

Kosten sparen mit Systemlösungen



Im Vergleich zu MW-Parks ist die Fläche für Anlagen bis 750 kW Leistung eher klein.

FOTOS (2): IBC SOLAR

PV-Freiflächenanlagen mit einer Leistung knapp unter der Ausschreibungsgrenze entwickeln sich zum interessanten Geschäftsfeld. Um die Kosten für solche Projekte zu senken, bieten einige Unternehmen Systemlösungen an.

In Neusitz im bayerischen Landkreis Ansbach wird auf Hochtouren gebaut. Bald soll hier ein Solarpark mit knapp unter 750 kW installierter Leistung ans Netz gehen. Errichtet wird die Anlage von der IBC Solar AG, die ein prosperierendes Geschäftsfeld für sich entdeckt hat: Freiflächenanlagen knapp unter der Ausschreibungsgrenze, so dass keine Pflicht zur Teilnahme an einer PV-Auktion besteht. Im vergangenen Sommer ist in der gleichen Kommune schon ein Solarpark in dieser Größenordnung in Betrieb gegangen. IBC Solar hat viele weitere gebaut und verzeichnet nach eigenen Aussagen eine große Nachfrage in dem Segment. Die hat auch andere PV-Anbieter erreicht, so dass immer mehr Systemlösungen hierfür auf den Markt kommen.

Laut EEG 2017 müssen Freilandanlagen mit einer Leistung ab 750 kW erfolgreich an einer Ausschreibung teilgenommen haben, damit der Solarstrom nach EEG vergütet wird. Damit schien es eine Weile so, als wenn sich der Markt für Solarparks künftig auf wenige große Anbieter konzentrieren würde, welche die notwendigen Kapazitäten haben, um an den aufwändigen Ausschreibungen teilzunehmen – und zugleich die inzwischen sehr niedrigen Erzeugungspreise anbieten können. Gerade Energiegenossenschaften schienen damit aus dem Rennen zu sein.

IBC Solar wollte das, obwohl das Unternehmen auch schon mehrere Zuschläge in den PV-Auktionen erhalten hat, nicht tatenlos mit ansehen. Das Systemhaus aus Bad Staffelstein ging in die Offensive und begann, Solarparks unterhalb der Ausschreibungsgrenze zu bewerben. Oliver Partheymüller, Leiter Projektentwicklung & EPC Deutschland, nennt die Argumente: »Der Vorteil dieser Projekte ist, dass sie im Rahmen des aktuellen EEG gesetzlich förderfähig sind, mit einer Vergütung, die im Vergleich zu den letzten Ausschreibungen wirtschaftlich recht attraktiv ist. Sie zeichnen sich durch geringen Flächenverbrauch aus und haben durch ihre kleine Größe auch kaum Hürden beim Netzanschluss zu nehmen.« Diese Kombination führe zu geringen Investitionsvolumina, was wiederum gut zu den finanziellen Möglichkeiten von Energiegenossenschaften, kleinen Stadtwerken und Kommunen passe. Auch für Gewerbetreibende und Privatinvestoren, die passende Grundstücke zur Verfügung haben, sei die Größenordnung interessant.

Die Strategie ging auf. Nach aktuellem Stand hat IBC Solar 17 Solarparks mit knapp unter 750 kW Leistung fertiggestellt, vier sind im Bau und 21 in Planung. Dabei fährt das Unternehmen zweigleisig. Zum einen übernimmt IBC Solar als Generalunternehmer die Errichtung von bereits entwickelten Kunden-Projekten. Zum anderen entwickelt

das Unternehmen selbst Projekte als technisch, wirtschaftlich und finanziell schlüsselfertige Konzepte. »Bei Projekten, die wir selbst entwickeln, bieten wir den Investoren zusätzlich zur Projektentwicklung und der Errichtung auch die Bau- und Zwischenfinanzierung an«, sagt Partheymüller. Dies sei gerade für Kommunen und Energiegenossenschaften, die oft mit begrenzten finanziellen Ressourcen ausgestattet sind, ein wichtiges Argument.

Neue Paketlösungen

Wenngleich etwas anders gelagert, wollen nun auch andere PV-Anbieter von dem Segment profitieren und bieten spezielle Lösungen an. Einige Beispiele: Der Modulhersteller REC Solar und Schneider Electric, Spezialist für Energiemanagement, haben im Februar 2017 eine gemeinsame Produkt vorgestellt. Die »REC-Schneider 750 kW All-In-One Solution« ist mit einer Leistung von knapp unter 750 kW speziell auf den deutschen Markt ausgerichtet. Hochleistungsmodule der REC TwinPeak-Serie und eine Wechselrichterstation bestehend aus Wechselrichter (XC680), Trafo, Schaltanlage sowie Netzübergabe seien optimal aufeinander abgestimmt, teilen sie mit.

