

In Südafrika ist Eigenversorgung durch Fotovoltaik gefragt

20.02.2019

Trotz starkem Wettbewerb Chancen für deutsche Unternehmen / Von Edith Mosebach

Bonn (GTAI) – Südafrika hat Sonne satt. Haushalte und Gewerbetreibende wissen dies zunehmend zu nutzen. Deutsche Fotovoltaik-Unternehmen etablieren sich erfolgreich vor Ort.

Die Sonne meint es gut mit Südafrika. Mit mehr als 2.500 Sonnenstunden pro Jahr und einer durchschnittlichen Globalstrahlung von 2.100 Kilowattstunden pro Quadratmeter sucht das Potenzial zur Energieerzeugung weltweit seinesgleichen. Die täglichen Einstrahlungswerte sind rund doppelt so hoch wie in Europa. Würde dieses immense Potenzial zunächst vor allem in Großanlagen unabhängiger Solarstromerzeuger genutzt, so treten in den letzten Jahren zunehmend private Haushalte und Gewerbetreibende auf den Plan.

Fotovoltaikanlagen zur Eigenversorgung sind in Südafrika im Trend. Getrieben wird die Nachfrage insbesondere durch geradezu explodierende Stromtarife. Konkret hat sich der durchschnittliche Strompreis seit 2009 mehr als verdoppelt (Stand 2018: rund 0,06 Euro pro Kilowattstunde). Zugleich nehmen die Anschaffungskosten für Fotovoltaikkomponenten stetig ab. Und schließlich kommt es seit Dezember 2018 wieder zu systematischen Teilabschaltungen im Netz (load shedding). Auch das dürfte den Wunsch nach Unabhängigkeit vom öffentlichen Netz nähren.

Durch Innovation und Service überzeugen

Das dynamische Wachstum im Fotovoltaikbereich hat neben lokalen Anbietern bereits sehr viel internationale Konkurrenz ans Kap gelockt. Die Wettbewerbsdichte ist hoch. "Jedoch bietet der weiterhin stark wachsende Fotovoltaikmarkt Geschäftschancen, auch für neu in den Markt eintretende Firmen, wenn innovative Lösungen, Produkte, Betreibermodelle und umfassende Dienstleistungen angeboten werden", so Jens Hauser vom Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien und Energieeffizienz der AHK südliches Afrika.

Zahlreiche deutsche Unternehmen haben sich mittlerweile in der Fotovoltaikbranche erfolgreich etabliert. So etwa die Südafrika-Tochter der IBC Solar AG. Das deutsche Fotovoltaiksystemhaus ist globaler Anbieter für Energielösungen und Dienstleistungen im Bereich Fotovoltaik und Energiespeicher. Kerngeschäft des Unternehmens ist die Distribution von Fotovoltaiksystemen der Eigenmarke als auch von Fremdanbietern. Anwendungen sind Eigenverbrauchsanlagen für Gewerbetreibende und Privathaushalte sowie netzunabhängige Systeme und Quartierspeicher. In einigen Märkten plant und entwickelt IBC SOLAR auch Solarparks bis zur schlüsselfertigen Übergabe.

Seit Januar 2017 ist das Unternehmen in Südafrika mit einer Distributionsgesellschaft tätig. Die IBC SOLAR South Africa (Pty) Ltd. hat ihren Hauptsitz in Kapstadt, ein zweites Standbein gibt es in Johannesburg. Die südafrikanische Niederlassung von IBC SOLAR vertreibt Systeme an Installateure und Generalunternehmer für den Einsatz in Fotovoltaikanwendungen für den gewerblichen Bereich als auch private Haushalte. Managing Director Daniel Haitzler berichtet im Interview:

Herr Haitzler, was hat IBC SOLAR vor zwei Jahren zum Schritt nach Südafrika bewogen?

Der südliche Afrikamarkt für Solarsysteme ist ein junger, schnell wachsender Markt mit viel Potenzial, nicht nur für die klassische Energieerzeugung, sondern auch für Speicherlösungen. IBC SOLAR hat seine Produkte bereits

IN SÜDAFRIKA IST EIGENVERSORGUNG DURCH FOTOVOLTAIK GEFRAGT

vorher über seinen Premium-Partner Maxx Solar vertrieben, der schon seit 2012 eine Dependence in Südafrika hat und auch Fachtrainings für Fotovoltaikinstallateure anbietet. Die Trainingsdivision von Maxx gibt es weiterhin, die Distributionsseite hat IBC SOLAR dann 2017 übernommen.

Sie waren als Mann der ersten Stunde von Anfang an dabei. Worin lagen bislang die größten Herausforderungen?

