

DEGA

MAGAZIN FÜR ENTSCHEIDER

■ **Motorsäge** / Seite 34

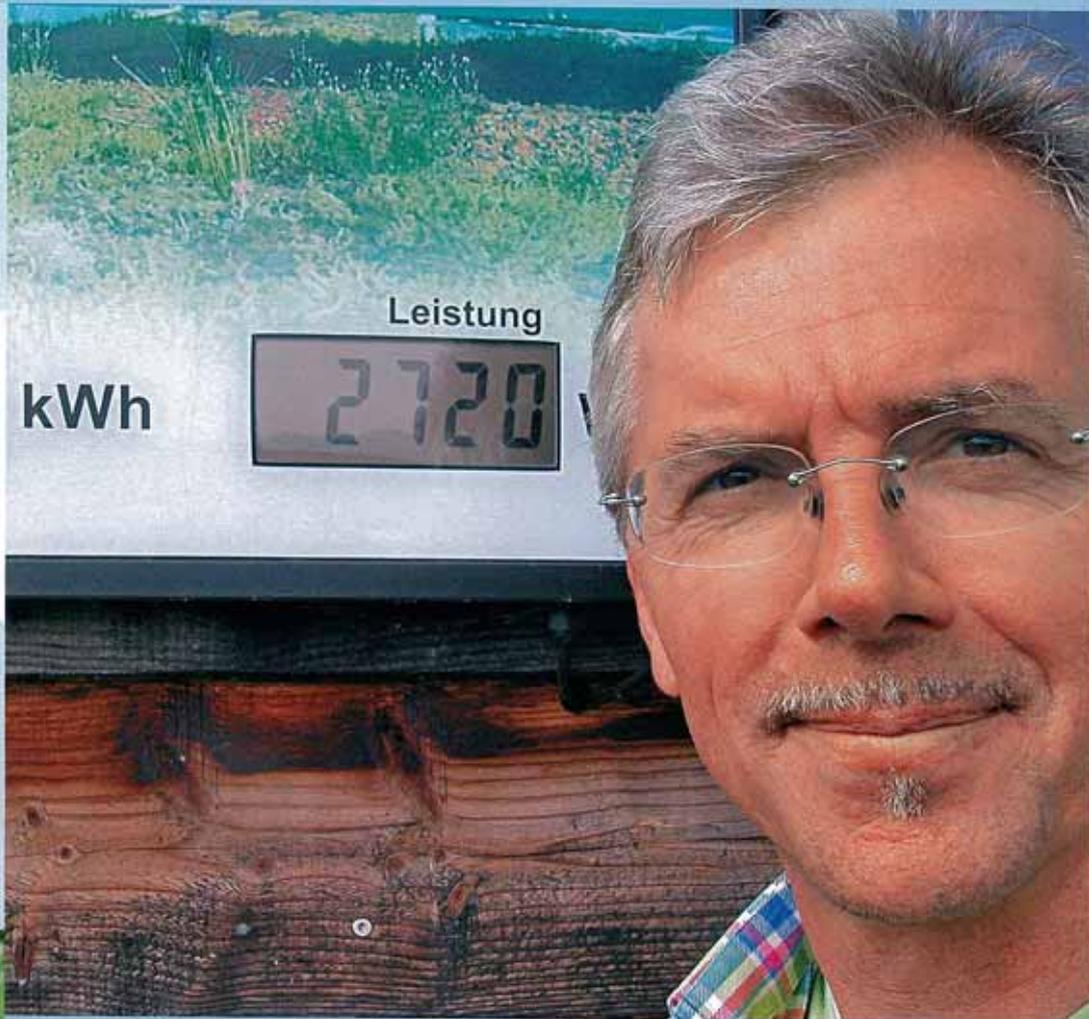
Aufgepasst:
Die Schneidgarnitur
muss passen

■ **Schulhof-Aktion** / Seite 36

Da lernt der Hörer,
was der Landschafts-
gärtner kann

■ **Storchschnabel** / Seite 28

Die besten Geranium-
Sorten für die sonnige
Freifläche



■ **Dachbegrünung** / ab Seite 10

So lassen Sie das Dach mitverdienen

Dachbegrünung + Solarstrom, Fördermittel,
Leckagen aufspüren, Gütesicherung Substrate

WESHALB NICHT DEN DACHDECKERMEISTER ANSTELLEN?