Wie oft dieses Komplettpaket schon zum Einsatz gekommen ist, kann Olaf Krückemeier, Director Sales Central Europe bei REC, nicht sagen. »Wir wollen eine gemeinsame Lösung bieten, aber wir haben keinen gemeinsamen Vertriebsfokus«, begründet er dies. Bei vielen Projekten gebe es technische Sonderanforderungen, die einzeln betrachtet werden müssen. Aber der Anstoß sei gegeben und die Anfragen kämen von diversen Seiten wie Investoren und Landwirten.

Der Wechselrichterhersteller Kaco hat auf der Intersolar 2017 ein schlüsselfertiges Gesamtpaket für PV-Anlagen bis 750 kW DC-Leistung in den Markt eingeführt. Es trägt den Namen »CPSS – Central Power String Solution« und ist eine Gesamtlösung aus den Stringwechselrichtern »blueplanet 50.0 TL3«, dem DC-Combiner sowie dem sogenannten »blueblock« – einem Container mit Schaltanlage, Transformator und Niederspannungsverteilung. Laut Kaco verbessere das Paket die Kosteneffizienz und ermögliche den zuverlässigen Betrieb des Solarparks. Auch Kaco hat als potenzielle Kunden Kommunen, Stadtwerke, Energieversorger und Energiegenossenschaften im Blick. »Sie können damit Klimaschutzziele erreichen oder, im Falle von Energieversorgern, den regenerativen Anteil in ihrem Energiemix aufbessern«, sagt Georg Kress, Application Manager bei Kaco New Energy.

Allerdings räumt er ein: »Die Vergütung ist zwar attraktiv, aber es ist trotzdem eine Herausforderung, dafür wirtschaftlich zu bauen. Davor schrecken viele zurück, vor allem auch, weil sie die Expertise nicht im Haus haben und es die Wirtschaftlichkeit schmälert, wenn zu viel externes Know-how eingekauft werden

muss.« Bei kleineren und mittleren Planungsbüros sei es häufig auch nicht vorhanden. »Deshalb sind nun Wege gefragt, die Anlagenplanung zu erleichtern und Kosten einzusparen.« Solch einen Weg zeigt auch SMA auf: Das entsprechende 750 kW-Paket beinhaltet Sunny Tripower-Wechselrichter, Inverter Manager und eine Mittelspannungsschaltanlage von Siemens.

Kundenwunsch erfüllt

Meteocontrol hat ebenfalls ein Produkt für Solarparks bis 750 kW Leistung entwickelt. »Prinzipiell bieten wir eine solche Lösung schon seit Jahren an. Zur Effizienzsteigerung wünschten sich unsere Kunden aber eine schlüsselfertige Lösung«, erklärt Martin Schneider, Geschäftsführer der Meteocontrol GmbH, die Entwicklung. Sein Unternehmen habe darauf reagiert und Anfang 2017 eine Kombination aus Standardprodukt und Dienstleistung in den Markt eingeführt.

Das Angebot zum Fixpreis umfasst Monitoring, Einspeisemanagement und die Direktvermarktung von PV-Anlagen in Deutschland mit einer Kapazität von bis zu 750 kW. Meteocontrol übernimmt die komplette Abwicklung von der Projektierung bis hin zur Inbetriebnahme von Monitoring, Einspeisemanagement und Direktvermarktung. »Das spart dem Betreiber viel Zeit bei Koordination und Umsetzung. Er kann sich ausschließlich auf den Anlagenbau konzentrieren«, sagt Schneider. Der Paketpreis beinhaltet die Systemlösung mit Schaltschrank und allen erforderlichen Komponenten sowie anfallende Reisekosten innerhalb Deutschlands.

Aktuell arbeitet Meteocontrol an Weiterentwicklungen. So soll in Zukunft beispielsweise die sichere VPN-Verbindung zum Direktvermarkter direkt von dem blue'Log-Datenlogger bzw. Parkregler aufgebaut werden können. Dies soll die Inbetriebnahme vereinfachen und Kosten sparen, indem auf den bislang zusätzlich erforderlichen Router verzichtet werden kann. Meteocontrol verspricht sich dadurch eine noch größere Nachfrage.

IBC Solar geht einen anderen Weg und will verstärkt Kommunen für die Größenordnung gewinnen. Im Februar ist der »Kommunal-Solarpark« in Marnitz, Mecklenburg-Vorpommern in Betrieb gegangen. Oliver Partheymüller geht davon aus, dass in diesem Jahr mehrere Kommunen nachziehen werden. Ina Röpcke

In Neusitz im Landkreis Ansbach entsteht gerade der zweite Solarpark mit einer Leistung knapp unter 750 kW.

