

Lange ventetider på solcelleanlæg til Danmark

Den globale mangel på mikrochips for-sinker leverancer af solcelleanlæg i Dan-mark, mener formand for Dansk Solcel-leforening. Også manglen på hænder vil blive et større problem.

MANGEL
Peder Bjerge
peder@bjerge.net

Lystrup. – Solcellepaneler er selvfølgelig en mangelvare med ventetider, men der er der trods alt et vidt spænd af leverandører at vælge imel-lem. Men især invertere har været svære at skaffe. Og det er de stadigvæk.

Ifølge Flemming Kristen-sen, formand for bestyrelsen i Dansk Solcelleforening, er invertere afgørende for at omforme den strøm, solcel-lerne producerer, til elektrici-tet, som vi kan trække ud af stikkontakter til hårtør-er, kaffemaskiner, elbiler og mere til.

- Samtidig har en inverter alle de sikkerhedsfunktion-er, der er nødvendige. Hvis der nu kommer en fejl i dit kabelskab, og installatøren tror, at han har slukket for strømmen, sikrer en inver-ter, at der ikke sker noget, fortsætter Flemming Kristen-sen.

Mangel på mikrochips

Hans pointe er, at manglen på de vigtige invertere bun-der i en global mangel på et af den moderne verdens vigtigste råstoffer, nemlig de mikrochips der er bygget ind i alt fra biler til mobilte-lefoner til ... ja ... invertere. Manglen på de små chips giver ventetider i mange forskellige brancher, og for-sinker også den grønne om-stilling.

- Det er et problem, at vi er så afhængige af lande langt væk, også når det gælder energi. Selvfølgelig skal det nok blive løst over tid, men lige nu giver det lange vente-tider på solcelleanlæg på el-nettet. Det betyder ifølge me-diet energiWatch, at udbyg-ningen af solcelleanlæg er steget med 22 procent siden januar samme år.

Han understreger, at med de høje elpriser er efter-spørgslen fra husejere, virk-somheder og andre kunder er solcelleanlæg steget.



Også solcelleparker tager længere tid at opstille, når der mangler dele fra producenter i for eksempel Kina. Foto: Better Energy

- Generelt påvirker den grønne omstilling alle kun-der. En ting er, at det er en god forretning at producere energi til at dække noget af sit forbrug. En anden ting er, at det for virksomheder er en fordel at demonstrere over for deres kunder, at de tager den grønne omstilling alvorligt, siger Flemming Kri-stensen.

Har forsinket projekterne

I en anden brancheforening Green Power Denmark, der er talerør for de virksomhe-der, der for eksempel er med til at anlægge solcelleparker-ne, har man også haft svært ved at få leveret de dele, der skal til for at etablere par-kerne.

- Det er klart, at med coro-na-pandemien har vi ligesom andre brancher oplevet pro-blemer med forsyningskæ-den. Det gælder både solcel-lepanelerne og komponenter til netudbygning siger Jacob Klivager Vestergaard, afde-lingschef i foreningen.

Han peger på, at Kina i dag står for omkring 85 procent af verdens solcelleprodukti-on, så der er mange dele, der skal rejse langt, for det bliver til noget, der kan producere energi i Danmark.

- Det er i særdeleshed det, som har forsinket projekter-ne, tilføjer han.

Deruover ser han manglen på kvalificeret arbejdskraft som et problem, særligt over de næste år.

- Vi står over for en massiv udbygning, så der kan man ikke undgå at mangle hæn-der, siger Jacob Klivager Ve-stergaard.

Ifølge Energistyrelsen, var der pr. 1 april 2022 114.848 danske solcelleanlæg på el-nettet. Det betyder ifølge me-diet energiWatch, at udbyg-ningen af solcelleanlæg er steget med 22 procent siden januar samme år.



Ketchupeffekten rammer lige der hvor EWS er

Solcellegrossisten »Energie aus Wind und Sonne« i Hanved mærker for alvor den politiske ketchupeffekt af hastværket med at nå klimamålene. Omsætningen fordobles år efter år.

