

# „Es geht um Ästhetik“

**Solare Dachziegel** — Sie sind in unserer Branche schon länger als Produkte bekannt, werden aber nur selten verbaut. **Ulrich Nelskamp** von Dachziegelwerke Nelskamp analysiert den Markt, der langsam in Bewegung kommt. *Ein Interview*



## Ulrich Nelskamp

Der 43-Jährige absolvierte ein Jurastudium in Münster sowie das Referendariat in Düsseldorf. Nach dem Studium war er in einer Rechtsanwaltskanzlei in Köln tätig, anschließend als selbstständiger Rechtsanwalt in Bonn. Ulrich Nelskamp ist Fachanwalt für Bau- und Architektenrecht. Seit 2014 ist er im Familienunternehmen Dachziegelwerke Nelskamp GmbH geschäftsführender Gesellschafter. Er leitet den Vertrieb und das Marketing.

Dieses Dokument ist lizenziert für schwarzbarger@photovoltaik.eu (Kundennr. CMS421334)

Foto: Dachziegelwerke Nelskamp

**Solare Dachziegel sind in der Photovoltaikbranche schon länger bekannt. Dennoch führen sie ein Nischendasein. Wie schätzen Sie das Interesse der Solarkunden ein?**

**Ulrich Nelskamp:** Wir haben das Suchverhalten von potenziellen Interessenten im Internet untersuchen lassen. Dabei zeigte sich, dass es ein sehr großes Interesse an solaren Dachziegeln gibt. Die Messungen ergaben, dass es etwa zehnmal höher lag als bei unseren klassischen Dachprodukten.

**Wie konkret ist dieses Interesse?**

Anhand dieser Auswertung kann man zwar nicht abschätzen, wie viele Interessenten den konkre-

ten Einbau planen oder ob dies ein reines Informationsinteresse ist, gleichwohl kann man aber sagen, dass die Leute nach anderen als den klassischen, zumeist aufgeständerten Solarmodulen suchen.

**Worauf führen Sie das zurück?**

Zum einen auf die Marketingkampagne von Tesla, das mit Solar City deren System mit photovoltaischen Bitumenschindeln übernommen hat und in den USA verbreiten will. Das hat Tesla großartig verkündet, aber in Deutschland schlecht umgesetzt. Die in Amerika üblichen Bitumenschindeln sind bei uns im Hausbau nahezu unbekannt. Das Produkt von Tesla wurde

nicht an die Erfordernisse des deutschen Marktes angepasst. Zum anderen gibt es den wachsenden Wunsch von Bauherren und Planern nach ästhetischen Solarsystemen, bei denen der Schwerpunkt nicht allein auf der Wirtschaftlichkeit liegt.

**Immerhin: Viele Menschen haben darüber geredet oder tun es noch ...**

Klar, das war gut für uns, denn wir sind mit intelligenten Produkten im deutschen Markt und in Europa unterwegs. Für uns bietet sich nun die Lücke, um bei den Solarkunden mit ästhetischen Dachsystemen weiterzukommen. Unser G10PV-System erschließt uns neue Kundenkreise.



**Wie groß ist der Anteil des Solargeschäfts am Umsatz?**

Wir haben ja verschiedene Systeme im Angebot, auch solarthermische oder gekoppelte Dachprodukte aus Photovoltaik und Solarthermie. Im Jahr 2000 haben wir uns erstmals mit Solar befasst, 2008 haben wir dann das erste eigene Produkt gebracht. Heute machen die Solarsysteme vielleicht zwei oder drei Prozent unseres Umsatzes aus.

**Warum entwickeln sie sich nicht schneller? Wo sehen Sie die Hürden?**

Wir kommen vom Dach, nicht aus der Solarbranche. Unsere angestammten Zielgruppen sind die Dachdecker und die Zimmerleute. In Süddeutschland spielen die Zimmerleute eine größere Rolle, im Norden eher das Dachdeckerhandwerk. Zimmerleute bedienen eher die geneigten Dächer und den Dachstuhl. Die Dachdecker sehen ihre Domäne auch beim Flachdach. Beide Zielgruppen wollen aber keine Kabel anfassen. Auch keine Wasserleitung, um solarthermische Systeme einzubinden.

