

Mit einem breiten Schulungsangebot und unterstützenden Dienstleistungen will Schott Solar das Fachhandwerk bei der Marktbearbeitung in der Photovoltaik begleiten. Im Mittelpunkt steht dabei der hohe Qualitätsanspruch des Herstellers, den es auch bei Montage und Betrieb einer Photovoltaik-Anlage zu halten gilt. In diesem Jahr werden 1000 Fachhandwerker die Schulungen besuchen.

Qualität durch Schulung sichern

Modulhersteller schult das Handwerk

Erst die fachgerechte Montage einer Photovoltaik-Anlage ermöglicht es dem Betreiber, zuverlässig und dauerhaft Sonnenstrom zu erzeugen. Neben der Verwendung von Qualitätsprodukten ist das handwerkliche Können dafür das Fundament. Schott Solar will das nötige Know-how in Schulungen vermitteln.

Was nützt die beste Forschung und Entwicklung für noch bessere Wirkungsgrade bei PV-Modulen und Wechselrichtern, wenn auf dem Dach gepfuscht wird? Diese Frage stellten sich die Verantwortlichen bei Schott Solar bereits vor vielen Jahren. Schnell war klar, dass ein Qualitätssicherungsprozess Produktion, Vertrieb und Montage umfassen muss. Eine PV-Anlage kann nur die Leistung bringen, die eine fachgerechte Planung und Montage ermöglicht. Dachausrichtung, Verschattung, schnee- und windsichere Montage, Dimensionierung und Verschaltung von Strings und Wechselrichtern sind einige wesentliche Aspekte, die es zu berücksichtigen gilt.

Doppelter IEC-Standard

Mit der langjährigen Erfahrung bei der Herstellung von PV-Modulen scheut man sich bei Schott Solar nicht vor erhöhten Anforderungen. Bei Belastungstests müssen die produzierten kristallinen PV-Module die doppelten Anforderungen des IEC-Standards erfüllen.

Beim sog. Hagel-Test werden die Module mit Hagelkörnern von 25mm Durchmesser beschossen – mit einer Geschwindigkeit von 23m/s (83km/h) an 11 unterschiedlichen Stellen (Bild 1). Im Ergebnis widerstanden die Module dem Einschlag von Hagel ohne Beanstandung.

Nachfrageschub aus dem Handwerk erwartet

Inzwischen spricht es sich mehr und mehr herum, dass eine Photovoltaik-Anlage in Zeiten der Finanzkrise eine sichere Anlageform ist. Die hier investierten Mittel, vorzugsweise auf dem

eigenen Dach, können nicht in ominösen Fonds verschwinden oder beim nächsten Börsencrash nur noch einen Bruchteil der ursprünglich investierten Summe wert sein. Hier kann man mit sicheren Renditen von 6...8% rechnen, und der Betreiber produziert ganz nebenbei auch noch seinen eigenen Strom.

Betrachtet man sich hierzu die Entwicklung, dass so manches Photovoltaik-Großprojekt wegen gescheiterter Finanzierung nicht realisiert wurde, wird klar, dass die kleine Dachanlage auf dem Eigenheim zunehmend an Bedeutung gewinnt (Bild 2).

Die PV-Industrie erwartet daher auch einen Übergang vom Verteil- zum Nachfragemarkt. Dem Handwerk kommt dann eine noch größere Schlüsselrolle als bisher zu. Hersteller wie Schott Solar verstärken nun ihr Serviceangebot an das Handwerk, um auf



Quelle: Schott Solar

Bild 1: Beim Hageltest müssen PV-Module extreme Belastungen überstehen



Quelle: Schott Solar

Bild 2: Kleine Aufdachanlagen, die von Fachhandwerkern montiert werden, prägen zunehmend das Marktgeschehen

MEHR INFO

»de«-Dossier Photovoltaik:
www.de-online.info -> Fachthemen
 -> Gebäudetechnik -> Photovoltaik

Link zum Anbieter
www.schottsolar.de

diese Marktentwicklung gut vorbereitet zu sein.

Schulung und Vermarktungshilfe

Wenn ein Fachhandwerker heute PV-Module der Marke Schott Solar verbauen will, wird er idealerweise von einem Schott-Vertriebspartner empfohlen. In Deutschland sind dies 11 Unternehmen, z.B. Frankensolar, Havi und MHH Solartechnik. Für Schott Solar ist es wichtig, dass jeder Verarbeiter der PV-Module die technischen Schulungen eines Vertriebspartners besucht hat. Darüber hinaus muss der Fachhandwerker regelmäßig Module von Schott Solar verarbeiten.

Bei der Vermarktung gibt es ebenfalls Unterstützung. Für Fragen zur Finanzierung und Versicherung von PV-Anlagen stehen neben der fachlichen Auskunft spezielle Angebote zur Verfügung. Wichtig für die solide Marktbearbeitung ist auch, die Schott Solar bereits im Juni des Vorjahres die Modulpreise für Januar/Februar heraus gibt.

In diesem Jahr erwartet man bei Schott Solar 1000 Fachhandwerker zu Schulungen. Nach der Schulung kennen die Handwerker die Produkte und ihre optimale Verarbeitung und können auch Verkaufsgespräche erfolgreich führen.

Roland Lüders, Redaktion »de«