

»Größte Versorgungskrise«

Kai Lippert, Geschäftsführer des Großhändlers EWS, über neue Spielregeln am PV-Markt

»Der PV-Markt erlebt den größten Nachfrageboom und gleichzeitig die größte Versorgungskrise aller Zeiten.« In einer Mitteilung hat der Systemanbieter EWS GmbH & Co. KG seine Kunden auf »verschärfte Spielregeln« vorbereitet. Geschäftsführer Kai Lippert beschreibt darin die »aktuell sehr schwierigen Rahmenbedingungen«. Die Planungssicherheit sei extrem eingeschränkt, da auch die Lieferanten von EWS oft selbst nicht wüssten, wie es weitergeht.



Kai Lippert, Gründer und Geschäftsführer der EWS GmbH & Co KG, Handewitt

testen Geräteserien von Fronius, SMA und Kostal leider bis weit ins nächste Jahr praktisch ausverkauft.« Auch der israelische Anbieter Solaredge bietet derzeit keine Perspektive für 2022.

China profitiert von der Situation

Nach Lipperts Erfahrung nutzt China die Abhängigkeit europäischer Wechselrichter- und Speicherhersteller von

Seit Monaten gibt es Lieferprobleme bei fast allen Photovoltaikherstellern. Verschiebungen, Stornos und Preissteigerungen selbst bei bestätigten Lieferungen häufen sich. Der Großhandel, zu dem auch die EWS GmbH & Co. KG aus Handewitt in Schleswig-Holstein gehört, ist da keine Ausnahme. Auch EWS ist nicht mehr in der Lage, die Lieferschwierigkeiten den Kunden gegenüber abzufedern. Neue Aufträge auf Basis von Spekulationen anzunehmen, verschlimmere die Lage aber nur, sagt Geschäftsführer Kai Lippert: »Engpässe bei fast allen benötigten Rohstoffen, Energie und Frachtkapazitäten diktieren Herstellern und ihren Handelspartnern neue, sich weiter verschärfende Spielregeln für die Abwicklung von Lieferaufträgen.« Gewohnte Annehmlichkeiten und Arbeitsroutinen in der Zusammenarbeit fielen dem Dogma der Verfügbarkeit zum Opfer und Preissteigerungen für bereits bestätigte Ware seien heute fast die Regel.

Was produziert werden kann, finde sofort Abnehmer: »Kein Hersteller unterhält in solch einer Marktsituation nennenswerte Zwischenlager. Verfügbare Ware muss der Großhandel sofort

abnehmen, weil die Ware sonst sofort andere Abnehmer findet.« Auch unangekündigte Preiserhöhungen auf bestätigte Lieferungen müsse der Großhandel akzeptieren, weil die Ware und damit so mancher Auftrag sonst an die Konkurrenz gehen würden: »Diesen Druck muss der Großhandel leider auch an die Installateure weitergeben, die die Marktlage wiederum offen bei ihren Kunden ansprechen sollten.«

Bei Wechselrichtern findet nach Lipperts Beobachtung derzeit unter den Installateuren ein erzwungener Paradigmenwechsel statt, ähnlich wie vor Jahren im Modulbereich: »Im Ergebnis könnten sich schon innerhalb weniger Monate die Marktanteile extrem zugunsten von Herstellern verschieben, die weltweit bereits seit längerem die Nase weit vorne haben, in Europa aber bisher weitgehend unbekannt waren.«

Als beste Handlungsoptionen für EWS und seine Kunden sieht Lippert in dieser schwierigen Situation deshalb die »Abstimmung zu allen betroffenen Projekten, egal ob bestätigt oder neu« sowie die »Konzentration beziehungsweise Umstellung auf frei verfügbare, vergleichbare Komponenten.« So seien »die begehr-

bestimmten Bauteilen in der Leistungselektronik, um den Marktzugang der großen chinesischen Inverter-Marken in Europa zu erweitern: »Die Produktion bisher in Europa dominierender Hersteller wird durch drastische Lieferkürzungen auf Seiten ihrer größtenteils chinesischen Vorlieferanten limitiert, während sich chinesische Inverter-Hersteller Marktanteile sichern.«

Ganz pragmatisch rät er dennoch seinen Kunden zu Flexibilität. Sie sollten auch neuen Anbietern eine Chance geben, wenn die gewohnten Hausmarken ausverkauft sind. EWS selbst hat hierzu bereits zwei Wechselrichter-Marken der chinesischen Hersteller Huawei und Gintong Technologies (»Solis«) neu ins Programm genommen: »Auch für uns war der Umgang mit den Produkten dieser neuen Lieferanten bis vor kurzem noch ungewohnt, aber aufgrund der deutlich besseren Verfügbarkeit konnten wir uns und viele unserer Kunden schnell an die neuen Geräte gewöhnen.«

Denn, so Lippert: »Wer sich in dieser Situation nicht flexibel zeigt, verpasst den Anschluss an eine Nachfrageentwicklung, wie sie die PV-Branche noch nie erlebt hat.«

Anne Kreuzmann