollten allerdings sowohl der Chef als auch seine Monteure bereits Erfahrungen in der Solartechnik

gesammelt haben und über entsprechende Kenntnisse verfügen. Die Kurse mit Zertifikat gehen über zwei Tage. Für die Monteure sind die Kursinhalte auf die Montage ausgerichtet. Sie lernen bei uns alle Handgriffe, die für den zügigen und prozesssicheren Einbau der Anlagen erforderlich sind. Für die Chefs stehen vor allem die Themen Planung, Auslegung, Kalkulation und die Vermarktung auf dem Programm.

SBZ: Welchen Nutzen hat der Handwerksbetrieb von der Zertifizierung und wie viele Betriebe haben Sie schon gewonnen?

Erbert: Da wir unsere zertifizierten Partnerbetriebe guten Gewissens empfehlen können, veröffentlichen wir sie auf unserer Homepage, damit der interessierte Endgebraucher diese Betriebe über die Suchfunktion finden kann.

Das Konzept der Profipartner bietet Handwerkern die Möglichkeit, sich von ihrem Wettbewerb zu differenzieren. Zudem bieten wir einen umfangreichen Support bei Auslegung, Planung, Angebotserstellung oder auch der Einbindung in die Haustechnik, für die wir Speicher mit vormontierten Komponenten liefern. Hier in Bad Mergentheim stehen für die Beratung qualifizierte und praxiserfahrene Leute bereit.

Derzeit haben wir für das Produkt Sunroof rund 500 Betriebe als Profipartner zertifiziert und zwar vor allem Dachdecker, Zimmerleute und Solarteure. Dabei sind die Solarteure von Haus aus meistens Elektriker oder SHK-Fachhandwerker. →

SPOTLIGHT



„Bei den Fenstern müssen die Anschlussarbeiten wegen der Dachdurchdringung auch innen fachmännisch erledigt werden. Das lernt der SHK-Handwerker in der Schulung ebenfalls.“



Angebotspalette

Wer ganz auf Dachziegel verzichten will – zumindest nach Süden hin – der kann die komplette Fläche mit verschiedenen Indachelementen füllen. Das standardmäßige Rastermaß ist 1 x 2 m. Dachfenster und Solarmodule können einzeln ausgetauscht werden und auch die Nachrüstung im Altbau ist einfach. Es müssen lediglich die Ziegel im Bereich der Solaranlage abgenommen werden. Das Angebot von Roto umfasst hierfür:

- PV-Module
- Solarthermiemodule im Standardmaß und in halber Größe 1 x 1 m
- Dachfenster
- Blindmodule in Rastermaßen und auch in Sonderformen, z.B. Dreiecke



„Sämtliche Anschlüsse, Rohre und Kabel befinden sich aufgrund der Dachintegration innerhalb des Dachs und sind damit vor Tierbissen und anderen Beschädigungen wirkungsvoll geschützt.“



Ein schönes Projektbeispiel in der Nähe von Bad Mergentheim mit einem kompletten Solardach ohne Ziegel.



Die Solarspeicher sind so weit vormontiert, dass der Handwerker nur noch die wasserseitigen Anschlüsse installieren muss, wie Daniel Erbert erklärt.



Demonstration einer Solaranlage auf dem Dach im Schulungszentrum Rotocampus.

SBZ: Und nun wollen Sie verstärkt das SHK-Handwerk mit dem Thema Indach-Solaranlagen angehen?

Erbert: Genau das haben wir vor. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass das SHK-Handwerk im Vergleich zu vielen anderen Bauhandwerken in der Regel offen und innovativ in Sachen Beratung und Verkauf ist. Es gilt einen Mehrpreis für die Dachintegration zu verkaufen und dazu braucht es verkäuferisches Talent und gute Argumente.

In einer anderen Beziehung sind SHK-Handwerker ebenfalls im Vorteil, denn mit Sunroof ist meistens auch ein Solarspeicher und ein Wärmeerzeuger zu verkaufen. Mit der Schnittstelle zur Heizung tun sich Dachdecker und Zimmerleute von Natur aus etwas schwerer.

SBZ: Um welche Größenordnungen handelt es sich denn bei diesen Mehrpreisen, die dem Endkunden schmackhaft gemacht werden müssen?

Erbert: Die Preisdifferenzen zwischen Indach- und Aufdachanlagen liegen heute nur noch bei 10 bis 15 %. Zu berücksichtigen sind dabei die Kosten für die eingesparte Ziegeldeckung.

In der Regel fallen für ein normales Ziegeldach 25 bis 30 Euro pro m² an. Bei PV-Anla-

gen und großen Solaranlagen zur Heizungsunterstützung spielt dieser Posten natürlich eine größere Rolle als bei einer kleinen Solarthermie, vor allem wenn spezielle Eindeckungen mit Biberschwanz oder glasierten Ziegeln gewünscht werden, für die die Preise mit Verarbeitung in der Größenordnung von 70 bis 90 Euro pro m² liegen.

„Das SHK-Handwerk ist offener und innovativer. Viele Betriebe sind stark bei der Beratung und im Verkauf.“

SBZ: Dann möchte ich jetzt gerne von Ihnen erfahren, mit welchen Argumenten der Handwerker seinem Kunden die Indachanlage verkaufen soll.

Erbert: In Verkaufsgesprächen haben sich neben der ansprechenden Ästhetik auch verschiedene technische Argumente sehr gut bewährt: Aufgrund der Dachintegration befinden sich sämtliche Anschlüsse, Rohre und Kabel innerhalb des Dachs und sind damit vor Tierbissen und anderen Beschädigungen wirkungsvoll geschützt.

