

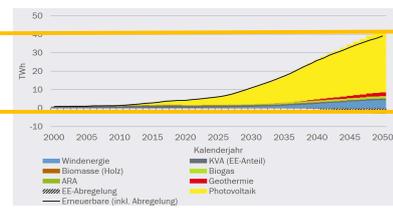
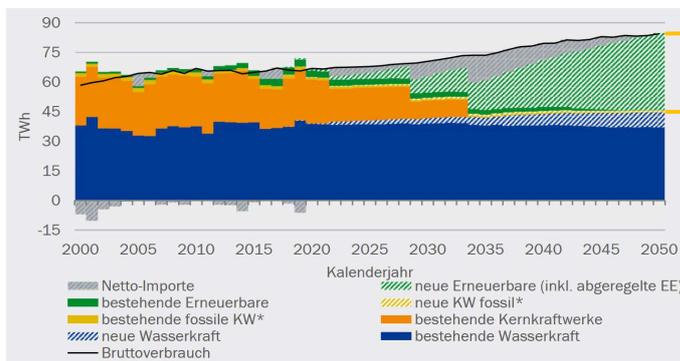


Verstärkter PV-Ausbau, was braucht es?

Photovoltaik-Tagung Swissolar, 29. März 2022
 Beat Ritler, RESiQ AG

RESiQ

Energiewende Entwicklung Stromproduktion



Quelle: Energieperspektive 2050+

Quelle: Energieperspektive 2050+, Prognos AG / TEP Energy GmbH / INFRAS AG 2020

Herausforderungen

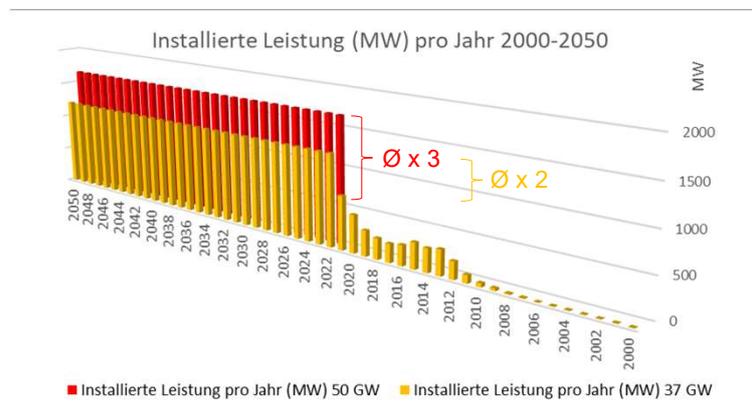


1. Bewältigung des Wachstums
2. Administrative und technische Hürden
3. Vertrauen der PV-Investoren / Finanzierungsmodelle



1. Bewältigung des Wachstums

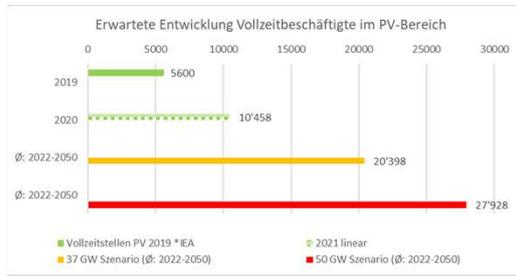
Szenarien (37GW bis 50GW)



Quelle: Swissolar, 2000-2020, 2022-2049: linear RESIQ AG

- **Verdoppelung bis Verdreifachung** des durchschnittlichen Installationsvolumens 2022-2049 (ohne Service und Ersatz)
- oder
- Durchschnittliches **Marktwachstum von 9-10%** pro Jahr (28 Jahre)

1. Bewältigung des Wachstums



Quelle: 2019 IEA + lineare Extrapolation RESIQ AG

- Akuter **Fachkräftemangel**
- Beschäftigung von **Quereinsteigern** zu «hohen Kosten»
- **Weiterbildungsbedarf** in neuen Technologien
 - Batterien / Autarkie
 - Heizsysteme (WP) / Steuerung
 - Elektromobilität
- **Abhängigkeit** bei PV-Modulen (China) ist grösser als bei fossilen Brennstoffen
- Fragile globale **Lieferketten** und starke Schwankungen der **Rohstoffpreise**

Was braucht es?

- Ausbildung zum **PV-Installateur EFZ** als Chance
- Selbstbewusster Auftritt Swissolar und **eigener GAV**
- **Reduktion der Abhängigkeiten** durch vermehrten Einsatz CH/EU-Produkte

5

2. Administrative und technische Hürden

- **Technische Hürden**
 - Netznutzung, NA-Schutz, etc.
- **Administrative Hürden**
 - Baubehörden (Profile, Erdbebensicherheit, etc.)
 - Pronovo (Fotos Indachanlagen, Audit)
- **Komplexe und wenig zukunftsfähige Modelle**
 - Leitfaden ZEV, Marktpreismodell



Was braucht es?

- **Nutzung des Stromnetzes** durch PV-Investoren gegen Entgelt
- **Meldestelle Swissolar** für Installateure für unnötige administrative und technische Hürden
- Einheitliche **Empfehlungen/Normen** durch Swissolar analog EIT.suisse
- **Einfachere und robustere Modelle**

6

3. Vertrauen der PV-Investoren / Finanzierungsmodelle



- **Verunsicherung** bei Investoren
 - Belastete «Subventions-Kommunikation»
 - Komplexe Modelle, Verträge



- Langfristig: **Finanzierungsmodelle für mittlere und tiefere Einkommenschichten**

- **Was braucht es?**
 - **Langfristig stabile Anreizsysteme**
 - **Offensive und positive Kommunikation** über Photovoltaik (BFE und Swissolar)
 - **Neue Finanzierungsmodelle** (z.B. zinslose Darlehen, PV-Hypotheken, Contracting)

7

Herausforderungen als Chance!



8