

Wege zur Verbreitung der Solarenergienutzung in privaten Haushalten

Für eine dezentrale Energieversorgungsstruktur, wie sie die Nutzung der Solarenergie darstellt, besteht eine gute Verbreitungschance in Ländern mit relativ geringer Energieverbrauchsichte. Solch eine geringe Verbrauchsichte ist für die meisten Entwicklungsländer charakteristisch. Außerdem liegen die meisten dieser Länder in Zonen mit einer hohen solaren Einstrahlung. Eigentlich also ideale Startbedingungen, so dass man sich zwangsläufig die Frage stellt, wieso die Nutzung der Solarenergie nicht schon weiter fortgeschritten ist?

Der moderne, europäisch geprägte industrielle Sektor spielt durch seinen geringen Anteil am Gesamtenergieverbrauch eine untergeordnete Rolle. In den Haushalten, in denen das Gros der Energie verbraucht wird, trifft man auf Strukturen, die sich von den europäischen grundsätzlich unterscheiden. Eine elektrische Stromversorgung sucht man meist vergeblich, die überlebenswichtige Energie zum Kochen wird mit Brennholz oder in seltenen Fällen mit Flaschengas gedeckt. Für eine solare Versorgung muss hier eine ganz neue Infrastruktur aufgebaut werden. Die Produkte dafür sind verfügbar und müssten auf den ersten Blick eine große Verbreitung in den privaten Haushalten finden. Bei der Analyse der Akzeptanzprobleme stellt man fest, dass man zwischen zwei Kategorien von Produkten unterscheiden muss:

Einige Produkte – wie die Solarkocher – ersetzen eine vorhandene Infrastruktur und müssen sich mit ihr in allen Aspekten messen lassen. Der Solarkocher muss hinsichtlich Bedienung, Verfügbarkeit und insbesondere der Wirtschaftlichkeit mit dem Brennholz in Wettbewerb treten. Nicht zuletzt wegen der Wirtschaftlichkeit werden die größten Erfolge in den Ballungsräumen erzielt, wo die Brennstoffpreise sehr hoch sind. Die Entscheidung zum Kauf wird entsprechend den Möglichkeiten der Haushalte auf einem sehr viel geringeren finanziellen Niveau getroffen, als dies bei uns üblich ist. Ausgaben im Bereich weniger 100 Euro werden über Kredite finanziert, die „grass-root“ – Organisationen sehr effizient verwalten.

Andere Produkte – wie die Fotovoltaik – decken einen Bedarf, der bisher oft nur als Wunsch erschien. Jede Investition in diesem Bereich wird als „Luxus“ empfunden und wird dementsprechend mit anderen „Luxus“-Gütern verglichen. Die Anschaffung muss dem Besitzer in seinen Augen einen Vorteil verschaffen (Ansehen, Bequemlichkeit, ...). Jemand der bereits an das elektrische Stromnetz einer Stadt angeschlossen ist, wird sich keine Fotovoltaikanlage kaufen, sondern lieber ein größeres Motorrad oder gar ein Auto. Für die Landbevölkerung dagegen steht der Zugang zu elektrischem Strom ganz oben auf der Wunschliste. Das größte Problem sind die im Vergleich zur Wirtschaftskraft der Zielgruppe extrem hohen Kosten, die oft nur teilweise dem Produkt selbst angelastet werden können. Dieses und weitere Probleme ergeben sich aus politischen oder gesellschaftlichen Strukturen, die für eine bessere Vorbereitung der Solartechnik gelöst werden müssen:

- Viele Länder besteuern Luxusgüter besonders hoch, leider oftmals auch die Solartechnik. In internationalen Handelsvereinbarungen muss die Solartechnik explizit von hohen Abgaben befreit werden, um dem noch schwachen afrikanischen Solarmarkt Impulse zu geben.
- Die Solartechnik ist in den Entwicklungsländern meist noch eine importierte Technik. Einheimische Fachkräfte, die eine Technik erst für eine Gesellschaft akzeptabel machen, sind Mangelware. Es ist dringend eine solare Ausbildungsinitiative erforderlich, die sich in die „normale“ Ausbildung eines Landes eingliedert. Nicht zuletzt werden damit auch interessante Arbeitsplätze geschaffen.
- Einheimischen Firmen fehlt das Kapital, um zu günstigen Konditionen größere Materialmengen einzukaufen. Sie bleiben bei ihren Bestellungen bei Kleinmengen hängen – zu entsprechenden Preisen. Abhilfe können nach gemeinnützigen Kriterien aufgebaute Zentrallager schaffen, aus dem ortsansässige Firmen auch kleine Mengen günstig beziehen können. Die nötigen Mittel müssen von der internationalen Gemeinschaft einmalig bereit gestellt werden.
- Wie üblich erfolgen auch in der Solartechnik die Produktentwicklungen für die Massenmärkte der Industrieländer. Für Produkte für Entwicklungsländer sind wenig Gelder vorhanden, Geräte nur als „spin-off“ erhältlich. Spezielle Anpassungen oder gar Lastenhefte für einen afrikanischen Markt existieren nur selten. Dem ist zukünftig eine echte Produktentwicklung für die Märkte der „Dritten Welt“ entgegen zu setzen.

Dr. Bernd Hafner, Vorsitzender von Sonnenenergie für Westafrika e.V.