FIRST GRAT

Das CREATON Magazin

STROM AUF DEM DACH
DAS GESCHÄFTSMODELL ERWEITERN
ERFOLGREICH BERATEN

02
20

HALLO AUF DEM DACH!

Die Tage werden wieder kürzer, die Sonnenstunden langsam weniger, die PV-Anlagen auf den Dächern haben ihre Hochleistungstage für dieses Jahr wohl hinter sich gelassen.

Doch sie tragen auch weiterhin ihren Teil dazu bei, die Energiewende langfristig zum Erfolg zu führen. Und auch wenn die Anzahl der neu in Betrieb genommenen Anlagen wieder steigt, so könnten doch noch viele tausend Quadratmeter mehr den Sonnenenergieanteil an der Stromerzeugung erhöhen.

Für die Dachdecker bedeutet dies ein neues Aufgabenfeld und eine große Chance, die zusätzliche Einnahmen und größere Aufträge ermöglicht. In dieser Ausgabe gibt Ihnen **FirstGrat** einen Überblick, wie Sie diese Möglichkeiten nutzen, dabei Kunden richtig beraten und wo Sie das Wissen erwerben können, um die neue dachintegrierte PV-Anlage von Creaton zu installieren.

Mit Herbert Frey gibt ein PV-Dachdecker der ersten Stunde hilfreiche Tipps im Umgang mit Kunden und erklärt, welche Vorteile es bringt, sich auch diesem Geschäftsbereich zu widmen.

Gemeinsam mit Carsten Körnig, Hauptgeschäftsführer des Bundesverbands Solarwirtschaft, werfen wir einen genaueren Blick auf die Entwicklung der Branche und schauen in die Zukunft, damit Sie gerüstet sind für die Aufgaben der nächsten Jahre.

Ein kleiner Leitfaden schließlich soll Ihnen helfen, aus Interessenten Kunden zu machen und in Beratungsgesprächen routiniert zu agieren.

Blättern Sie mit in den Herbst,

Ihr
Matthias Meir

Matthias Meir
Projektleiter Photovoltaik

INHALT

STROM AUF DEM DACH Seite 4–7

Ein Neubau mit verschachtelter Dachlandschaft erzeugt nebenbei auch Strom.

DAS GESCHÄFTSMODELL ERWEITERN Seite 8

Herbert Frey installiert seit vielen Jahren nicht nur Dächer, sondern auch PV-Anlagen. Warum macht er das?

PV WIRD WEITER BOOMEN Seite 9

Carsten Körnig hat einen guten Überblick über die Solarwirtschaft in Deutschland. Er weiß, was noch auf uns zukommen wird.

MIT STRATEGIE INS GESPRÄCH Seite 10–11

Wie aus Interessenten Kunden werden: Ein Leitfaden hilft bei der Beratung.

DIE FIRSTGRAT GIBT ES JETZT AUCH ALS ONLINE-MAGAZIN

Entdecken Sie noch mehr spannende Berichte und Hintergrundinformationen unter www.firstgrat.creaton.de

KEINE AUSGABE MEHR VERPASSEN

Jetzt FirstGrat abonnieren
www.creaton.de/magazin

Impressum
Herausgeber: Creaton GmbH, Dillinger Straße 60, 86637 Wertingen, www.creaton.de
Redaktionsteam: Manuel Erhard, Sandra Klaua, Simone Lafrenz, Matthias Meir, Christina Vogt
Konzept, Text und Layout: Brandrevier GmbH, Gemarkenstraße 138a, 45147 Essen, Telefon 0201 / 874293 – 0, www.brandrevier.com
Bildnachweis: Soweit nicht anders gekennzeichnet Creaton GmbH
Gedruckt auf Altpapier

15 DACHFLÄCHEN

UND ZWEI MAL SONNENSTROM

1800 Holzteile und zwei PV-Anlagen fügen sich zu einem Wohnhaus zusammen. Zur Stromgewinnung setzt der Bauherr auf das neue dachintegrierte PV-System.