Die Situation, dass der Landschaftsbau bei der Vergabe von Dachbegrünungsaufträgen im öffentlichen und gewerblichen Bereich erst als Untergewerk der Dachabdichter zum Zuge kommt, ist unbefriedigend und kann für eine erfolgreiche Marktbearbeitung als Dauerlösung nicht hingenommen werden. Für den Außenstehenden tun sich auf den ersten Blick nur zwei Lösungen auf: Entweder man findet den Dachdeckermeister in der Region, mit dem zusammen man auch mal ein Bier trinken kann. Denn nur dann besteht eine ausreichende Vertrauensbasis, um gemeinschaftlich anzubieten. Oder man gliedert eine Kostenstelle/ein Profitcenter mit eigenem Dachdeckermeister aus, um als Landschaftsgärtner zum Generalunternehmer für das Dach zu werden. Die erste Lösung ist auch für kleine Betriebe denkbar, die zweite wird erst ab einer gewissen Betriebsgröße interessant. Ungeachtet dessen ist es für die Branche ganz wichtig, dass die Verbände an die Architekten herantreten und Bewusstsein für die Problematik schaffen. Schließlich sollten auch die Planer an einem Bauwerk mit gesicherter Qualität interessiert sein. tw

KONTAKT



Otto-Schott-Straße 32, 72555 Metzingen
Telefon 0 71 23/92 75-0, Fax -92
info@pronatur.com
www.pronatur.com



Dachbegrünung und Solarenergie

Das Dach verdient mit

Die Dachbegrünung bleibt ein hart umkämpfter Markt mit knapp kalkulierten Preisen. Solarstrom und eine veränderte Ausschreibungspraxis könnten daran etwas ändern, meint Matthias Franz von ProNatur. Die Metzinger Firma erwirtschaftet einen großen Teil des Umsatzes mit Dachbegrünung.

Für innovative Ansätze ist ProNatur bekannt. Im vergangenen Jahr hatten wir an dieser Stelle zum Beispiel das mobile Zeiterfassungssystem vorgestellt (siehe www.dega.de, Webcode **dega1197**), mit dem das schwäbische Unternehmen das Berichtswesen digitalisiert hat. Das war ein Schritt, die Konkurrenzfähigkeit durch Optimierung der Abläufe zu erhöhen und im Markt der knappen Margen Gewinne einzufahren.

Ein anderer Ansatz ist die Fotovoltaik. Gerade die anhaltende Diskussion um das sich verändernde Klima spielt den Metzinger dabei in die Hände. Denn neben der, bereits unter Rot-Grün verabschiedeten hohen Einspeisevergütung (siehe Kasten), sorgt die Klimadebatte dafür, dass viele Menschen sich auch aus Gewissensgründen für den Schritt in Richtung „Stromautarkie“ entscheiden.

Mit SolarGreen bietet ProNatur eine Kombination von Solarenergie und Dachbegrünung an. Damit werden ökologische Ansprüche und ökonomische Angebote miteinander kombiniert.

Für dieses Angebot hatten Matthias Franz und sein Kollege Hans-Jörg Kiesewetter einen Flyer entwickelt und an zahlreiche Dachabdichtungs- und Dachdeckerunternehmen geschickt. Doch das Interesse war bisher gering.

Ausschreibungspraxis als Hemmschuh

Grundproblem der Dachbegrünung mit oder ohne Solarenergie ist die gängige Ausschreibungspraxis, meint ProNatur-Geschäftsführer Franz. Statt Dachabdichtung und Dachbegrünung getrennt auszuschreiben, bekommt der Dachabdichter die Ausschreibung für das

komplette Dach. „Den meisten ist aber völlig wurscht, ob am Ende Kies auf der Abdichtung liegt oder eine Dachbegrünung“, beschreibt Franz seine Erfahrungen. Und da dem Auftragnehmer das Hemd natürlich näher als die Hose ist, bleiben für den Subunternehmer am Ende nur noch knappe Margen. Eine frustrierende Situation, die nicht nur Franz manchmal an einem dauerhaften Engagement in diesem Marktsegment zweifeln lässt. Zu Recht fordert der ProNatur-Mann von den Architekten, nicht aus Bequemlichkeit auf eine getrennte Ausschreibung zu verzichten.

Darin ist er sich auch mit Bernd Krupka, Landschaftsarchitekt und Sachverständiger aus dem niedersächsischen Bad Pyrmont, einig: „Wir fordern schon in den Vorbemerkungen zu unseren Ausschreibungen, dass die Dachbegrünung von einem Landschaftsbaubetrieb er-



ProNatur-Mitarbeiter installieren eine Fotovoltaik-Anlage

Hat gut Lachen: Matthias Franz erhält noch den Fördersatz von 2004 für seinen Solarstrom

stellt werden muss“, sagt der Niedersachse und ergänzt: „Ein Dachdecker darf laut unserer Ausschreibungen die komplette Dachbegrünung nur dann ausführen, wenn er einen Landschaftsgärtner mit der Erfahrung von mindestens 10 000 m² Dachbegrünung im Betrieb hat.“ Dass der Architekt oft gezwungen ist, von einer Trennung der Ausschreibung in Dachabdichtung und Dachbegrünung abzusehen, begründet er auch mit Kundenwünschen. So sei er zum Beispiel schon bei öffentlichen Ausschreibungen gezwungen gewesen, en bloc auszuschreiben, weil die Verwaltung die Gewährleistung aus einer Hand gewünscht hat.

