

Erzwungener Paradigmenwechsel wie im Modulbereich

Verfügbarkeit: Installateure können ein Lied davon singen. Lieferzeiten sind lang und sie müssen teilweise auf andere Produkte umsteigen, die aus China kommen, erklärt Kai Lippert, Geschäftsführer des Großhandelsunternehmens EWS. Er verrät, wie sich Montageausfälle vermeiden lassen.

Verfügbarkeit von Wechselrichtern ist für Installateure ein großes Thema. In Ihrem Shop wird eine Lagerbestandsentwicklung angezeigt. Am 12. Oktober werden vier Exemplare eines 10-Kilowatt-Geräts angezeigt. Zeigt das genau „real time“ die Menge an, die abzüglich der bereits eingegangenen Bestellungen vorhanden sein wird?

Ja, hier sieht man, was an diesem Tag verfügbar wäre, aber das ist natürlich immer nur der aktuelle Stand, das heißt man ist nur dann sicher, wenn man verfügbare Mengen sofort bestellt. Darüber hinaus kann der Planer QuickShop aber auch Tendenzen zur grundsätzlichen Verfügbarkeit und Nachbestellbarkeit bestimmter Komponenten entnehmen. Das ist ja wichtig, um zum geplanten Realisierungszeitraum möglichst sicher auch die angebotenen Komponenten verfügbar zu haben.

Foto: EWS



Die Bestseller haben zum Teil extreme Lieferverzögerungen. Wer flexibel bei der Produktwahl ist, braucht derzeit keine Montageausfälle zu fürchten, sagt Kai Lippert.



Fotos: EWS

Wie lang ist die kürzeste Lieferzeit, wenn man heute ein 10-Kilowatt-Gerät bestellt und bisher kein EWS-Partner war?

Das ist sehr stark vom Hersteller beziehungsweise der Produktserie abhängig und nicht vom Kundenstatus. Wir haben aktuell von einigen Herstellern Inverter ab Lager verfügbar, auch in dieser Leistungsklasse, das zeigt unser Webshop sehr transparent. Am größten ist die Nachfrage derzeit im Bereich von Hybridwechselrichtern. In der 10-Kilowatt-Klasse haben die meisten Hersteller inzwischen Lieferzeiten, die weit ins nächste Jahr reichen. Wir könnten aber auch in diesem Bereich unsere Lieferpipeline verstärken, so dass wir aktuell auch kurzfristig verfügbare Liefermengen ausweisen. Unsere Tools zeigen auf Wunsch auch gleich alle passenden und verfügbaren Speicher-Inverter-Komplettpakete an, denn hier sind leider bisher nur wenige Kombinationsmöglichkeiten von den Herstellern zertifiziert. Hinzu kommt, das Speichersysteme ebenfalls sehr stark nachgefragt und nur noch eingeschränkt verfügbar sind. Auch hier zwingen die Engpässe bei Elektronikbauteilen einige Hersteller derzeit zu Lieferplanverschiebungen von zum Teil über einem Jahr. Auch für dieses Segment gibt es aber verfügbare Mengen hochwertiger Produkte, wenn man bezüglich Gerätetyp und Hersteller flexibel ist.

Welche Geräte haben die kürzeste Lieferzeit, bei welchen muss man besonders lange warten?

Laut Herstelleraussage sind von SMA, Kostal, Fronius und Solaredge für die wichtigsten Produktserien bis Ende das Jahres und zum Teil darüber hinaus keine zusätzlichen Liefermengen mehr zu erwarten. Die unsichere Belieferung durch Vorlieferanten zwingt auch die bisher in Europa führenden Marken zu zum Teil drastischen Lieferplanänderungen, was teilweise dazu führt, dass bestätigte Lieferpläne komplett infrage gestellt werden und der Handel über Auslieferungen praktisch erst infor-

miert wird, wenn die Ware auf dem Weg ist. Unsere seit Jahren wohl etablierten Forecast-Strukturen helfen uns derzeit auch nur bedingt. Selbst bestätigte Lieferungen verschieben sich zum Teil mehrfach und über Monate hinaus, was einen enormen administrativen Aufwand verursacht, der die Auftragsabwicklung extrem ausbremst. Deshalb ist es so wichtig, sich bei der Konkretisierung anstehender Projekte auf kurzfristig verfügbare Komponenten zu konzentrieren.

Wie macht man das?