Wenn in der kompletten Dachkonstruktion nur sechs gleiche Balken verbaut sind, muss es sich um das Wohnhaus eines Zimmermanns handeln. Sind auf den zahlreichen, verschachtelten Dachflächen auch noch zwei dachintegrierte PV-Anlagen integriert, wird die Dachlandschaft noch spannender.
Der Zimmerer Markus Enderle verwirklicht seine Idee eines neuen Zuhauses. Das großzügige Einfamilienhaus ist zum Teil mit ausgebautem Obergeschoss und zum Teil mit sichtbarem Dachstuhl ausgestattet. Der Bau wurde als Holzständerwerk mit einem Keller in Massivbauweise ausgeführt. Schon bald wird eine freundlich gestaltete Putzfassade die Besucher begrüßen. Doch noch steht das Haus im Zeichen des Innenausbaus.
Von oben jedenfalls sieht das Haus schon fast fertig aus. Das Dach ist gedeckt, und zwei glänzende Rechtecke weisen auf eine autarke Stromerzeugung mit Hilfe der Sonne hin. Der Zimmerer und Bauherr in Personalunion hat das für ihn perfekt passende System in der dachintegrierten PV-Anlage gefunden. Den Ausschlag für die Wahl gab ein spezielles Bauteil: der Mikrowechselrichter. „Ich habe mich mit den verschiedenen Systemen ausführlich beschäftigt und mich mit den Handwerkern und dem Creaton-Team ausgetauscht. Letztendlich gab eine Sache den Ausschlag: Die Module der PV-Anlage haben jeweils einen eigenen Mikrowechselrichter, der dachseitig montiert wird. Das hat nicht nur mich, sondern auch den Elektriker überzeugt. Und natürlich sieht eine in die Dachfläche integrierte Anlage sehr viel harmonischer aus als eine Aufdach-Anlage“, führt Markus Enderle seine Entscheidung aus.

Viele Dachflächen

Das Dach des Hauses ist in seiner Form nicht in jedem Neubaugebiet zu finden. Die stark gegliederte Dachfläche ist den Gegebenheiten geschuldet: Bestimmte First- und Traufhöhen galt es genauso einzuhalten wie die Abstände zur Grundstücksgrenze. Und auch die Nachbarn wollten sich ihre Aussicht nicht zu stark beschneiden lassen, sodass hier und da ein zusätzlicher Walm geplant werden musste. Im Ergebnis entstand ein Z-förmiges Dach mit drei unterschiedlichen Firsthöhen und zwei Gauben. So erklärt sich die extrem geringe Anzahl gleicher Hölzer in der Dachkonstruktion – nur sechs gleichförmige Balken sind in der Tat rekordverdächtig. „Das gesamte Haus besteht aus 1800 Holzbauteilen, davon sind rund 350 Teile im Dach verbaut“, zählt der Zimmermann die Mengen präzise auf.

Das verschachtelte Dach bietet auf zwei Flächen optimale Bedingungen für eine dachintegrierte PV-Anlage.

Oben: Die Dachdecker erstellen den traufseitigen Anschluss mit dem Universal-Anschlussband. Unten: Die Mikrowechselrichter sind ein großer Vorteil der Anlage.

Zwei Anlagen erzeugen Strom

Die Wände wurden vorgefertigt auf die Baustelle geliefert, die Decken sind aus Brettsperrholz gefertigt. Der zum Teil von innen sichtbare Dachstuhl wurde mit einer hinterlüfteten Aufdachisolierung versehen, damit der Blick auf das Tragwerk frei bleibt. Von den insgesamt 15 Dachflächen haben eine große und eine Gaubendachfläche eine Neigung Richtung Süden. Sie beide bieten die wirtschaftlich sinnvolle Möglichkeit der Stromgewinnung. Daher wurden hier zwei PV-Felder mit insgesamt rund 5,8 kW Leistung verbaut.

