

„Wir machen Photovoltaik wirtschaftlich!“

Im Interview erläutert Dieter Röttger, Geschäftsführer der ENTEGRO Photovoltaik-Systeme GmbH, die vielfältigen Vorteile der Solartechnik sowie die Aktivitäten seines Unternehmens in NRW und darüber hinaus.



Thomas Röttger (li.) und Dieter Röttger (re.) mit ihrem Kunden Ulrich Hackl, Vorstand der Mendener Bank e.G.. Die Mendener Bank nutzt das Carport-System von ENTEGRO an zwei Standorten zur Stromerzeugung und konnte den Stromzukauf dort um ca. 50 Prozent reduzieren

Die Ausgaben für Energie sind ein entscheidender Kostenpunkt für Unternehmen. Wie lassen sich diese Kosten am besten reduzieren? Diplom-Ingenieur Dieter Röttger, der die Fröndenberger Firma ENTEGRO gemeinsam mit seinem Bruder Thomas Röttger leitet, setzt auf Photovoltaik-Anlagen. Sein Unternehmen freut sich aktuell über einen Boom der erneuerbaren Energien.

SWM: Herr Röttger, sind Photovoltaik-Anlagen nicht eigentlich „out“?

Dieter Röttger: Keineswegs! Es gibt nichts Günstigeres, um Strom zu erzeugen. Obwohl die Förderungen deutlich gesunken sind, ist Photovoltaik wirtschaftlich. PV-Anlagen produzieren mittlerweile den Strom günstiger als neue konventionelle Kraftwerke oder Windkraftanlagen. Ich nenne gerne immer unseren Kunden, die Mendener Bank: Diese spart an einem Standort mit einer Eigenverbrauchsanlage beispielsweise jährlich in etwa 55.000 Kilowattstunden. Mittlerweile hat der Kunde drei Anlagen mit uns gebaut und erzielt auf

diese Weise hohe Kosteneinsparungen an drei Standorten.

SWM: Wie lange dauert es, bis sich eine solche Anlage amortisiert hat?

Dieter Röttger: Bei hohen Eigenverbrauchsquoten ist das in der Regel in weniger als zehn Jahren der Fall. Inzwischen ist die Technologie weit fortgeschritten und auch sehr günstig geworden. Auch deswegen bin ich übrigens davon überzeugt: Die Zukunft gehört den erneuerbaren Energien!

SWM: Warum ist das so – abgesehen davon, dass die Stromerzeugung günstiger ist?

Dieter Röttger: Mit PV-Anlagen wird Strom dezentral erzeugt. Eine Abhängigkeit von Energieimporten besteht nicht. Zudem ist es eine umweltschonende Methode, denn Photovoltaik kommt ohne Ressourcen aus. Schon jetzt werden rund 35 Prozent des deutschen Strombedarfes durch die erneuerbaren Energien produziert – auch die großen Energieversorger setzen mittlerweile darauf. Aktuell erleben wir wieder einen echten Aufschwung.

SWM: Dennoch gab es vor einigen Jahren eine echte Flaute ...

Dieter Röttger: Ja. Die gesetzlich festgelegte Vergütung wurde vonseiten des Gesetzgebers stark reduziert. So sind die Zubauzahlen der Photovoltaik z.B. von 7,5 Gigawatt in 2013 auf 1,5 Gigawatt in 2015 gesunken. Dabei gab es dann einen brutalen Preiskampf und einen extremen Preisverfall. Das bedeutete für die Branche 85 Prozent Umsatzeinbußen. Die meisten unserer Mitbewerber sind in dieser Zeit vom Markt verschwunden.

SWM: Wie ist es Ihnen gelungen, trotzdem zu überleben?

Dieter Röttger: Wir haben schnell reagiert und mussten Mitarbeiter entlassen. Das war

eine harte Zeit. Von 12 Mitarbeitern sind damals sechs übrig geblieben. Zusätzlich haben wir, wo es nur ging, Kosten massiv reduziert und den Gürtel enger geschnallt. Auch hatten wir uns am Markt einen Namen gemacht. Unsere eigenen Umsätze sind dabei „nur“ um 60 Prozent weggebrochen. Damit standen wir schon deutlich besser da als die meisten in der Branche. So hatten wir dann noch schwarze Zahlen schreiben können. Geholfen hatte uns auch, dass unsere Geschäftspartner wie Zulieferer und Banken zu uns gestanden haben.