● **Für die Architekten ist die Linienführung ein ganz wichtiges Kriterium. Sie muss durchgängig sein, das Dach muss aus einem Guss wirken. Viele Systeme, die die Solarindustrie anbietet, sehen eigentlich nicht gut aus. Oder sind noch viel zu teuer.**

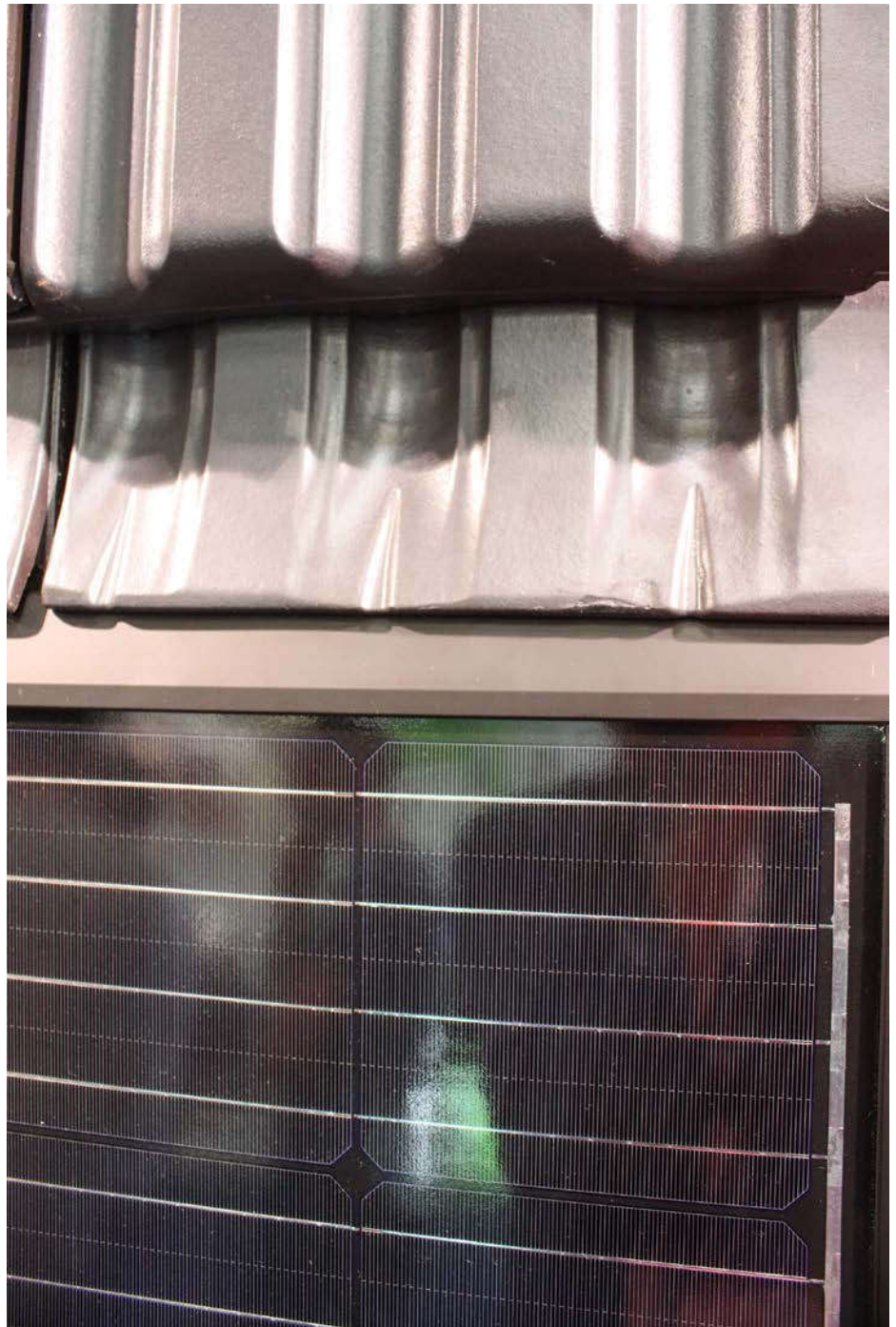
*Ulrich Nelskamp*

**Also genügt der Marktzugang über die Solarteure allein nicht?**

Diese Zielgruppe haben wir noch nicht wirklich erschlossen, ebenso wenig wie die Architekten. Etliche Solarteure gehen ans Dach, um dort Photovoltaik zu montieren. Der Umdenkprozess bei den Dachdeckern oder den Zimmerleuten wird nicht zuletzt dadurch verzögert, weil die Auftragslage auch der klassischen Dachgewerke im Augenblick sehr gut ist.

**Was brauchen die Dachgewerke, um Solarsysteme künftig so selbstverständlich zu verbauen wie heute Dachziegel oder Schindeln?**

Die Dachdecker legen großen Wert auf qualitative hochwertige Produkte. Viele von ihnen lehnen sogar die bekannten Dachhaken für die Solaranlage ab. Unsere Solardachziegel bieten ihnen ein Produkt in der Qualität, die sie aus unserem klassischen Sortiment kennen. Damit haben



Solarsystem G10PV auf der Intersolar in München.

Foto: Heiko Schwarzbürger

wir die Chance, die Wünsche der Handwerker und ihrer Kunden zu erfüllen. Wenn die Solarteure solche Dachziegel vor ihren Kunden präsentieren, werden die Anlagen hingehen meist nicht gebaut. Dann bekommt doch die Aufdachanlage den Vorzug.