Den Einbau nahm der Bauherr selbst vor. Die Arbeiten dauerten zwei Tage und wurden am ersten Tag von den Creaton-Anwendungstechnikern unterstützt. „Gemeinsam mit dem Creaton-Team war die Installation überhaupt kein Problem. Das System ist so konzipiert, dass jeder Dachdecker es mühelos verbauen kann“, berichtet Markus Enderle. Die dachseitigen Anschlüsse konnte der Bauherr und Handwerker in Personalunion selbst installieren. Eine Dachdurchdringung umging er geschickt, indem die Zuleitungen an der noch nicht geschlossenen Außenwand entlang in den Keller geführt wurden. Die Durchdringung konnte so in der Kellerwand platziert werden. Rund um die Kollektorflächen wurde der Creaton OPTIMA in Schieferton auf einer Lattung verlegt. Der traufseitige Anschluss erfolgte dann mit Universal-Anschlussband CREAFLEX PIB. Im nächsten Schritt legte das Team die Intersole aus und befestigte sie mit Ankern, deren Positionen im Montageplan genau vermerkt waren. Nach der Fixierung der Auflageschienen mit L-Winkeln montierte das Team die seitlichen Anschlussbleche und die Firstanschlussbleche. Danach mittelte es die Wechselrichteranordnung aus und befestigte diese und das Erdungskabel.

/„Das System ist so konzipiert, dass jeder Dachdecker es mühelos verbauen kann.“

Oben: Der Mikrowechselrichter ist schon platziert, nun wird abschließend das Modul installiert. Unten: Die beiden Richtung Süden geneigten Dachflächen bieten gute Bedingungen für eine PV-Anlage.

Abschließende Arbeiten

Schließlich brachte der Bauherr noch die AC-Kabel an den Wechselrichtern an, schloss die PV-Module an und montierte sie mit Klemmen. Jetzt warten die Module auf ihren ersten Einsatz nach der Fertigstellung des Wohnhauses.

MEHR ENTDECKEN
www.firstgrat.creaton.de/strom-auf-dem-dach

„DAS GESCHÄFT GEHÖRT ZU DEN DACHDECKERN“

MEHR ENTDECKEN
www.firstgrat.creaton.de/geschaeftsmodell

Der Dachdeckermeister Herbert Frey ist ein Photovoltaik-Freund der ersten Stunde. Seitdem die Anlagen im großen Stil verbaut werden, sind sie Teil seines Geschäfts.

FirstGrat: Herr Frey, warum haben Sie sich entschieden, auch PV-Anlagen zu installieren?
Herbert Frey: Ich mache das, seitdem PV-Anlagen im Mainstream angekommen sind, und sehe es als Zusatzgeschäft. Das lasse ich mir doch nicht entgehen. Letztlich ist die Installation einer PV-Anlage ein ähnlicher Fall wie der Einbau eines Dachfensters – ein schönes Zubrot.

FirstGrat: Mit welchen Voraussetzungen kommen die Kunden denn zu Ihnen?
Herbert Frey: Der Kunde weiß meist sehr wenig. Ich baue immer zuerst eine Beziehung zu ihm auf und frage dann ab, ob wir eine Vertrauensbasis haben. Nur dann kann ein Auftrag gelingen. Ob es zwischen uns passt und wir ehrlich miteinander umgehen, kann ich mit wenigen Fragen erkennen. Mit dem Konzept fahre ich sehr gut.

FirstGrat: Was brauchen Kunden, um das Gefühl zu haben, die richtige Entscheidung zu treffen?
Herbert Frey: Der Kunde ist meist verunsichert, denn autarke Solarstromerzeugung ist ein umfangreiches Feld. Mein Job ist es, dem Kunden Sicherheit zu geben, dass er die richtige Entscheidung trifft. Außerdem versuche ich im Gespräch zu klären, was er schon weiß und woher. Wenn ich das herausbekomme, erklärt sich die Unsicherheit meist von selbst, und ich kann ihm Vertrauen in seine Entscheidung geben.