Inzwischen hat sich der Markt wieder bereinigt. Es gibt deutlich weniger Unternehmen in der Photovoltaik. Auch das Marktvolumen entwickelt sich. In 2018 wird der Zubau wohl wieder die zwei Gigawatt übersteigen. Aktuell haben wir zehn Mitarbeiter mit steigender Tendenz und mehrere externe, gut eingespielte Partner. Mit dem Bau von Großanlagen geht es nun bergauf: Namhafte Unternehmen wie Energieversorger, Stadtwerke, Kommunen, Landkreise sowie ein Forschungsinstitut der Elektromobilität investieren und gehören zu unseren Kunden. Zudem pachten wir Dächer und Freiflächen und bauen dort Solarparks und Dachanlagen.

SWM: Das sind aussagekräftige Referenzen. Für wen lohnt sich Photovoltaik?

Dieter Röttger: Für jeden, der einen hohen Stromverbrauch oder große Dachflächen hat. Ein Gewerbekunde zahlt heute typischerweise

17 bis 20 Cent pro Kilowattstunde. Der Strom vom eigenen Dach kostet je nach Randbedingungen 7 bis 10 Cent je Kilowattstunde. Oft lassen sich 50 Prozent der Stromkosten einsparen, manchmal sogar noch mehr. Bei Volleinspeisungsanlagen kommt es auf ausreichend Dachfläche an. Hier kann man eine ungenutzte Dachfläche wirtschaftlich nutzen.

SWM: Gibt es weitere Motive für Investoren?

Dieter Röttger: Zunächst geht es schon überwiegend um die Kosten. Allerdings ist Photovoltaik auch immer ein Imagegewinn. Man tut etwas für die Umwelt. Und man ist innovativ. Auch kann eine PV-Anlage dazu genutzt werden, um für ein Gebäude die Anforderungen nach EnEV, also der Energieeinsparverordnung für Neubauten, zu erfüllen. Photovoltaik kann hier ein maßgeblicher Baustein sein.

SWM: Was sind typische Anlagen?

Dieter Röttger: Das kann man so pauschal nicht sagen. Die Anlagengröße reicht von der normalen Hausdachanlage über typische Gewerbe- und größere Industrieanlagen bis hin zu Solarparks mit mehreren tausend Modulen. Wir decken hier grundsätzlich alle Felder ab, haben uns aber schwerpunktmäßig auf größere Anlagen spezialisiert. Zusätzlich unterscheiden wir danach, wie der Strom verwendet wird. Bei Eigenverbrauchsanlagen steht für

INFO

Fallbeispiele aus der Praxis Mendener Bank e.G.

- Carport-System 70 kWp (Kilowatt peak)
Senkung des Stromverbrauchs von 110.000 kWh (Kilowattstunden) auf 55.000 kWh
- erhebliche Kosteneinsparungen beim Stromeinkauf
- Sehr hohe Wirtschaftlichkeit, der Kunde ist rundum zufrieden
- Inzwischen hat die Mendener Bank zwei weitere Standorte mit Photovoltaik ausgestattet, einen davon mit einem weiteren Carport-System

Schreinerei Severin, Fröndenberg-Bentrop

- Belegung des gesamten Daches mit 61 kWp
- Die Anlage produziert zwischen 55.000 und 60.000 kWh pro Jahr
- Stromzukauf wurde um etwa 56 Prozent auf nur noch 11.000 kWh gesenkt
- Hohe Wirtschaftlichkeit

Stock Hallenbau, Arnsberg

- PV-Anlage auf Industriehalle mit 545 kWp
- Volleinspeisungsanlage
- Sinnvolle Nutzung der Dachfläche
- Hohe Wirtschaftlichkeit

den Kunden im Vordergrund, dass der Strom vorwiegend für den eigenen Bedarf produziert wird und nur Überschüsse eingespeist werden. Bei Volleinspeisungsanlagen geht es darum, möglichst viel Strom effizient zu produzieren, ihn zu vermarkten und so eine hohe Wirtschaftlichkeit zu erzielen. ▶



ENTEGRO installiert PV-Anlagen unterschiedlicher Größen: von der privaten Hausdachanlage über landwirtschaftliche Systeme und Industrieanlagen bis hin zur Freiflächenanlage mit mehreren tausend Modulen

SWM: *Wie ermitteln Sie denn, welche Anlage zu wem passt?*

Dieter Röttger: Zunächst kommt es auf das Motiv des Kunden an. Bei Eigenverbrauch analysieren wir die Situation. Oft liegen Lastgangdaten zum Stromverbrauch beim Energieversorger vor. So kann sehr präzise ermittelt werden, wann Strom benötigt wird, wie groß eine Anlage sein sollte und wie sie am besten ausgerichtet ist. ENTEGRO führt solche Lastganguntersuchungen durch, simuliert und analysiert den Verbrauch und plant eine für den Eigenverbrauch optimale Anlage.

