



Kai Lippert: „Auch bei uns hier oben hat sich das Geschäft toll entwickelt mit besten Aussichten für die Zukunft. Der Norden holt jetzt richtig auf.“

Interview mit Kai Lippert, Geschäftsführer von Energie aus Wind und Sonne (EWS)

„Der Norden holt jetzt richtig auf!“

Tschernobyl wirkt nach. Nicht nur bei den unmittelbar vom radioaktiven Fallout Betroffenen, sondern auch in einzelnen Unternehmen der deutschen Regenerativbranche. So war es das Entsetzen über die Reaktorkatastrophe in der Ukraine, das letztlich zur Entwicklung von neun Unternehmen geführt hat, die heute im schleswig-holsteinischen Handewitt unter dem gemeinsamen Dach der Energie aus Wind und Sonne Verwaltungs GmbH residieren. Deren Gründer und Geschäftsführer Kai Lippert entschloss sich 1986, sich unabhängig vom Atomstrom zu machen und sein ehemaliges Bahnwärterhäuschen ausschließlich mit selbst erzeugtem Solarstrom zu versorgen. Um zu beweisen, dass auch im äußersten Norden Deutschlands ein Leben ohne konventionell erzeugten Strom möglich ist, klemmte er sich vom öffentlichen Stromnetz ab. Sein Experiment ist gelungen, auch 19 Jahre später versorgt er sein Wohnhaus und das angrenzende Bürogebäude ausschließlich regenerativ. Dort arbeiten mittlerweile mehr als 50 Mitarbeiter an der Planung und Realisierung von Solar- und Biomasse-Anlagen, der Konzeption und Finanzierung von Solarparks, dem Verkauf von Strom und Wärme aus regenerativen Energiequellen sowie der Planung, Vermarktung und Realisierung von ökologischen Wohnsiedlungen. Schwerpunkt ist heute aber vor allem der Großhandel mit Solarstromkomponenten.

5 MWp Photovoltaik-Leistung hat die EWS im Vorjahr allein über ihr Netz an Installateurpartnern umgesetzt – ausschließlich in einem Gebiet nördlich der Linie Osnabrück – Berlin bis hinauf nach Dänemark. Seine EWS ist dort zu einem der weltweit größten Distributoren von Shell Solar-Modulen geworden. Der Norden als Solarstandort, das ist heute Lipperts Thema auch bei der Realisierung von PV-Großanlagen. ERNEUERBARE ENERGIEN sprach mit Kai Lippert über sein Engagement in Sachen Solarenergie.

ERNEUERBARE ENERGIEN: Sie haben mal als Ein-Mann-Betrieb mit der Planung von Solaranlagen angefangen. Was bietet EWS heute an?

Kai Lippert: Wir sind Allround-Dienstleister für alle Formen der erneuerbaren Energien. Wir haben mal angefangen mit Wind. Weil das aber in unserer Region relativ abgegrast ist, ist unser Schwerpunkt mehr in Richtung Photo-

voltaik und Solarthermie gegangen, auch hin zu Biogas, jetzt aber auch eine ganze Weile in Richtung Holzpellets.

EE: Kann man das prozentual aufteilen?

Lippert: Das ist über die Jahre unterschiedlich gewesen. Im Moment macht Photovoltaik fast zwei Drittel aus. Das ist aber erst in den letzten zwei bis drei Jahren so groß geworden.

EE: Beliefern Sie überwiegend Privatkunden, oder geht die Mehrheit der Module in Solarparks?

Lippert: Wir sind Solargroßhändler. Wir selber helfen mit unseren fünf Montagetrupps zwar den Installateuren bei der Montage, sind aber primär Großhändler. Unseren Vertriebspartnern liefern wir die gesamte Bandbreite von sehr kleinen Privatanlagen bis zu Leistungen

Lippert: Verschwindend gering. Rund 95 Prozent der Module gehen auf Dächer. Wir haben Freiflächen fertig projiziert für über 20 Megawatt. Ich habe zum Teil schon die Flächen gekauft, aber die aktuellen Modulpreise passen nicht in das Budget der Investoren. Wir sind da in unseren Planungen von einer Preisdegression ausgegangen, die in diesem Jahr ausgeblieben ist. Einige Hersteller haben sogar ihre Preise angehoben. Wenn 2006 die Einspeisevergütung gesenkt wird, sehen wir kaum Chancen, mit Freiflächen wirklich ein lukratives Geschäft zu machen.