FirstGrat: Warum ist das so wichtig?
Herbert Frey: Ein Kunde, der mir vertraut und merkt, dass wir seine Bedürfnisse beachten, ist ein zufriedener Kunde.

FirstGrat: Wie kann man sich als Dachdecker das passende Wissen zur Beratung aneignen?
Herbert Frey: Eine PV-Anlage darf jeder einbauen – auch Handwerker aus allen anderen Gewerken. Das ist natürlich nicht sinnvoll. Der Kunde weiß auch meist nicht, dass die Gewährleistung des Dachdeckers erlischt, sobald ein anderes Unternehmen die PV-Anlage auf dem Dach installiert. Da können wir mit der dachintegrierten PV-Anlage ansetzen. Sie ist ein gutes Argument für uns Dachdecker, alles aus einer Hand zu bieten, dem Kunden Ärger zu ersparen und die Gewährleistung aufrechtzuerhalten. Das Wissen liefert Creaton in den Schulungen. Danach ist man für die Aufgabe gut gerüstet.

FirstGrat: Sie haben die dachintegrierte PV-Anlage mit entwickelt und auf Herz und Nieren getestet. Worin liegt ihr großer Vorteil?
Herbert Frey: Die Mikrowechselrichter geben den Ausschlag, denn normale Wechselrichter müssen nicht selten ausgetauscht werden, was die Wirtschaftlichkeit der Anlage verringert. Das ist ein Vorteil für das dachintegrierte System, denn auf die Mikrowechselrichter gibt es 25 Jahre Garantie. Das muss man dem Kunden erklären.

Herbert Frey – unterrichtet auch am Creaton-Campus.

MEHR ENTDECKEN
www.firstgrat.creaton.de/pv-boom

Foto: BSW

KONTINUIERLICHE ENTWICKLUNG

/ „Unter Experten setzt sich die Erkenntnis durch, dass wir die Photovoltaik-Ausbauziele mindestens verdreifachen müssen“, sagt Carsten Körnig, Geschäftsführer der Bundesverbands der Solarwirtschaft.

FirstGrat: Wie wird sich der Markt für PV-Anlagen in den nächsten Jahren entwickeln?
Carsten Körnig: Um die für 2030 selbst gesetzten Klimaziele erreichen zu können, brauchen wir in Deutschland einen deutlich stärkeren jährlichen Ausbau der Solarenergie. Unter Experten setzt sich die Erkenntnis durch, dass wir die Photovoltaik-Ausbauziele mindestens verdreifachen müssen, um eine Stromerzeugungslücke infolge des geplanten Atom- und Kohleausstiegs zu vermeiden. Entscheidend für die Marktentwicklung wird aber sein, was die Politik daraus macht und ob es uns gelingt, die Ausbaukorridore im EEG anzuheben und Bremsen wie z. B. die „Sonnensteuer“ auf solaren Eigenverbrauch zu lösen.

FirstGrat: Spielen die Anlagen auf Ein- und Mehrfamilienhäusern eine relevante Rolle beim Ausbau?
Carsten Körnig: Die Begeisterung für Solarenergie ist gesellschaftsübergreifend ungebrochen. Auf rund einer Million deutscher Ein- und Zweifamilienhäuser wird Sonnenstrom geerntet. Leider ist es noch nicht gelungen, dies auf den mehrgeschossigen Mietwohnungsbau zu übertragen. Dies liegt daran, dass auf lokal erzeugten solaren Mieterstrom die EEG-Umlage erhoben wird. Dabei handelt es sich um eine Diskriminierung, die zudem gegen EU-Recht verstößt.