Das zweite Argument für die Dachintegration sind höhere solare Erträge gerade in den Wintermonaten. Wenn Sie während dieser Zeit benachbarte Häuser mit Indach- und

Aufdachanlagen vergleichen, stellen Sie fest, dass Indachanlagen wesentlich schneller von Schnee befreit sind, weil sie direkt an die Dachisolation anschließen. Sie können also bereits wieder Wärme oder Strom gewinnen, während Aufdachanlagen noch unter einer Schneedecke liegen. Das beobachten wir nicht nur bei unseren Anlagen.

SBZ: Dieses Phänomen wird aber im Sommer bei der Photovoltaik zum Nachteil, weil gekühlte Anlagen höhere Leistungen erbringen und Aufdachanlagen haben konstruktionsbedingt durch die Hinterlüftung bereits eine Kühlung.

Erbert: Wir haben bei unseren PV-Systemen ebenfalls für eine Hinterlüftung gesorgt. Im Holzrahmenmodul befinden sich Schlitzungen für den Luftaustausch. Mit der Luft, die im Rinnenbereich unter dem Dach eintritt, entsteht im PV-Modul ein Kamineffekt, so dass unter den Zellen ein kühlender Luftstrom vorbeistreicht. Die Unterschiede zur Aufdachanlage sind nicht groß, was auch vom Fraunhofer Institut durch Labormessungen bestätigt wurde. Der Unterschied beim Ertrag zwischen Aufdachanlagen und gut hinterlüfteten Indachanlagen beträgt etwa 0,5 bis 1,5 %. In Euro über das Jahr gerechnet ist das kein nennenswerter Posten, allerdings wird es von den Aufdachverkäufern immer noch gerne als Argument gegen Indach genutzt. →



Wird nur ein Teil des Dachs mit PV oder Solarthermie abgedeckt, fügen sich die Kollektoren optisch ansprechend in die Dachkonstruktion ein.

SBZ: Sie sprachen noch von einem dritten wichtigen Verkaufsargument.

Erbert: Das ist ganz klar die Ästhetik am Bau. Wir spüren deutlich, dass dieses Thema eine immer größere Rolle spielt. Auf den Frühjahrmessen haben wir auch beobachtet, dass viele Hersteller von Aufdachanlagen dieses Thema für sich entdeckt haben. Argument für den Kunden ist, dass sein Haus durch eine Indachanlage zusätzlich zur energetischen Optimierung eine optische Aufwertung erfährt.

SBZ: Jetzt haben wir drei Verkaufsargumente für Indachanlagen im Allgemeinen gehört. Welche Vorteile kann das Produkt Sunroof Handwerkern und Endkunden im Speziellen bieten?

Erbert: Für Roto spricht, dass wir über 40 Jahre Erfahrungen mit Dachfenstern haben. Damit beweisen wir, dass wir Bauelemente dauerhaft sicher im Dach integrieren können – und das vor allem dicht. Die Eindeckrahmentechologie haben wir auf Solar transferiert und konnten 1999 mit der Solarthermie an den Start gehen, 2000 kam PV hinzu. Unsere Strategie war von Anfang an, die Indachlösungen zu forcieren. Im Jahr 2007 kam die zweite Generation Roto Sunroof. Dank unserer Fenstertechnologie stellen die 30 bis 35 Jahre Betriebszeit, die man von Solaranlagen erwartet, kein Problem dar.

„Wird ein Ziegel unter einer Aufdachanlage porös oder beschädigt, ist der Schadensort schwer zu lokalisieren.“

SBZ: Stellen die Fenster für den SHK-Betrieb ein Problem dar?

Erbert: Wenn es gewünscht ist, lernt der SHK-Handwerker in den Schulungen wie das mit den Fenstern funktioniert. Die Montage ist ähnlich, aber aufgrund der Dachdurchdringung müssen bei Fenstern Anschlussarbeiten auch innen fachmännisch erledigt

+ EXTRAS

Eine Broschüre mit Entscheidungshilfen für die Frage ob Indach- oder Aufdachmontage und ein Handout mit Rechenbeispielen zum Eigenverbrauch von PV-Strom können Sie auf unserer Homepage als PDF-Datei herunterladen:

→ www.sbz-online.de/extras

werden. Bei PV und Thermie ist am Unterdach hingegen nichts zu machen außer den Rohrdurchführungen. Es gibt auch schon Solarbetriebe, die einen Dachdecker eingestellt haben, um sich auf diese Weise die Fachkompetenz ins Haus zu holen.

SBZ: Welche Vertriebswege nutzen Sie?

Erbert: Wir konfektionieren die komplette Lieferung gemäß der Bestellung des Kunden und liefern direkt auf den Bau oder an den Betrieb. Eine kleine Brauchwassererwärmung mit allem Zubehör und dem Speicher passt auf eine Euro-Palette.

SBZ: Und wie werden Sie Ihr Angebot weiterentwickeln?

Erbert: Mit unseren Speicherpaketen Cubo und Cuboterm haben wir bereits Solarspeicher für Warmwasser und für die Heizungsunterstützung in unserem Lieferprogramm. Ausdehnungsgefäße, Regler und Stationen sind vormontiert, so dass viel Montageaufwand eingespart werden kann.

Derzeit planen wir, unser Portfolio mit Wärmeerzeugern zu erweitern. Das Ziel sind komplette und steckerfertige Systeme, die eine schnelle und einfache Montage ermöglichen. Das ist für den Bauherrn eine saubere Sache. Für den Neubau sind solche Systeme ebenfalls ideal, weil sich mit ihnen das Gebot der Nutzung regenerativer Energien einfach und kostengünstig umsetzen lässt.

SBZ: Dann bedanke ich mich jetzt herzlich für das anregende Gespräch. ■