EE: Wann rechnen Sie wieder mit sinkenden Modulpreisen?

Lippert: Man kann schwer einschätzen, ob sich Verschiebungen der Fördersituation international auch mal so auswirken, dass irgendwo eine Überkapazität entsteht. Ich könnte mir als Beispiel aber auch vorstellen, und so ein Szenario hatte ich schon mal 2000 und 2002, dass sich aus dem Winterloch etwas ergeben kann. Wenn nämlich ein Hersteller eine Zeit lang mit der vollen Kapazität in das Lager produziert hat, dann sinken die Preise schon mal. Und so etwas kann dann eine Kettenreaktion im Markt auslösen, so dass sich auch Freiflächen wieder lohnen. Wir stehen in den Startlöchern.

EE: Mit welchen Herstellern arbeiten Sie zusammen?

Lippert: Modulseitig bisher ausschließlich mit Shell Solar. Wir sind der offizielle Distributor in Norddeutschland.

EE: Wenn Sie irgendwo auf dem Markt eine andere Charge angeboten bekämen, gäbe das Probleme?

Lippert: Das würde keine Probleme geben. Aber wir fühlen uns von unsere Philosophie her an unsere Hersteller gebunden. In der Distribution haben wir unsere Partner ja seit Jahren durch Verkaufunterstützung und Schulungen auch hier im eigenen Hause an die Produktvorteile von Shell-Modulen gewöhnt. Wer in Norddeutschland Shell-Module kauft, macht das über uns. Und diese Kundenbindung würden wir uns verderben, wenn wir unsere Argumentationsketten jetzt selbst unterwandern. Theoretisch könnten wir uns im Projektgeschäft natürlich durchaus überlegen, zusätzlich noch einen anderen Hersteller ins Programm zu nehmen. Aber ich glaube nicht, dass das so ohne Reibungsverluste vonstatten geht. Ein Geschäft dieser Größenordnung hat auch sehr viel mit Vertrauen zu tun.

EE: Gilt diese Markenbindung auch für Wechselrichter und andere Komponenten?

Lippert: Ja, bei den Wechselrichtern ist das exklusiv Fronius. Aber das gibt's

über 100 kW für Landwirtschaft und Gewerbe komplett vorkonfektioniert auf die Baustelle. Fast die Hälfte ist aber inzwischen auch Projektgeschäft. Das sind dann Anlagen in der Größenordnung zwischen 100 und 500 kWp, wobei unser derzeit größtes Projekt eine 1,2 MWp-Anlage ist.

EE: Wie hoch ist der Anteil der Freiflächenanlagen?



Leben und arbeiten ohne Atomstrom: EWS-Gründer Kai Lippert versorgt sein Wohnhaus und das angrenzende Bürogebäude ohne Netzanschluss mit Solarstrom und Biomasse-Heizung.
Fotos: Dr. Volker Buddensiek

zum Beispiel auch bei Holzpellets, da vertreten wir exklusiv Ökofen. Wir sind auf diese Partner eingeschworen und fahren damit sehr gut.

EE: Zum konkreten Geschäft: Sie sagten, Sie geben im PV-Bereich bis in die Flächenakquise. Wie muss ich mir das vorstellen? Da fährt doch niemand über Land und schaut, wo noch ein Dach frei ist.

Lippert: Das machen wir natürlich sehr viel strukturierter. Wir haben in den Regionen, in denen sich Kapitalanlagen im PV-Bereich am ehesten rechnen, nach verschiedenen Mustern Suchverfahren entwickelt. Das erste und einfachste ist das Auswerten von Satellitenbildern. Das ist sehr erfolgreich. Gegen Bezahlung kann man da Informationen bekommen bis herunter zur Farbe der Dachziegel. Wir haben in Kooperation mit Universitäten hier in Norddeutschland seit 1996 intensiv Solarerträge vermessen und wussten sehr viel früher als andere, welche Regionen von den Erträgen her interessant sind. Die erste Diplomarbeit ist 1997 zu dem Ergebnis gekommen, dass die Prognoseprogramme den Einfluss von Wind und Temperatur am Standort nicht berücksichtigen und daher in Norddeutschland bis zu zwölf Prozent von den Real-

werten abweichen. Bei 400 vermessenen Anlagen ist das schon aussagekräftig und wir arbeiten gemeinsam mit Hochschulen stetig an der Verbesserung der Prognosen.