FirstGrat: Zu welchem Anlagentyp geht der Trend?
Carsten Körnig: Die Mehrzahl der Solarstromanlagen wurde aufgrund des Preis-Leistungs-Verhältnisses und geringerer baurechtlicher Anforderungen auf dem Dach aufgeständert. Der Marktanteil gebäudeintegrierter Photovoltaik-Anlagen, darunter auch solarer Dachziegel, könnte in Zukunft aber wachsen. Immer effizientere und preiswertere Solarzellen machen es möglich, dass Dach- und Fassadenelemente Energie produzieren, ohne das Erscheinungsbild von Gebäuden maßgeblich zu verändern. So können gestalterisch hochwertige Lösungen dem Gebäude ein modernes, zukunftsorientiertes Image geben.

FirstGrat: Erwarten Sie technische Innovationen, die eine Erhöhung der Erträge mit sich bringen?
Carsten Körnig: Schon heute ist die Ausbeute von Solarmodulen beachtlich: Bereits mit einer 40 Quadratmeter großen Anlage kann rechnerisch der Strombedarf einer vierköpfigen Familie samt 15.000 Kilometer Fahrleistung des eigenen Elektroautos gedeckt werden. Und die Steigerung der Effizienz ist noch nicht am Ende, doch ist nicht mit drastischen Sprüngen zu rechnen, sondern mit einer kontinuierlichen Entwicklung.

FirstGrat: Was glauben Sie, wo die PV-Energiegewinnung in zehn Jahren stehen wird?
Carsten Körnig: 2022 geht das letzte Kernkraftwerk vom Netz. Der Bundesverband der Solarwirtschaft arbeitet mit seinen Mitgliedern – darunter auch rund 300 Handwerksbetriebe – mit Hochdruck daran, den Anteil der Solarenergie am deutschen Strommix in den kommenden zehn Jahren zu verdoppeln.

GUTE STRATEGIE – STEIGENDE UMSÄTZE

Manchmal fehlen einfach die richtigen Worte und, schon ist der Kunde weg. Wer die geeignete Strategie hat, kann sich öfter über neue Auftraggeber und steigende Umsätze freuen. Ein kleiner Leitfaden.

1. Wer die Geschäftsanbahnung richtig angehen will, sollte sich einmal die Zeit nehmen, seine Strategie festzulegen. Denn der wichtigste Ratschlag lautet: Legen Sie sich ein Konzept zurecht. Wer sich die Mühe macht, schriftlich festzuhalten, was im Verlauf der Gespräche wichtig ist, wie man vorgehen möchte und worauf man achten sollte, hat leichteres Spiel. So bewegt man sich in einem festgelegten Rahmen und kann seinen Leitfaden bei Unsicherheiten aus der Schublade ziehen.

2019 deckte die Photovoltaik mit einer Stromerzeugung von 46,5 TWh **8,2%** des Brutto-Stromverbrauchs in Deutschland ab, alle Erneuerbaren Energien kamen zusammen auf **43%**.

In Deutschland liegt die jährliche Sonneneinstrahlung pro Quadratmeter zwischen **900** und **1.200 kWh**.

2. Der erste Kontakt dient dazu, sich kennenzulernen und Vertrauen aufzubauen. Inhaltlich sollte es um die Wünsche des Kunden und seinen Wissensstand zum Produkt gehen. „Holen Sie den Kunden ab", lautet der Ratschlag von Verkaufs- und Wirtschaftspsychologen.

3. Im Gespräch agiert der Handwerker besser mit Fragen, statt den Kunden mit zu vielen Informationen zu bombardieren. Zwei Drittel des Gesprächs sollte der Kunde bestreiten, ein Drittel der Verkäufer. Gezielte Fragen helfen bei der Ermittlung des Kundenwunsches oft mehr, als mit viel Fachwissen zu glänzen.

4. Wer genau zuhört, lässt sich die Verkaufsargumente vom Kunden selbst auf dem Silbertablett servieren. Und oft geben vermeintliche Kleinigkeiten den Ausschlag zum Geschäftsabschluss, z. B. die Überwachung der Anlage per App oder besonders lange Garantiezeiten.