Dazu bieten wir mit unseren Onlinetools und unserem Projektierungsteam Unterstützung und verfügbare Produktkontingente an, sofern die Kunden flexibel sind und sich auch auf alternative Produktserien einstellen oder auf verfügbare Inverter, zum Beispiel von Solis, zugreifen. Wer stur auf bestimmten europäischen Markenprodukten besteht, wird eventuell sehr viel Geduld haben müssen. Neben den begehrten Invertermarken sind Heimspeicher ebenfalls bereits weitgehend ausverkauft, wobei unser Onlineshop einige Restmengen von Huawei, LG und Fenecon ausweist, auch als Komplettpaket mit passenden Invertern. Für kurzfristig realisierbare Projekte, bei denen Speicher eingeplant sind, haben wir aber auch Kombinationen mit Solis-Hybridinvertern und einem Sonderkontingent an BYD-Speichern verfügbar.

„Wer flexibel ist und offen für eine alternative, an die Liefersituation angepasste Konfiguration seiner anstehenden Photovoltaikprojekte, braucht derzeit weder Montageausfälle zu fürchten noch Qualitätseinbußen.“

Warum gibt es jetzt diese Verfügbarkeitsprobleme?

China nutzt die Abhängigkeit europäischer Wechselrichterhersteller von bestimmten Bauteilen in der Leistungselektronik aus, um den großen inländischen Invertermarken Marktzugang in Europa zu verschaffen. Die bisher in Europa dominierenden Hersteller bluten angesichts drastischer Lieferkürzungen aufseiten ihrer größtenteils chinesischen Vorlieferanten langsam aus, während sich chinesische Inverter-Hersteller mit beeindruckenden Lieferkapazitäten und Preis-Leistungs-Verhältnissen Marktanteile sichern. Hier findet unter den Installateuren gerade ein erzwungener Paradigmenwechsel statt, ähnlich wie vor Jahren im Modulbereich. Im Ergebnis könnten sich schon innerhalb weniger Monate die Marktanteile extrem zugunsten von Herstellern wie Huawei und Solis verschieben, die weltweit ja bereits seit Längerem die Nase weit vorne haben. Aber auch diese global agierenden Player sind darauf angewiesen, dass in gleichem Masse auch die anderen benötigten System-



Ohne Montagesysteme helfen auch die Wechselrichter nicht. In der aktuellen Marktsituation können Großhändler Teilkommissionen über den vereinbarten Liefertermin nicht mehr einlagern.

komponenten wie Module, Speicher und Montagegestelle verfügbar sind.

Wie ist die Situation bei Modulen und Montagegestellen?

Großhändler tun gut daran, für ihre Kunden stets wohl ausbalancierte Volumen aus allen Warengruppen bereitzuhalten, was aber aufgrund von Engpässen bei fast allen benötigten Rohstoffen und Frachtkapazitäten derzeit auch eine Herausforderung ist. Der Photovoltaikmarkt diktiert neue, sich weiter verschärfende Spielregeln für das Handelsgeschäft, bei denen gewohnte Annehmlichkeiten und Arbeitsroutinen dem Dogma der Verfügbarkeit zum Opfer fallen. Wer sich in dieser Situation nicht flexibel zeigt, verpasst den Anschluss an eine Nachfrageentwicklung, wie sie die Photovoltaikbranche noch nie erlebt hat. Was produziert werden kann, findet sofort Abnehmer. Kein Hersteller unterhält in solch einer Marktsituation nennenswerte Zwischenlager. Verfügbare Ware muss der Großhandel sofort abnehmen, um die Kontingente nicht zu verlieren. Auch wir müssen alles annehmen, was zur Lieferung ansteht, auch wenn bestimmte Systemkomponenten knapp sind, weil die Ware sonst sofort andere Abnehmer findet. Diesen Druck muss der Großhandel leider auch an die Installateure

weitergeben, die die Marktlage wiederum offen bei ihren Kunden ansprechen sollten.

Müssen Installationsbetriebe offener werden und ihre Kunden auch von anderen Geräten überzeugen?

Es ist nur selten so, dass Geräteserien gar nicht mehr verfügbar sind, aber die Bestseller haben zum Teil extreme Lieferverzögerungen. Werden Termine nur um wenige Wochen verschoben, vereinbaren wir meistens Teillieferungen, dann kann der Installateur schon mal mit der Montage beginnen und bekommt bei der Nachlieferung höchste Priorität. Nur so können die anderen Systemkomponenten gesichert werden, für die man sich später sonst vielleicht in die nächste Warteschlange einreihen muss. Kein Großhandel kann es sich in dieser Marktsituation leisten, Teilkommissionen über den vereinbarten Liefertermin hinaus einzulagern. Bei längeren Verzögerungen bietet es sich in den meisten Fällen an, die geplante Systemkonfiguration durch passende Alternativprodukte mit besserer Verfügbarkeit zu komplettieren. Genau zu diesem Zweck bietet unser Webshop Produktempfehlungen, die nach individuell einstellbaren Auswahlkriterien sortiert und sogar gewichtet werden können. Bewährt hat sich das bereits bei vorangegangenen Engpässen im Bereich von Leistungselektronik wie zum Beispiel bei Energiemanagern, ohne die bestimmte Systeme nicht arbeiten, oder bei EV-Chargern.