Einen großen Teil der potenziellen Flächenbesitzer kann man aber auch nur über eine Vertrauensperson ansprechen. Das ist die zweite Schiene, die wir fahren. Wir arbeiten mit Multiplikatoren aus Verwaltung und Verbänden und natürlich auch mit den Installateuren vor Ort zusammen, mit Dachdeckern und Hallenbauern.

EE: Wie gehen Sie dann aber mit der Ungeduld der Besitzer um, die auf die Anlage warten müssen?

Lippert: Wenn die Besitzer selbst investieren wollen, ist die Ungeduld natürlich groß. Wir sind bemüht, diese so schnell wie möglich zufriedenzustellen. Aber wir versprechen auch nichts, was wir nicht halten können. Der andere Teil der Besitzer, wo Fremdkapital die Anlage finanziert, ist geduldiger. Die wissen ja, dass sie ihre Pacht bekommen. Wir schließen da meist Verträge über zwei Jahre ab, um zunächst das Terrain zu sichern. Wir hatten schon Geschäftspartner, die nach Vertragsabschluss noch mehrmals von anderen auf ihre Dächer angesprochen wurden.

EE: Wenn in Zukunft die steuerlichen Vorteile fondsfinanzierter Solar- und Windparks entfallen, wie wollen Sie darauf im Fondsvertrieb reagieren?

Lippert: Bei Solarfonds ist der Steuervorteil nicht entscheidend. Im Verhältnis zu allem anderen, was es im Markt gibt und was noch einen gewissen ethischen Anspruch hat, gibt es kaum etwas, das bessere und sicherere Rahmenbedingungen hat als Solarfonds. Die Renditen, die es dort gibt, sind vielleicht nicht die höchsten, aber die sichersten. Und das ist bei meinem Klientel schon eine wichtigere Argumentation als die Steuervorteile.

Der Norden im Internet

Die EWS hat einige interessante Dienste für Solarinteressenten im Internet initiiert und gestaltet. Unter www.solarflaechen.de wird eine Solarflächen-Börse angeboten. Sortiert nach Postleitzahlen können Gebäudeeigentümer ihre Dachflächen kostenlos anbieten. Neben Angaben zur Größe, Ausrichtung, Dachneigung, Verschattung und Art der Dachfläche können beispielsweise auch Pachterwartungen und Fotos des Gebäudes ins Netz gestellt werden. Dank der Angabe von Telefon- oder Faxnummer können Investoren unmittelbar mit den Eigentümern Kontakt aufnehmen. Umgekehrt können auch potenzielle Betreiber Suchanfragen für bestimmte Postleitzahl-Bezirke einstellen. Dieser Service ist neu an den Start gegangen und wird weiter ausgebaut.

Als zusätzlicher Service sind unter www.solarflaechen.de/grundlagen_wirtschaftlichkeit.html Informationen über die Finanzierung von PV-Anlagen, die Anlagenoptimierung, die Höhe der zu erwartenden Solarerträge sowie eine Beispielrechnung zur Bestimmung der Pachthöhe zu finden.

Unter www.solarertrag-nord.de kann man für den norddeutschen Raum über eine interaktive Landkarte Daten zu den Realerträgen von Photovoltaik-Anlagen abrufen – jeweils aufgegliedert nach den ersten drei Postleitzahlen. Durch Klicken auf ein Postleitzahl-Gebiet kommt man unmittelbar zur Aufstellung der zugrunde liegenden Anlagen mit ihren relevanten Daten und den jeweiligen Jahreserträgen. Daneben ist es auch möglich, sich eine Ertragsprognose für die jeweiligen Gebiete anzuschauen. Als besonderes Schmankerl lässt sich in dieser interaktiven Karte noch die Performance-Ratio variieren, so dass ein Besucher der Seite unmittelbar sieht, wie sich im jeweiligen Gebiet eine Erhöhung der Performance-Ratio auf den Ertrag auswirkt.

EE: Welche Ziele haben Sie für die nächsten Jahre?

Lippert: Wir haben uns im Distributionsgeschäft Wachstumsraten vorgenommen, die deutlich im zweistelligen Bereich liegen. Im Projektbereich werden wir jetzt erst richtig loslegen. Das werden wir möglicherweise auch nicht mehr nur mit dem Hersteller Shell Solar machen können. Da sind wir durchaus offen und schauen, ob Qualität für unser Projektgeschäft nicht auch von anderen Herstellern angeboten werden kann.

Das Gespräch führte
Dr. Volker Buddensiek ■

Solarenergie
in Deutschland

