



Vor solchen Schäden können Installateure ihre Kunden im ersten Jahr schützen, indem sie eine Allgefahrenversicherung ohne zusätzlichen Aufpreis für das erste Jahr direkt mitliefern.

Rundum sorglos

Versicherungen: Installateure können Versicherungsangebote für ihre Kunden als wirkungsvolles Marketinginstrument einsetzen. Das Angebot ist groß, und die Preise sind deutlich gefallen.

Es war eine böse Überraschung für den Kunden von Bernd Masur, als plötzlich fünf Wechselrichter der 130-Kilowatt-Anlage verschwunden waren. Anders als bei den im ländlichen Raum sonst üblichen Versteckspielchen in der Nacht zum 1. Mai tauchten die Geräte aber nicht wieder auf. Der Kunde hatte jedoch Glück im Unglück: Der Diebstahl wurde von einer Anlagenversicherung ersetzt, die Masur als Geschäftsführer des in Aalen ansässigen „Solarzentrum Ostalb“ seinen Kunden inzwischen standardmäßig beim Verkauf einer Anlage mitliefert.

„Das kommt gut an, denn die Betreiber fühlen sich dadurch nicht nur technisch optimal beraten, sondern auch wirtschaftlich gut abgesichert, wenn wir

auch an solche kaufmännischen Aspekte denken“, beschreibt Masur die Reaktion seiner Kunden. Diese erhalten ein Jahr Versicherungsschutz ohne zusätzlichen Aufpreis, was den Installateur pro Kilowatt nur ein paar Euro kostet.

Die Versicherung bietet aber nicht nur dem Kunden einen besseren Schutz seiner Investition, auch der Verkäufer profitiert. „Anlass war für uns die Feststellung, dass es während der Montage eine Versicherungslücke gibt, sowohl für den Kunden als auch für uns“, erklärt Bernd Masur. „Wenn die Module ausgeliefert wurden, zahlt der Kunde einen Großteil des Anlagenpreises und der Eigentumsübergang ist erfolgt. Unsere Installateursversicherung greift dann nicht mehr

für die gelieferte Ware.“ Da kann es schnell zum Streit zwischen Bauherr und Installationsbetrieb kommen, wer für den Verlust geradestehen muss, wenn beispielsweise Module von der Baustelle gestohlen werden oder vor Abschluss der Montage bereits befestigte Module von Hagel oder Sturm beschädigt werden.

„Bei uns ist die Anlage des Kunden ab Lieferung ein Jahr geschützt“, so Masur. Abgeschlossen hat er dafür einen Rahmenvertrag mit der W&W-Versicherung. „Wir melden dort jeweils am Jahresanfang die voraussichtlich zu installierende Leistung und zahlen dann die Prämie im Voraus.“ Bei einer Mindestprämie von 1.500 Euro im Jahr für diesen Rahmenvertrag ließen sich einige hundert **»**




Stellen Sie sich vor, wie ein einziges Solarmodul den Lebensraum eines Eisbären erhalten kann

Ein 240 W Solarmodul
spart rund 500 Liter Erdöl.


Der Einsatz von Sonnenenergie
vermindert die globale Erwärmung...
und trägt zum Schutz unserer Erde bei.



Seoul Office 82-2-746-4517 E-mail hyundaisolar@dhi.co.kr London 44-20-8741-0501

Tübingen:  MHHsolartechnik | www.mhh-solartechnik.de Tel. 49-7071-98987-0

Cölbe:  Wagner & Co | www.wagner-solar.com Tel. 49-6421-8007-0

Hamburg:  Sun Energy | www.sunenergy.eu Tel. 49-40-520143-0



Eine Allgefahrenversicherung kostet derzeit etwa 0,2 bis 0,3 Prozent des Anlagenwertes als Jahresprämie.

Kilowatt Anlagenleistung versichern. Der Installateur meldet dabei die Kundenanlagen dem Versicherer, und der liefert dann vierteljährlich eine Übersicht der versicherten Kundenanlagen.

Für den Betreiber handelt es sich bei der Versicherung um einen Schutz der Anlage vor praktisch allen denkbaren Gefahren. Heinz Liesenberg, Versicherungsspezialist für erneuerbare Energien, empfiehlt Betreibern ausschließlich derartige „Allgefahrenversicherungen auf Basis einer Neuwertversicherung“. Das heißt, nicht der restliche Zeitwert der Photovoltaikanlage wird im Schadensfall ersetzt, sondern die Anlage bei einem Totschaden, zum Beispiel nach einem Brand, komplett neu errichtet. Das Versicherungskonzept wurde aus der Elektronikversicherung entwickelt. Anders als bei einer üblichen Gebäudeversicherung sind damit auch Diebstahl, Vandalismus, Konstruktionsmängel und der Ertragsausfall abgedeckt.

Schutz vor allen Gefahren

Für größere Photovoltaikanlagen ist ein solcher Schutz in der Regel unverzichtbar und oft auch Bedingung für eine Bankfinanzierung. Kleine Anlagen lassen sich alternativ auch problemlos in die Wohngebäudeversicherung integrieren, manchmal sogar ohne Aufpreis. Doch diese Versicherung deckt nur die ausdrücklich vereinbarten Risiken ab. Diese Variante kommt auch in Betracht, wenn das vom Installateur bezahlte Versicherungsjahr für den Kunden abgelaufen ist. Dann sollte sich der Betreiber rechtzeitig um einen unterbrechungsfreien Schutz der Anlage kümmern.