SWM: *Macht es nicht Sinn, den Strom zu speichern? Wie weit sind Speichertechnologien derzeit?*

Dieter Röttger: Speicher sind durchaus im Kommen. Allerdings sind die Batterien noch teuer. Ein Speicher verteuert eine Kilowattstunde Strom aus einer PV-Anlage aktuell noch um mindestens 10 Cent bei optimaler Auslastung. Somit werden Speicher aktuell noch weniger aus wirtschaftlichen Gründen eingesetzt als vielmehr für Sonderanwendungen. Das kann z.B. bei bestimmten Förderungen der Fall sein wie etwa bei einem KfW-Effizienzhaus 40, bei dem man nur eine Förderung erhält, wenn Speicher eingesetzt werden.

SWM: *Wie sieht es mit den gesetzlichen*

Rahmenbedingungen aus?

Dieter Röttger: Der ins Netz eingespeiste Strom wird bei kleineren Anlagen über das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) vergütet. Bei größeren Anlagen wird der Strom an einen Direktvermarkter verkauft. Dabei schließt der Kunde einen Vertrag mit einem Direktvermarkter ab. Dieser erhält eine Softwareschnittstelle zur Überwachung und Steuerung der Anlage. ENTEGRO berät dabei, unterstützt bei der Auswahl des Direktvermarkters und richtet die Schnittstellen entsprechend ein.

SWM: *Das klingt alles sehr komplex.*

Dieter Röttger: Ist es auch. Es kann beispielsweise bei Eigenverbrauch nicht einfach eine Solar-GbR gegründet werden, die dem eigenen Betrieb den Strom verkauft. In diesem Falle müsste die volle EEG-Umlage auf den Eigenverbrauch an den Netzbetreiber abgeführt werden. Die Anforderungen wirken sich auch direkt auf die Messtechnik und das Zählerwesen aus. Ich denke, dass auch hier eine unserer Stärken liegt. Auf jeden Fall sollte der Kunde immer das Thema EEG-Umlage auf den Eigenverbrauch im Auge behalten. Ein gutes Konzept spart hier viel Geld.

SWM: *Sie sprachen gerade das Thema Dachflächen an. Sie pachten diese auch, richtig?*



Die Brüder Thomas und Dieter Röttger (v.l.) führen die ENTEGRO Photovoltaik-Systeme GmbH gemeinsam

Dieter Röttger: Genau. Das ist vor allem für Kunden von Interesse, die eine Affinität zu PV-Anlagen haben, aber selbst keine benötigen oder auch einfach nicht investieren möchten. Wir bieten dann an, für das Dach eine Pacht zu bezahlen und betreiben darauf für 20 Jahre eine Anlage. Der Strom wird dann überwiegend in das öffentliche Netz eingespeist, bei Bedarf kann der Dacheigentümer auch mit Strom beliefert werden.

SWM: *Woher kommt eigentlich Ihre Begeisterung für erneuerbare Energien?*

Dieter Röttger: Schon während meines Studiums haben mich erneuerbare Energien begeistert. Später war ich dann bei Kostal (Automobil und Industrie Elektrik – Anm. d. Red.) in der Entwicklung für Photovoltaik-Wechselrichter als Projektleiter tätig und habe im Zuge dieser Tätigkeit mit Forschungsinstituten, vor allem mit dem Fraunhofer ISE, zusammengearbeitet. Da bekommt man viel mit, lernt Hintergründe und viele interessante Themen kennen. Das alles hat mich immer fasziniert.

SWM: *Wie geht es für ENTEGRO weiter?*

Dieter Röttger: Wir sind zurzeit auf Wachstumskurs. Ich gehe davon aus, dass es weiter aufwärtsgeht. Im Frühjahr 2019 werden wir in unsere neu erworbene, eigene Immobilie in Fröndenberg umziehen. Von der Ausrichtung her werden wir uns weiter auf die Themen Eigenverbrauch für Industrie und Gewerbe, speziell auf Lastmanagement, spezialisieren. Hier haben wir gerade eine Schulung für unsere Mitarbeiter geplant, um eigene Anforderungen in Software umzusetzen.

SWM: *Herr Röttger, herzlichen Dank für das Gespräch.*

Manuela Liefelaender | redaktion@suedwestfalen-manager.de

KONTAKT



ENTEGR0 Photovoltaik-Systeme GmbH
Landstraße 2 · 58730 Fröndenberg
Telefon: 02373/39587-0 · Telefax: 02373/39587-19
info@entegro.eu · www.entegro.de