Problem sei natürlich auch, dass die Aufbauten immer einfacher würden, sagt Franz: „Das kann heute jeder, der auch Folien kleben kann. Es wäre in unserem eigenen Interesse, wieder zu komplexeren Aufbauten zurückzukehren.“

Noch komplizierter bei Sonnenenergie

Was schon bei der Dachbegrünung mit mindestens zwei Gewerken schwierig ist, gestaltet sich beim Einsatz von Solarenergie noch komplizierter: „Wen würden Sie fragen, wenn es um Solarpaneele auf dem Dach geht?“, fragt Franz mit einem Grinsen um die Mund-

winkel. „Wahrscheinlich zuletzt den Gärtner“, ist die unausgesprochene Antwort, die das Problem in seinem vollen Umfang skizziert. Das macht es auch so schwierig, die Solarmodule zu verkaufen, denn eigentlich müssten Landschaftsgärtner und Elektriker Hand in Hand arbeiten. In der Praxis fällt dem Auftraggeber aber oft nachträglich ein, dass er auf dem Dach auch noch Strom gewinnen könnte. Dann läuft es nur noch über Nachträge oder eine neue Ausschreibung, und im schlimmsten Fall gräbt der Elektriker dann die Dachbegrünung auf, um die Schienen für die Paneele zu verlegen.

Im eigenen Betrieb getestet

Angefangen hat das mit der Kombination von Dachbegrünung und Solarenergie bei ProNatur schon vor zehn Jahren. Den Neubau des Betriebsgebäudes wollten die Geschäftsführer gleich für einen Testlauf nutzen. „Wenn man es selber gemacht hat, weiß man, wovon man redet“, beschreibt Franz seine Philosophie.

Zum Einsatz kamen die Module SB 200 von Zinco, deren Aufbauten die Dachhaut nicht durchdringen. Das Substrat stellt dabei die sichernde Auflast dar. „Die sind ganz schlau konzipiert und stehen 30 cm über dem Boden“, sagt Franz,

EINSPSEIVERGÜTUNG NACH EEG

Wie viel Geld lässt sich verdienen?

Mit der Stromproduktion auf dem Dach können Sie nicht nur Ihren Kunden die Kombination aus Dachbegrünung und Solaranlage schmackhaft machen. Auch für den eigenen Betrieb und das Betriebsgebäude rechnet sich die imagefördernde Investition noch in diesem Jahr.

Für alle Fotovoltaikanlagen, die seit dem 1. Januar 2007 in Betrieb gehen, werden folgende Einspeisevergütungen gesetzlich vorgegeben:

- Fotovoltaikanlagen auf Freiflächen: **37,96** Cent/kWh
- Fotovoltaikanlagen auf Gebäuden bis 30 kWp: **49,21** Cent/kWh
- Fotovoltaikanlagen auf Gebäuden größer 30 kWp: **46,82** Cent/kWh für den Anteil über 30 kWp
- Fotovoltaikanlagen auf Gebäuden größer 100 kWp **46,30** Cent/kWh für den Anteil über 100 kWp
- Fotovoltaikanlagen an der Fassade bis 30 kW erhalten **54,21** Cent pro kWh Solarstrom

Die Vergütung ist für 20 Jahre fest und wird jeweils bis Ende des Jahres gezahlt. Für FV-Anlagen, die 2007 installiert werden, reicht die Förderung bis zum 31. Dezember 2028. Ab dem 1. Januar 2008 werden die Vergütungssätze für dann neu installierte FV-Anlagen pro Jahr um 5 % reduziert. Die Anträge für die Einspeisung werden beim zuständigen Netzbetreiber gestellt.

Rechenbeispiel ProNatur (Betriebsgebäude):

- Fläche = 2 mal 100 m²
- Leistung = 64 Module à 175 W = 11,2 kWp
- Vergütung = 57,4-Cent/kWh (Inbetriebnahme 2004)
- Baukosten = 58 000 €
- Durchschnittlicher Monatsverdienst = 500 bis 550 €
- Rendite = circa 10 % (Bei Inbetriebnahme 2007 läge die Rendite bei etwa 8,8 %)

tw

denn schließlich solle man ja wenigstens mit dem Dach Geld verdienen, wenn schon bei Schnee der Betrieb ruht. Und das ist eben nur gewährleistet, wenn die Module komplett aus der Schneedecke ragen. Auf genau diesen Bauteilen basiert auch die Komplettlösung „SolarGreen“, die ProNatur besonders den Dachabdichtern anbietet.

Trotz der Anlaufschwierigkeiten ist die Nachfrage da. So haben die Metzinger im vergangenen Jahr alleine auf dem Dach der Liebherr-Fabrik in Lindau 5 000 m² (Module: Citysolar CQ 200, Leistung: 135 kWp) aufgestellt und noch

einmal 900 m² auf dem Institut für Umweltmedizin der Universität Freiburg (Solarfabrik SF 145A, 30 kWp). Aber der vollen Ausschöpfung des Potenzials stehen einerseits die Probleme der Verteilung auf unterschiedliche Gewerke und andererseits hoher Marketingbedarf entgegen. Hier wäre noch einiges an Arbeit zu leisten, damit sich die Landschaftsgärtner in ein Arbeitsfeld mit Zukunftsperspektive einklinken können.

Tjards Wendebourg

Bilder: ProNatur (1), Wendebourg (1)