VÆKST
Niels Ole Krogh
nok@fla.de

Hanved. EWS i Hanved (Han-dewitt) vokser med en hast, som alle andre erhvervsdri-vende i regionen kun kan drømme om. Virksomheden, der er grossist for solceller, er i mellemtiden ifølge egne oplysninger nummer fire på det europæiske marked.

Kai Lippert, der er enejeer af »Energie aus Wind und Sonne«, omsatte med sine 180 ansatte for 300 millioner euro sidste år.

- Det er en fordobling i for-hold til 2021, og vi kommer til at se samme mønster i

2023. Vi er konstant på jagt efter nye medarbejdere. Ale-ne i år er der behov for 70 nye. Det er uhyre vanskeligt at finde uddannede til vores branche, siger Kai Lippert. På hjemmesiden er der 24 job slået op. Samtidig søges der en halv snes lærlinge og praktikanter.

Håndværkerne har travlt

- Det er som om, at alle lige pludselig har fundet ud af, at der er nogle påtrængende klimamål, der skal indfries inden 2030. Sært nok, for vi andre har jo i årtier vidst, at det hastede, siger direktøren. Den egentlige flaskehals er ikke så meget på Am Bahn-

hof i landsbyen lidt vest for Flensburg, hvor EWS' svensk-røde kontorer og -haller bre-der sig over snart fire hek-tarer. Det er EWS' kunder, håndværkerne, der må med-dele kunderne, at de har op til et halvt års leveringstid. En aktuel undersøgelse gen-nemført af brancheorganisa-tionen Bundesverband Solar-wirtschaft viser, at tre ud af fire husejere vil solceller på taget.

- Det hele sker i dag uden politisk indblanding. Når vi ser politikere stille krav om en hurtigere udvikling, så er det mest selvpromove-ring og tom politisk snak, for solcellerne er i dag så bil-lige, at der ikke er brug for den indirekte statsstøtte, der tidligere var bundet til ener-giformen, siger Kai Lippert, der af erfaring ved, hvad han taler om.

I 2012 ændrede regeringen i Berlin markant i loven for vedvarende energi. EGG. Den forbrugerbetalt afgift, der blev givet videre til solcel-

leejerne, skrumpede ind til næsten ingenting.

- Det gik så hurtigt, at den tyske branche – også den-gang Europas største – straks røg ud i en kæmpe krise. Jeg havde styr på min økonomi, men måtte gå ned til cirka en tredjedel af mine den-gang 150 medarbejdere. De resterende fik de næste to år løn direkte fra min lomme. Det stod vi igennem, og si-den er vi vokset hvert år, fastslår Kai Lippert.

Digitalisering hjælper

En af hemmelighederne bag EWS' meget håndgribelige succes er maksimal udnyt-telse af digitaliseringen. Kai Lipperts søn, Jan Paul Dahm, står i spidsen for et team af ingeniører og andre speciali-ster, der har stramt fokus på at udvikle programmer, der gør det let for kunderne at handle ind hos EWS.

- De hundredvis af hånd-værksfirmaer, vi har som kunder, har vores software på deres computere. Det gør

det enkelt for dem og for os at levere det, kunden ønsker. Der er jo et hav af forskellige behov, alt efter husets belig-genhed, dets konstruktion, tagets bæreevne og meget andet. Vi er et til to år foran på det område, og det giver os en betydelig konkurrence-fordel, siger Kai Lippert.

EWS leverer til alle større markeder i Europa. Hertil tæller især Skandinavien, Holland, Tyskland og Polen. Kunderne kan betjenes på

seks sprog, og det indebæ-rer, at firmaet har behov for sprogkyndige såvel som folk med indgående kendskab til de mange markeder. EWS skal i de enkelte stater tage højde for den nationale ener-gipolitik og tilskuds- og af-regningsordninger.

Klar til at udvide

- Det danske marked er ek-sempelvis præget af meget store solcelleparker. Dem betjener vi ikke. Men vores

marksandel af de ti pro-cent, der er rettet mod priva-te og firmaers tage, er stærkt stigende, konstaterer direk-tøren.

