

Pressemitteilung

SolarContact-Index Juni 2013: Photovoltaik Nachfrage weiter rückläufig

Hamburg, 19.07.2013 Die Nachfrage nach Photovoltaik-Anlagen im typischen Kleinanlagensegment bis 30 kWp ist im Juni 2013 weiter zurückgegangen. Damit setzt sich der Trend, der sich im Mai bereits angedeutet hat, weiter fort. Im Jahresvergleich bleibt die Auftragslage für Solar-teure hingegen stabil und liegt noch immer leicht im Plus.



Mit 108 Punkten verzeichnet der SolarContact-Index ein leicht rückläufiges Interesse an Photovoltaikanlagen im Juni 2013. Mit 133 Punkten im Mai und 158 Punkten im April lag die Nachfrage in den zwei Vormonaten noch deutlich höher. Für Solarteure bislang noch keine beunruhigende Situation, da die Nachfrage im Jahresvergleich weiter über dem Schnitt liegt (100 Marke). Der sich fortsetzende Auftragsrückgang sollte jedoch im Auge behalten werden.

Anfragen für Photovoltaik-Anlagen gehen den zweiten Monat in Folge leicht zurück.

Wie ist der SolarContact-Index zu lesen?

Orientierungspunkt auf der Index-Skala ist der Wert „100“. Dieser markiert das durchschnittliche monatliche Anfrageaufkommen für neu zu bauende Photovoltaik-Anlagen, gemessen an den vergangenen zwölf Monaten, welches die DAA Deutsche Auftragsagentur über eigene Internetportale und Partnerportale registriert hat. Dieses Anfrageaufkommen bewegt sich in einer Größenordnung von mehreren 10.000 Projektanfragen, hauptsächlich für Anlagengrößen bis 30 kWp. Anhand dieses Investitionsinteresses aus den vergangenen zwölf Monaten, welches auf einer breiten Datenbasis fußt, lässt sich mit Hilfe der Indexierung die aktuelle Nachfrage nach Photovoltaikanlagen bewerten.

Aussage 1: Momentane Nachfrage

Den vergangenen Monat markiert jeweils der schwarze Pfeil. Der Wert von 108 sagt in diesem Fall aus, dass die Nachfrage nach Photovoltaik-Anlagen im Monat Juni leicht über dem Monatsdurchschnitt der vergangenen zwölf Monate liegt. Für das Photovoltaik Handwerk eine zunächst positive Nachricht, da das Anfrageaufkommen leicht überdurchschnittlich ist.

Aussage 2: Tendenz

Über diese singuläre Monatsbetrachtung hinaus lässt der Vergleich zum Vormonat, repräsentiert durch den grauen Pfeil, eine Entwicklung bei der Nachfrage nach Photovoltaikanlagen erkennen. So lag der Indexwert des Vormonats Mai mit 133 Punkten deutlich über dem aktuellen Juni-Wert, was der zunächst positiven Bewertung des Juni zusätzlich eine negative Tendenz zum Vormonat beschert. Eine weitere wichtige Einschätzung für das Photovoltaik Handwerk, wie stabil die derzeitige Auftragslage ist.

Internet Anfragen bilden die Datengrundlage

Der SolarContact-Index bildet ausschließlich das Anfrageaufkommen für Photovoltaik-Anlagen im Internet ab. Die DAA Deutsche Auftragsagentur aus Hamburg hat sich als einer von drei großen Internet-Anfragedienstleistern in Deutschland etabliert und konzentriert sich seit mehr als drei Jahren ausschließlich auf die Projektvermittlung für regenerative Gebäudetechnik sowie Dämmungs- und Sanierungsarbeiten. Mit einem breiten Netz von Partnerportalen, Verlagswebseiten, Verbänden und Blogs aggregiert die DAA einen signifikanten Teil der deutschlandweiten Internetanfragen für Photovoltaikanlagen.

Fachbetriebssuche im Internet hat sich etabliert

Der Weg, über das Internet Fachbetriebe für den Bau einer Solaranlage, für die Modernisierung der Heizung, der Fenster, des Dachs oder der Gebäudedämmung anzufragen, ist heute Standard neben der Handwerker-Suche in Branchenverzeichnissen oder der Empfehlung über Bekannte. Spezialisierte Dienstleister wie die DAA ermöglichen Endkunden mit ihrem kostenfreien Service, mit einer Anfrage gleich mehrere Fachbetriebe aus der Region zu erreichen für ein Angebot, und ermöglichen auf diesem Weg mehr Transparenz bei der Angebots- und Preisgestaltung.

Knapp 30.000 Projektanfragen für Photovoltaik-Anlagen im Jahr 2012, welche die DAA über eigene und Partnerportale akquiriert hat, verdeutlichen im Vergleich zu 184.298 gemeldeten Photovoltaik Anlagen bei der Bundesnetzagentur den Stellenwert, welche die Onlinevermittlung für Solarteure bereits heute hat.

Die eigene Auftragslage verbessern

Anfragedienstleister wie die DAA ermöglichen Solarteuren, Heizungs- und Fensterbauern, Dachdeckern, Dämmungsfachbetrieben u.a. und durch ihr großes Aufkommen von Endkunden-Projekten, die eigene Auftragslage besser auszulasten. Je nach Saison- und Tagesgeschäft können jederzeit und deutschlandweit zusätzliche Projekte hinzugezogen werden. Die klassische Akquise-Arbeit reduziert sich in diesem Fall auf die Erstellung eines fundierten Angebots. Den warmen Kundenkontakt liefert die DAA.

Abdruck honorarfrei, Beleg erbeten

Redaktionskontakt:

Christian Märtel; Telefon: 040-209 316 973; Mail: christian.maertel@daa.net