5. Manchmal entgleitet auch einem versierten Verkäufer das Gespräch. Stellt man fest, dass man zu viel geredet hat, kann man dem Gespräch mit einem Satz wie „Jetzt hab ich aber viel zu viel geredet, machen wir doch noch einmal bei Punkt X weiter" noch eine positive Wendung geben. Und woran merkt man, dass der Kunde sich geistig von einem verabschiedet? Ganz einfach: Er ist innerlich schon weg, wenn er keine Fragen mehr stellt.

6. Die Sprache spielt eine wichtige Rolle im Gespräch. Viele Handwerker argumentieren sehr technisch, doch dem kann der Kunde oft gar nicht folgen. Besser ist es, in einer alltagsnahen Sprache zu bleiben und Rückfragen zu stellen, denn diese zeigen an, dass man den Kunden ernst nimmt.

7. Mit Bildern zu arbeiten bewährt sich, da der Mensch ein visuelles Wesen ist und Bilder besser aufnimmt als andere Reize. Das heißt: Gute Fotos von Referenzprojekten helfen, den Kunden zu überzeugen.

34.400 Hektar Gebäudeflächen sind für die solare Nutzung geeignet. Bisher wurden hiervon nur **2,5%** genutzt.

8. Bei den Kosten nicht um den heißen Brei schleichen, aber auch nicht mit der Tür ins Haus fallen ist die Devise. Natürlich ist der Kostenrahmen ein Thema, das man angehen muss, bevor man selbst zu viel Zeit investiert hat. Doch ist Vorsicht geboten, denn oft liegt man mit der Einschätzung der finanziellen Möglichkeiten eines Kunden ganz gewaltig daneben.

Gebäudeflächen für Photovoltaik und Solarthermie:

2008: 5.800 ha
2020: 37.000 ha

MEHR ENTDECKEN
www.firstgrat.creaton.de/gute-strategie

Quellen: Fraunhofer ISE, Aktuelle Fakten zu Photovoltaik in Deutschland, www.pv-fakten.de, und Agentur für Erneuerbare Energien, Erneuerbare Energien 2020 Potenzialatlas Deutschland

Manuel Erhard ist Anwendungstechniker bei Creaton und unterstützt bei der erstmaligen Montage der dachintegrierten Anlagen. Hier fasst er die Vorteile und Argumente für die Anlage zusammen.

„Das modulare System ist nach Bedarf erweiterbar und passt sich somit jedem Kundenwunsch optimal an. Die Komponenten sind leicht auszutauschen und mit allen Standard-60-Zellen-PV-Modulen kompatibel."

„Die Anlage ist sehr betriebssicher und reduziert das elektrische Risiko durch Niederspannung mit maximal 220 Volt. Die neueste Mikrowechselrichter-Technologie garantiert eine hohe Systemverfügbarkeit."

„Ästheten kommen mit dieser Anlage voll auf ihre Kosten. Die komplett dachintegrierte Anlage bildet mit der Dachoberfläche eine Einheit und bietet mit den vollschwarzen Modulen eine fantastische Optik."

„Das System ist vielseitig. Es ist universell einsetzbar und für nahezu alle Dachziegel und Betondachsteine geeignet. Es kann auf fast allen Steildächern montiert werden."

MACH DICH ONLINE FIT!

ONLINE FÜR DIE PRAXIS LERNEN

Gemütlich auf dem Bürostuhl chillen und nebenbei Wissenswertes für den Job erfahren? Das geht in unseren Online-Seminaren zur neuen dachintegrierten PV-Anlage.

Experten stellen das neue PV-System vor. Erfahren Sie mehr über die Vorteile des Systems, die Montage und den Bestellvorgang. Melden Sie sich gleich an!

www.creaton.de/online-seminar