Hier gibt es aktuell zum Beispiel bei Kostal kaum freie Kapazitäten, während wir die Geräte von Fronius, Solaredge, SMA und Mennekes kurzfristig zum Teil sogar ab Lager verfügbar haben. Wer seine Kunden also rechtzeitig über die Marktsituation aufklärt, sollte für gleichwertige und verfügbare Alternativen zu schwer lieferbaren Komponenten Zustimmung ernten.

Können Ihre Partner momentan noch mehr Volumen bekommen, als sie vorgeplant haben?

Wir beliefern über 2.000 Stammkunden in ganz Nordeuropa und mit den meisten pflegen wir regelmäßig einen recht effektiven, langfristigen Bedarfsabgleich. Das sorgt schon mal für eine belastbare Lieferpipeline, sozusagen das „Grundrauschen“, dessen Volumen in diesem Jahr bereits doppelt so hoch liegt wie im Vorjahr. Spotmarkt- oder Gelegenheitskunden haben in dieser Marktsituation das Nachsehen, denn es zahlt sich immer aus, Übung im Austausch mit seinem Ansprechpartner im Handel zu haben, wenn es um Problemlösungen geht – und das tut es in der Photovoltaikbranche derzeit leider überwiegend. Wir setzen alle Kapazitäten ein, um Lösungen für das Fehlen bestimmter Systemkomponenten zu finden. Wir haben dazu unser Beratungsteam in diesem Jahr deutlich ausgebaut und verfügen über einen Zulauf an verfügbaren Produkten, der Perspektiven bietet, sowohl für Bestands- als auch für Neukunden, solange diese flexibel sind.

Noch drei bis fünf Jahre Chipmangel

Markt: Ab nächstem Jahr wird sich die Versorgungslage bei den Chips für die An- und Einbindung der Photovoltaikanlagen verbessern, doch die Mangelsituation generell wird noch drei bis fünf Jahre anhalten, erläutert SMA-Vorstandssprecher Jürgen Reinert.

Wie äußert sich der Chipmangel bei Ihnen?

Unser Jahresumsatz betrug ungefähr eine Milliarde Euro. Wenn wir den Auftragseingangstakt der letzten Monate hochrechnen, dann ergibt sich ein Jahresumsatz von zwei Milliarden. Davon können wir leider nur ungefähr die Hälfte liefern. Leider haben wir aber weiterhin mit einer angespannten Liefersituation bei elektronischen Chips zu kämpfen.

Woran liegt es, dass nicht genügend Geräte verfügbar sind?

Das ist auf die Chips zurückzuführen. Wir haben das Problem wie die gesamte Industrie und wie andere Branchen, dass wir



Foto: pv magazine / Julia Malcher

nicht genügend Prozessoren bekommen. Ich rede jetzt nicht von Leistungshalbleitern, sondern wirklich von der Intelligenz, den Prozessoren. Wir können je nach Produkt vier oder fünf davon verwenden. Die Hersteller sind alle amerikanisch, darunter Unternehmen wie Intel, NXP und Texas Instruments. Die amerikanischen Kunden haben bei der Versorgung dementsprechend einen Vorteil. Das ist auch ganz natürlich. Die Produktion der Chips ist in China. Dadurch haben die Fabriken dort ein bestimmtes Recht auf Anteile. Die Europa-Chefs dieser Firmen sagen uns, dass wir in Europa zwischen den Stühlen sitzen und weniger bekommen als unsere Kollegen in den anderen Regionen.

Welche Tipps haben Sie, wie Installationsbetriebe mit der beschränkten Verfügbarkeit umgehen können?

Flexibilität ist das Motto und der einzige Lösungsweg in dieser Krise. Wer flexibel ist und offen für eine alternative, an die Liefersituation angepasste Konfiguration seiner anstehenden Photovoltaikprojekte, braucht derzeit weder Montageausfälle zu fürchten noch Qualitätseinbußen. Die global führenden Inverterhersteller kommen alle aus China und bauen weltweit mit Hochdruck an anspruchsvollem Qualitätsmanagement sowohl in Vertrieb und Logistik als auch im Service. Dabei dienen die etablierten europäischen Invertermarken als Vorbild, die zum Teil schon seit Jahren als OEM-Kunden große Teile ihrer Produktserien eben bei diesen chinesischen Herstellern fertigen lassen. Wer sich mit dem Wechsel zu anderen Marken noch schwer tut, muss trotzdem zum Beispiel bei der Wattklasse von Modulen flexibel sein und statt eines bestellten 100-Kilowatt-Inverters einfach zweimal 50-Kilowatt-Inverter akzeptieren und bei Speichern auf andere, besser verfügbare Typen wechseln. Module sind zwar auch in großen Mengen relativ gut verfügbar, hier geht die Preisspirale aber bereits seit Langem nur noch aufwärts. Wer also unbedingt auf einen bestimmten Inverter warten will, sollte die Module lieber schon mal abnehmen und montieren, um auf der sicheren Seite zu sein.