EWS fylder en stor del af Hanveds nordlige erhvervs-område. Mere præcist tre hektar. En fjerde er tilkøbt og her opføres der lige nu en hal til solcellemoduler. Den er tre gange så høj som de øvrige haller. Det er en videnskab for sig at få lager-styring og logistik til at gå

Kai Lippert har to hektar un-der tag i Hanveds nordlige industrikvarter. Her grund-lagde han firmaet for 38 år siden. Hans første hus var det første i delstaten, der ikke var tilsluttet nettet. Det var selvforsynende. Den dag i dag stammer energien til de mange bygninger fra vedva-rende energianlæg. Foto: Martin Ziemer

RESÜMEE

Die Firma EWS in Han-de-witt wächst mit einer Ge-schwindigkeit, von der alle anderen Unterneh-mer in der Region nur träumen können. Der Großhändler für Solar-zellen ist nach eigenen Angaben inzwischen die Nummer vier auf dem europäischen Markt. Kai Lippert, der alleinige In-haber von »Energie aus Wind und Sonne«, er-wirtschaftet mit seinen 180 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von 300 Millionen Euro.

»Das ist eine Verdop-pelung im Vergleich zu 2021, und wir werden 2023 das gleiche Muster sehen. Wir sind ständig auf der Suche nach neu-en Mitarbeitern. Allein in diesem Jahr werden 70 neue benötigt. Es ist extrem schwierig, ausge-bildete Leute für unsere Branche zu finden«, sagt Kai Lippert. Allerdings sind es vor allem die Kun-den von EWS, nämlich Handwerkerfirmen, die der gestiegenen Nachfra-ge nicht Herr werden.

Ikke til salg

Kai Lippert bruger næsten alle sine våg-ne timer i firmaet. Sådan har det været i 38 år – og sådan bliver det ved med at være.

BUD
Niels Ole Krogh
nok@fla.de

Hanved. 59-årige Kai Lippert bliver jævnligt kontakttet af investorer, konkurrenter el-ler store energiselskaber, der vil ind på solcellemarkedet. De får et høfligt, men be-stemt nej tak. Energie aus Wind und Sonne Holding er ikke til salg.

Virksomheden er blevet omdrejningspunktet i hans liv. Sådan har det været fra starten for 38 år siden. Kai Lippert grundlagde EWS i 1985 efter, at han få år forin-den havde stoppet skolegan-gen »med en studentereksa-men og et kørekort«.

- Dengang var der ikke mange, der så de muligheder eller den nødvendighed, jeg så. Jeg var som alle andre på-virket af a-kraftulykken på Three Mile Island i USA og var parat til at gøre vedva-rende energi til min levevej, fortæller Kai Lippert. Han er flensborger, fraskilt og far til to børn, hvoraf den ældste, Jan Paul, køres i stilling til at overtage en af Europas stør-ste på sit område: Engros-handel af solceller til hånd-værksfirmaet.

Respekteret erhvervsmand

- Jeg går ikke så meget op i, hvad virksomheden er værd. Jan Paul skal på et tidspunkt overtage ledelsen, og siden overdrager jeg også bygnin-gerne, siger Kai Lippert, der ikke har tillagt sig dyre va-ner. Han bor fortsat i det hus, han købte i midten af 1980'erne – et nedlagt jern-banehus, der meget hurtigt blev Slesvig-Holstens første, der ikke var tilkoblet nettet.

Solceller og en husstands-mølle leverede den nødven-dige elektricitet – også nok til, at han kunne lade sin lil-le el-bil op.

- Jeg har planerne klar i ho-vedet til endnu en stor udvi-delse. Men vi afventer, hvad Hanved Kommune siger. Der er også andre, der er inter-eseret at bygge på områderne, der støder op til os, siger Kai Lippert.

Overskrift om Kai Lippert i Bild, 1991



Salgsafdelingen tæller alene 75 af de 180 medarbejdere. Hertil hører også udvikling af programmer, der gør det let for håndværksfirmaerne at købe ind hos EWS og sælge til slut-kunden, forbrugeren. Foto: Martin Ziemer