Bernd Masur empfiehlt seinen Kunden, das direkt nach der Inbetriebnahme der Anlage mit dem eigenen Versicherungsmakler zu regeln, also schon wenn

der Versicherungsschutz gerade erst begonnen hat. „Wir wollten aus vertrieblichen Gründen nicht, dass der Versicherer auf jeden unserer Kunden direkt zugeht“, begründet er diese Vorgehensweise. Andreas Lietz vom Industrieversicherungsmakler BDJ in Hamburg empfiehlt bei Rahmenverträgen dagegen, den Versicherer sogar zu verpflichten, dass dieser rechtzeitig vor Ablauf der vom Installateur bezahlten Laufzeit den Anlagenbetreiber darüber informiert. Der Betreiber kann dann für eine Anschlussversicherung sorgen.

„Formal wird der Anlagenbetreiber bei einem Rahmenvertrag zum ‚Mit-Versicherungsnehmer‘ und erhält ein bankfähiges Versicherungszertifikat mit dem Charakter eines ‚Ersatz-Versicherungsscheins‘“, präzisiert Lietz. Wichtig sei, dass der Rahmenvertrag regelt, wer welche Rechte und Pflichten hat. Der Anlagenbetreiber muss informiert werden und die Möglichkeit bekommen, die Prämie zu bezahlen, wenn der Installateur dies vergisst oder nicht mehr kann, zum Beispiel im Fall der Insolvenz.

Eine Allgefahrenversicherung für Photovoltaikanlagen kostet derzeit etwa 0,2 bis 0,3 Prozent des Anlagenwertes als Jahresprämie, je nach Versicherungsumfang und Bedingungen. Besonders die verschiedenen hohen Selbstbeteiligungen im Schadensfall und Variationen beim Ertragsausfall sorgen für Preisunterschiede. Die Mindestprämie für die Versicherung einer einzelnen Anlage liegt bei rund 60 Euro. Für kleine Anlagen wäre das verhältnismäßig viel. Für den Installateur sind die Kosten innerhalb eines Rahmenvertrages zum Teil erheblich günstiger.

Dabei sind die Preise für Photovoltaikversicherungen in den letzten Jahren fast im selben Tempo wie die Anlagenpreise gesunken. Bei einer 100-Kilowatt-Anlage beispielsweise von 1.000 Euro auf 400 Euro (plus Versicherungssteuer), rechnet Andreas Lietz vor. Er sieht inzwischen aber ein Ende dieser Entwicklung und befürchtet eine ähnliche Situation wie bei der Windenergie vor sechs Jahren, als die Räder zeitweise nicht versicherbar waren.

Die Versicherer hatten ohne Qualitätskontrolle alles versichert, und größere Schadensfälle machten die Verträge unwirtschaftlich. Zahlreiche Kündigungen von Versicherungsverträgen und Preiserhöhungen waren die Folge. Der

aktuelle Bauboom bei der Photovoltaik könnte der Solarbranche eine ähnliche Situation bescheren.

Lietz rechnet damit, dass die Prämien der Versicherer wieder steigen, weil aufgrund der hohen Zubaudichte die Gefahr besteht, dass bei einem größeren Naturereignis reihenweise Photovoltaikanlagen beschädigt werden könnten. Schäden seien bisher selten, aber wenn sie aufträten, seien die Kosten im Einzelfall sehr hoch.

Vertragsprüfung kann sich lohnen

Betreibern rät Lietz daher: „Wer vor Jahren seine damals noch teure Anlage versichert hat, sollte seinen Vertrag aktualisieren. Die Versicherungssumme deckt üblicherweise die Wiedererrichtung der Anlage im Totschadensfall ab. Da Photovoltaik heute nur noch halb so viel kostet wie vor einigen Jahren, lassen sich die Versicherungsprämien dadurch deutlich senken.“ Die Versicherungssumme für den Ertragsausfall sollte aber gleich bleiben, weil sich die Vergütungshöhe und damit der Verlust bei Anlagenstillstand nicht verringert hat. Bei größeren Anlagen sei eine solche Überprüfung der Konditionen ohnehin alle drei Jahre üblich und ein Wechsel unproblematisch, so Lietz, vor allem wenn kein Schadensfall aufgetreten ist und der Betreiber die regelmäßige Prüfung und Wartung der Anlage belegen kann.

Auch Installateure sollten ihre Rahmenverträge für Kundenanlagen regelmäßig überprüfen. Das Solarzentrum Ostalb sparte allein durch das Einschalten eines Maklers beim gleichen Versicherer ein Viertel an Versicherungsprämie ein.

Sich an einen Makler zu wenden empfiehlt sich noch aus anderen Gründen: Die Versicherungsbedingungen der verschiedenen Anbieter unterscheiden sich erheblich. Neben den Standardverträgen der Versicherungsgesellschaften bieten Makler eigene, oft für spezielle Betreiberbedürfnisse entwickelte Konzepte an. Für Betreiber und Installateure ist der Markt derzeit kaum zu überblicken.

Heinz Liesenberg rät deshalb Betreibern und Installateuren, nicht selbst Angebote einzuholen, sondern einen auf Photovoltaik spezialisierten Makler zu beauftragen, der nicht die Interessen einzelner Versicherungsgesellschaften vertritt, sondern die für den Betreiber passende Lösung findet. ♦ Thomas Seltmann