Afrika tickt naturgemäß etwas anders als viele Solarmärkte in Europa. Es gibt hier weniger Einspeisepotenziale als in beispielsweise Deutschland, sodass Anreize wie ein instabiles Netz und damit Eigenverbrauch mit Speicherlösungen und natürlich der Wille, nachhaltige Energie zu erzeugen, im Vordergrund stehen. Des Weiteren sind die Produkthanforderungen des Marktes etwas andere als in Europa, sodass wir im ersten Aufbaujahr hier einige Optimierungen vornahmen, um uns besser an den Marktbedürfnissen auszurichten. Diese waren zum Beispiel die Aufnahme eines 72-Zeller-Solarmodules, welches in Europa weniger gängig ist.

Mit welcher Strategie gelingt es Ihnen, sich in einem mittlerweile hart umkämpften Markt zu behaupten?

Es half uns, sich den lokalen Gegebenheiten ein Stück weit anzupassen und gleichzeitig aber auch ein paar deutsche Tugenden in den Markt zu tragen; frei nach dem Motto "Think Global, Act Local". Konkret heißt das, Anpassung des Produktportfolios auf die Marktanforderungen, hohe Flexibilität, kurze Planungs- und schnelle Umschlagszeiten und guter Service. Gleichzeitig aber nur das zu versprechen, was man halten kann, in Verbindung mit technischer Produkt- und Systemberatung. Beispielsweise stellen wir Kunden unsere Systemdesignsoftware Fotovoltaikmanager als Tool zur Verfügung.

Interkulturelle Kompetenz wird im Afrika-Geschäft oft als ein Schlüssel zum Erfolg genannt. Wo lauern Ihrer Auffassung nach die größten Fettnäpfchen im Umgang mit südafrikanischen Geschäftspartnern?

Aus unserer Sicht ist es wichtig, Geduld mitzubringen und sich bei den Kunden Vertrauen zu erarbeiten. Wir setzen nicht auf schnelles Geschäft, sondern auf den Aufbau einer Kundenbeziehung, die ein gutes Paket aus Marktpreis, Service und technischem Austausch bildet. Das braucht Zeit.

Deutsche Unternehmen nutzen Südafrika häufig als Sprungbrett in die Region. Ist das auch für Sie eine Option? Sind Sie bereits auf anderen Märkten im südlichen Afrika aktiv?

Ja, wir verkaufen aus Südafrika heraus auch erfolgreich in die umliegenden Länder und betreuen den Subsahara-Markt aus Kapstadt heraus. Unter anderem liefert IBC Solar South Africa nach Botsuana, Kenia, Malawi und Sambia. Hauptexportländer 2018 waren Namibia und Simbabwe. Dort hat die Standard Association of Zimbabwe, eine gemeinnützige Organisation, die mit dem Deutschen Institut für Normung vergleichbar ist, im Frühsommer ein Leuchtturmprojekt zur solaren Eigenversorgung von einem unserer lokalen Partner installieren lassen. Wir haben am Ende auch vor Ort bei der Inbetriebnahme unterstützt. Computer, Drucker, Licht, Klimaanlage und Kühlgeräte können nun zuverlässig mit Energie versorgt und vom instabilen öffentlichen Stromnetz abgekoppelt werden.

IN SÜDAFRIKA IST EIGENVERSORGUNG DURCH FOTOVOLTAIK GEFRAGT

Kontaktadresse

Kompetenzzentrum Erneuerbare Energien und Energieeffizienz

Deutsche Industrie- und Handelskammer für das südliche Afrika (AHK)

Ansprechpartner Herr Jens Hauser

P.O. Box 1272

Cape Town, 8000

4th Floor, 42 Keerom Street

Cape Town 8001

T +27 (0)21 422 55 77

jhauser@germanchamber.co.za ▶

<http://www.germanchamber.co.za> ▶

Weitere Informationen zu Wirtschaftslage, Branchen, Geschäftspraxis, Recht, Zoll, Ausschreibungen und Entwicklungsprojekten in Südafrika können Sie unter <http://www.gtai.de/suedafrika> ▶ abrufen. Unter <http://www.gtai.de/afrika> ▶ erhalten Sie mittels interaktiver Karte unsere Informationen zum Land Ihrer Wahl.

KONTAKT

Edith Mosebach

☎ +49 228 24 993 288

✉ [Ihre Frage an uns](#)

Alle Rechte vorbehalten. Nachdruck – auch teilweise – nur mit vorheriger ausdrücklicher Genehmigung. Trotz größtmöglicher Sorgfalt keine Haftung für den Inhalt.

© 2019 Germany Trade & Invest

Gefördert vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie aufgrund eines Beschlusses des Deutschen Bundestages.