**Sie sprachen davon, mit ästhetischen Dachprodukten bei den Solarkunden zu punkten. Was genau meinen Sie damit?**

Beim Dach geht es stark um die Optik, also um Farben oder Textur der Oberflächen. Die Solarziegel ergänzen die Dachhaut, sie müssen passen und ästhetisch wirken, ohne zu stark aufzufallen. Für die Architekten ist die Linienführung ein ganz wichtiges Kriterium. Sie muss durchgängig sein, das Dach muss aus einem Guss wirken. Viele Systeme, die die Solarindustrie anbietet, sehen eigentlich nicht gut aus. Oder sind noch viel zu teuer.

### Weil wir gerade von Preisen sprechen: Wie viel muss der Kunde für ein Dach mit photovoltaischen Dachziegel von Ihnen einplanen?

Lassen Sie uns vom Endkunden sprechen, also vom Kunden des Solarteurs, Dachdeckers oder Zimmermeisters. Grob über den Daumen gepeilt kostet das Kilowatt Photovoltaik mit unseren G10PV rund 2.300 Euro netto. Das ist natürlich teurer als reine Aufdachsysteme, die Sie schon für 1.300 Euro das Kilowatt bekommen, wenn wir vom klassischen Endkundenmarkt reden. Aber: Sie haben die Optik eines fachgerechten Ziegeldaches und Sie haben die Eindeckung gleich mit.

### Wo haben Sie bislang die meisten Projekte gebaut?

Ganz klar in Einfamilienhäusern, das waren alle Anlagen unter zehn Kilowatt. Nur wenige Ausnahmen waren anders gelagert. Wir vertreiben unsere G10PV vor allem in Deutschland und in Holland. In Alkmaar haben wir die Solarziegel an der Fassade eines Supermarktes installiert. Auf dem Flachdach strömt eine normale Aufdachanlage. Dem Bauherrn ging es vor allem darum, sein Engagement für die Umwelt zu zeigen, also sichtbar zu machen. In Alkmaar haben wir normale G10-Glattziegel und die Solarziegel an der Fassade kombiniert.

### Wann sind Sie mit dem G10PV gestartet?

Wir haben ihn 2017 erstmals auf der Intersolar präsentiert. Im November 2017 begann der Vertrieb. Bis heute haben wir rund 25 Projekte damit gebaut, das ist recht ordentlich.

