

Leitfaden für den Verkauf von Photovoltaikanlagen

Studiengang: Dipl. Techniker/in HF Holztechnik | Vertiefung: Holzbau
Betreuer*in: Martin Wiederkehr
Experte: Martin Bürgi (M. Bürgi GmbH)

Um der Brawand Zimmerei AG aus Grindelwald den Einstieg in den Photovoltaikmarkt zu erleichtern wurde ein Leitfaden für den Verkauf von Photovoltaikanlagen erstellt. Zudem wurden geeignete Photovoltaikmodule evaluiert und Planungstools verglichen.

Ausgangslage

Die Brawand Zimmerei AG versucht seit einigen Jahren in den Photovoltaikmarkt einzusteigen. Aus Zeitgründen ist das Projekt aber immer wieder verschoben worden. Die Brawand Zimmerei AG möchte Photovoltaikanlagen hauptsächlich bei Dachsanierungen, aber auch bei Neubauten planen und verkaufen.

Zielsetzung

Mit dieser Diplomarbeit soll nun endgültig der Einstieg in den Verkauf von Photovoltaikanlagen geschafft werden. Es werden drei Photovoltaikmodule evaluiert, welche hauptsächlich verkauft werden sollen. Es wird ein geeigneter Elektropartner gesucht und die Schnittstellen und Zuständigkeiten werden definiert. Am Ende der Arbeit soll ein Leitfaden entstehen, welcher die Projektleiter*innen während dem Verkaufsprozess von Photovoltaikanlagen unterstützt.

Vorgehen

Durch einen Workshop von Reto Nussbaumer konnten im Januar 2021 Grundkenntnisse zur Photovoltaik erlernt werden. Um einen generellen Anhaltspunkt sowie einen Ansprechpartner zu haben wurden zu Beginn die geeigneten Photovoltaikmodule für die Brawand Zimmerei AG evaluiert. Mit den gesammelten Informationen und nach Gesprächen mit Herstellern, mit der Geschäftsleitung und dem Elektropartner wurde der Leitfaden konzipiert. Zum Abschluss wurden die evaluierten Photovoltaikmodule sowie der

gesamte Leitfaden der Geschäftsleitung sowie dem Projektleiter Thomas Stuber vorgestellt.

Resultate

Von den sechs evaluierten Photovoltaikmodulen wurden die Module MegaSlate 2 von der Firma 3S Solar Plus AG und das Arres Premium 3.0 von der Firma Solarmarkt GmbH als «Hauptmodule» evaluiert, welche standardmässig verkauft werden sollen. Für zwei weitere Module ergab die Evaluation, dass diese auf Kundenwunsch oder unter bestimmten Umständen verkauft werden können. Einige Planungstools wurden in den Leitfaden aufgenommen. Eine Planungssoftware wird aber vorerst nicht angeschafft, da Planungsleistungen modulbezogen vom jeweiligen Hersteller erbracht werden.

Zusammenfassung

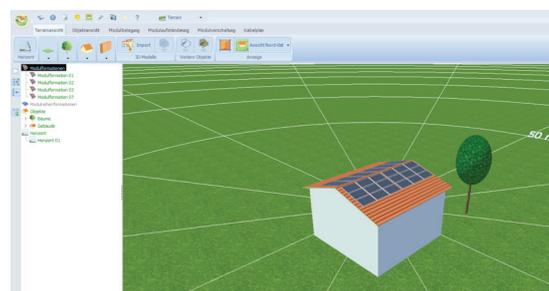
Vor- und Nachteile der unterschiedlichen Photovoltaikmodule konnten evaluiert und der Brawand Zimmerei AG aufgezeigt werden. Vier Module wurden bei der Evaluation ausgewählt und stehen nun für den Verkauf zur Verfügung. Durch den erstellten Leitfaden wurde die Planung vereinfacht und die Informationsbasis aufgebaut, so dass nun alle Projektleiter*innen der Brawand Zimmerei AG Photovoltaikmodule verkaufen und planen können. Der Leitfaden soll durch Erfahrungswerte im Laufe der Zeit überarbeitet, ergänzt und verbessert werden.



Florian Luginbühl



PV-Module ARRES Premium - Pilotprojekt «Würigler» 2021



Ausschnitt aus der Software PV*SOL Premium - Testversion Januar 2022