Wenn man eine Photovoltaikanlage plant und ein Angebot macht, muss das ja auf Basis der Lieferbarkeit geschehen und auch Daten müssen angegeben werden. Wie macht man das und kann man reservieren?

Innerhalb des Planungsprozesses mit QuickPlan findet die Preisfindung für die komplette Photovoltaikanlage über einen Zwischenschritt mit unserem Kalkulationstool QuickCalc statt. Unser Team aus der Projektierung definiert und hinterlegt dort stets aktuell relevante Produkte wie zum Beispiel Wechselrichter-Speicher-Kombinationen zur Auswahl, die eine sofortige oder perspektivisch absehbare Verfügbarkeit aufweisen. Wir programmieren unsere Onlinetools mit eigenem Webentwicklungsteam stets weiter und orientieren uns dabei am Feedback der Anwender. Die Option, unverbindliche Warenreservierungen durchführen zu können, steht dabei in der aktuellen Marktlage nicht ganz oben auf der Wunschliste unserer Kunden – was verfügbar ist wird sofort bestellt. Allerdings zeigt die aktuelle Versorgungskrise, wie wichtig es wäre, die Forecast-Strukturen zur Bedarfsplanung unserer Kunden zu stärken. Um dafür eine digitale Plattform zu schaffen, brauchen wir Zeit und Kooperationsbereitschaft auf Kundenseite. Auch wenn die akute Krise hoffentlich bald vorbei ist, sollte sich die Photovoltaikbranche auf diesem Weg für zukünftige Marktentwicklungen professioneller aufstellen.

Die Fragen für das schriftliche Interview stellte Michael Fuhs.

Wann wird sich die Situation entspannen?

Die Chiphersteller sagen, sie bauen jetzt Fabriken aus. Das heißt, wir reden über 2024, 2025 oder 2026, bevor sich die Situation entspannt haben sollte. Bis dahin wird sie sich ständig langsam verbessern. Weiterhin werden wir deutlich mehr Auftragseingang haben als Umsatz. Das heißt, unser Backlog steigt weiter.

Sie lassen ja auch in Asien fertigen.

Ja, aber immer weniger.

Die Produktion der Leistungselektronik ist trotzdem zu einem großen Teil in asiatischer Hand.

Das ist völlig richtig. Wir sind Mitglied bei Solarpower Europe und haben in dem Rahmen eine Studie zu dem Thema beauftragt. Fast 90 Prozent der Komponenten von Photovoltaikanlagen kommen aus China, wenn man alles zusammen betrachtet: Aufständigung, Module und teilweise auch Wechselrichter. Das ist eine Abhängigkeit, die wir uns sehr genau überlegen sollten. Die Module sind wichtig und es wäre schön, wenn Meyer Burger und andere erfolgreich wären, auch schön für uns. Aber gerade im Wechselrichter und in den Komponenten der Elektromobilitäts-Ladeinfrastruktur und der Power-to-Gas-Anlagen liegt die Intelligenz. Dadurch kann es eine Cyber-Security-Lücke bei chinesischen Komponenten geben, die es zu

schließen gilt. Wir achten sehr stark auf Cybersicherheit, damit das Herz unserer Energieversorgung nur von den dafür zuständigen Akteuren gesteuert werden kann.

Wie groß ist der Anteil der europäischen Wechselrichter-Hersteller in den einzelnen Segmenten in Deutschland oder in Europa?

Ich kann Ihnen das nicht genau aufzählen, denn das ist sehr unterschiedlich von Segment zu Segment. Aber ich würde sagen, mittlerweile müssten wir bei den Umrichtern in Europa bei über 50 Prozent Anteil aus China liegen.

Warum wird der neue Hybridwechselrichter SMA Sunny Tripower SE mit zehn Kilowatt Leistung für den Heimbereich von Sungrow aus China zugeliefert?

Beim Sunny Tripower Smart Energy wird die Hardware-Plattform zugeliefert, alle Spezifikationen für Performance, Features, Qualität, Systemkompatibilität, Cybersicherheit und Design sind von SMA. Der Hybrid-Wechselrichter schließt kurzfristig eine Portfoliolücke, wie sie aufgrund des sich immer noch sehr schnell entwickelnden Markts entstehen kann. Dabei handelt es sich aber um eine kurze Periode, die wir so überbrücken, um unsere Strategie – im System- und Lösungsbereich zu wachsen – weiter verfolgen zu können und das SMA-Kerngeschäft zu stärken.

Das Gespräch führte Michael Fuhs auf der Intersolar im Mai.