



Die Zentrale von EWS aus der Luft: Hier befinden sich große Lager für Module, Wechselrichter, Montageteile und Speichersysteme.

# Keine Ruhepause in Sicht

**Logistik** ■ Die Fachgroßhändler stellen sich weiterhin auf hohe Nachfrage ein. Und auf große Herausforderungen in den Lieferketten. Aber die Stimmung ist gut, niemand jammert. Denn die Branche wächst in Dimensionen, von denen sie immer geträumt hat. **Heiko Schwarzburger**

Das vergangene Sonnenjahr brachte die Modulhändler ins Schwitzen. Die Unsicherheiten in den globalen Lieferketten durch Corona und die Einschränkungen im eigenen Betriebsablauf machten den Fachhändlern zu schaffen. Aber: Die Herausforderungen wurden gestemmt. „Die Modulnachfrage nahm über das Jahr 2021 stetig zu, ungeachtet des beschleunigten Preisanstiegs in Q3 und Q4“, analysiert Kai Lippert von EWS in Handewitt. „Auch wenn die Versorgungslage zeitweilig angespannt war, konnten wir unseren Kunden im letzten Jahr 60 Prozent mehr Modulkapazität liefern als im Vorjahr.“

## EWS: 60 Prozent Wachstum in einem Jahr

60 Prozent Wachstum innerhalb eines Jahres: Die Energiewende nimmt Fahrt auf. Die Märkte in Europa verlangen nach leistungsfähigen Modu-

len. „Bei den Mainstream-Modulen waren starke Marken auf der Basis von M6-, M10- und G12-Wafern nachgefragt“, schätzt Lippert ein. „Der Trend zu Residential-Modulen mit vollschwarzer Optik und bifazialer Glas-Glas-Ausführung hat sich weiter verstärkt.“ Besonders spannend für ihn war das Wachstum in Schweden, Polen und den Niederlanden, neben dem starken deutschen Markt.

## Steigende Energiekosten beflügeln die Nachfrage

2022 begann für EWS sehr stürmisch: „Zum Glück ist das Rückenwind!“, meint Lippert. „Es herrscht eine allgemein hohe Nachfrage im Residential- und Small-Commercial-Segment, aber auch PPA-Anlagen außerhalb des EEG beschäftigen viele unserer Kunden.“ Steigende Energiekosten beflügeln den Wunsch nach Selbstversorgung und die Sektorenkopplung.

Mit Blick auf die Ukraine sagt Kai Lippert: „Nicht zuletzt aufgrund der jüngsten internationalen Spannungen nimmt das Interesse an mehr Unabhängigkeit bei der Energieversorgung weiter rasant zu“. Er hofft: „Die von Robert Habeck angekündigten Oster- und Sommerpakete könnten diese Belegung ab dem zweiten Halbjahr durch belastbare wirtschaftliche Rahmenbedingungen absichern.“

Kai Lippert ist seit über drei Jahrzehnten im Solargeschäft aktiv, hat viele Höhen und Tiefen durchlaufen. Die Preise, so schätzt er ein, dürften auch 2022 hoch bleiben, aber stabil. Denn: „Rohstoffpreise für die Vorprodukte sowie Transportkosten bleiben sicher auch mittelfristig auf hohem Niveau“, meint er. „Ein importfreundlicher Wechselkurs von Euro in US-Dollar ist nicht in Sicht. Wir erwarten für das erste Halbjahr 2022 trotzdem stabile Modulpreise, sehen aber für das zweite Halbjahr noch keine eindeutigen Signale.“

## Mit den Kunden wachsen

Eine Vorschau auf das dritte oder vierte Quartal 2022 gleicht derzeit dem Blick in die Glaskugel. Aber: „Wer grundsätzlich flexibel ist, muss auf hochwertige Solarmodule eigentlich gar nicht lange warten“, stellt der Händler in Aussicht. „Für uns als Systemanbieter steht derzeit vor allem die Verfügbarkeit begehrter Wechselrichter- und Speicherlösungen nicht in Balance zum Modulangebot. Dies trifft insbesondere den Residential-Bereich gerade hart.“

Hinzu kommt, dass die Kapazitäten des installierenden Handwerks zurzeit ausgereizt sind, hier macht sich der Mangel an Fachkräften bemerkbar. Zumindest für Module gilt: „In dem Maße, wie unsere Kunden wachsen,

## Es regnet Bestellungen

Fazit: Der neue Aufbruch der Solarbranche lässt sich nicht zurückdrehen, er erfolgt nun global. Natürlich wird die Branche mit Wachstumsschmerzen konfrontiert, auch bei den Fachgroßhändlern regnet es Bestellungen. Aber sie sind vorbereitet, die sehr stark anziehende Nachfrage zu bedienen. Und: Aufgrund der steigenden Kosten für Energie werden Module und Wechselrichter nicht mehr nur über den Preis verkauft – eigentlich nicht schlecht.

► <https://www.pv.de/>



Verkaufsbüro von EWS in Handewitt: Der Großhändler ist im Norden von Deutschland, den Niederlanden und in Skandinavien aktiv.

der Wirtschaftlichkeit abgekündigt“, sagt der Experte. „Wer ältere Aufträge umsetzen muss und mit kleinformatigeren Modulen geplant hat, wird große Probleme bekommen, passende Produkte zu finden. Man sollte überlegen, ob eine Neuplanung mit aktuellen Formaten nicht eine sinnvolle Alternative ist.“

## Baywa r.e.: größere Formate und Topcon-Zellen

Auch der Solargroßhändler Baywa r.e. konnte dank gezielter Einkaufsstrategien sowie der Treue seiner wichtigsten Modullieferanten auf ein erfolgreiches Jahr zurückblicken. „Der Wechsel von M6- zu M10-Wafern ist in vollem Gange“, urteilt Ian Draisey, Chef der globalen Handelssparte von Baywa r.e. „Vor allem hohe Leistungsklassen und Module mit hohen Wirkungsgraden standen bei unseren Kunden im Fokus. Die technologische Entwicklung geht rasant weiter, und N-Topcon-Module werden in Zukunft sicherlich eine wichtige Rolle spielen.“

Im Segment der privaten Solarinstallationen standen Module mit hoher Leistung, geringem Flächenverbrauch, häufig mit schwarzem Modulrahmen und Rückseitenfolien im Vordergrund. Solarmodule für kommerzielle Generatoren werden in erster Linie über den Preis verkauft.

Auch Baywa r.e. konnte das Großhandelsgeschäft 2021 um rund 60 Prozent steigern. „Es war ein Rekordjahr für unser Großhandelsgeschäft in der Photovoltaik“, bestätigt Ian Draisey. „Insbesondere der europäische Markt verzeichnete eine starke Nachfrage in allen Marktsegmenten und ist überdurchschnittlich gewachsen. Besonders in Spanien, Italien, Polen, Tschechien, Frankreich und Deutschland konnten wir bei den Marktanteilen deutlich zulegen.“

## Keine Entspannung bei den Frachtkosten

Für 2022 stellt sich Baywa r.e. auf weltweit starkes Wachstum ein. „Wir sind dank unserer Finanzkraft, unserer bereits im letzten Jahr eingeschlagenen offensiven Einkaufsstrategie sowie unseren hohen Marktanteilen sehr gut aufgestellt“, meint Draisey. „Wir werden uns weiterhin auf steigende Nachfrage stützen können, die unter anderem durch hohe Strompreise, aber auch ehrgeizige Klimaziele getrieben wird.“



Modullager von EWS in Handewitt an der dänischen Grenze.