### Bisher sind es vor allem Privatkunden, die sich ihre Dächer mit Solarziegeln decken lassen. Wie kann der Sprung in den Markt der Gewerbekunden gelingen?

Dazu brauchen wir die Architekten und die Wohnungsbaugesellschaften. Das sind für uns sehr wichtige Zielgruppen. In Holland zeichnet sich ein besonders starkes Interesse ab, weil dort andere Bauvorschriften gelten. Und die Baumessen in den Niederlanden sind mehr auf Design und Profikunden orientiert als bei uns in Deutschland. Dort haben wir mit dem G10PV schon sehr gute Erfahrungen gemacht.

### Neben der Ästhetik: Was brauchen die Architekten?

Sie brauchen Solarziegel, die sich für moderne Neubauten, aber auch für Dachsanierungen und vor allem für den Denkmalschutz eignen. Wir fertigen viele Dachziegel, die auf die Belange und Erfordernisse des Denkmalschutzes zugeschnitten sind.

### Welche neuen Produkte haben Sie schon in der Entwicklung?

## DACHZIEGELWERKE NELSKAMP GMBH

### Erfolgreicher Familienbetrieb seit 1926

Die Dachziegelwerke Nelskamp sind einer der wichtigsten Hersteller von Dacheindeckungsmaterial in Deutschland. Das Kernsortiment bilden Dachsteine, Dachziegel sowie deren Zubehör. Seit Jahren ergänzt die Solartechnik das Portfolio.

#### Tradition und Innovation

1926 begann das Familienunternehmen aus Schermbeck in Nordrhein-Westfalen mit der Produktion von Dachziegeln. Damals bauten Arbeiter den Ton noch mit dem Spaten ab, schoben die voll beladenen Loren zum Betrieb und befeuerten dann die Öfen für den Brand der Ziegel.

In der Nachkriegszeit investierte Nelskamp in neue Technik: Die Herstellung von Dachpfannen aus Beton (Dachsteine) startete. Seit 1953 werden sie industriell gefertigt. Das erste Dachsteinmodell war die bis heute immer noch am stärksten nachgefragte Finkenberger Pfanne.

#### Qualität und Zuverlässigkeit

Die Zertifizierung der Dachsteine nach DIN Plus unterstreicht den hervorragenden Qualitätsstandard. Frostbeständigkeit und Wasserundurchlässigkeit sind dabei zwei grundlegende Ansprüche. Prinzipiell gibt Nelskamp auf seine Produkte 30 Jahre Garantie.

Das Unternehmen setzte immer wieder Trends in der Branche: Dazu zählen selbstreinigende, porenarme Longlife-Dachpfannen, die umweltaktive Oberfläche Climalife und die erfolgreiche Einführung von Großflächenziegeln aus Ton mit einem Bedarf von nur rund sechs Stück pro Quadratmeter beziehungsweise von Solarelementen.

#### Vorreiter bei Solarelementen

Nelskamp entwickelte mit dem Solar Power Pack ein Solar-Dachpfannen-Kollektor-Wärmepumpensystem, das MS5PV-Modul als reinen Stromerzeuger sowie 2Power und MS5 2Power: zwei Kombisysteme zur Gewinnung von Strom und Wärme in einem Modul.

Dieses breite Produktportfolio gewährleistet, dass alle Materialien zur Eindeckung komplett an die Baustelle geliefert werden – inklusive allem, was für die fachgerechte Verlegung benötigt wird.

Die Belieferung erfolgt entweder vom Stammsitz aus Schermbeck in NRW oder aus einem der Werke in Hünxe-Gartrop (NRW), Dieburg (Hessen), Wandlitz (Brandenburg), Groß-Ammensleben (Sachsen-Anhalt) und Unsleben (Bayern).

➔ [www.nelskamp.de](http://www.nelskamp.de)



Ziegeldach mit integriertem Solarmodul G10PV.

Derzeit planen wir Fassaden mit den Solarziegeln, als hinterlüftete Kaltfassaden. Sie sollen vom Preis her so günstig sein, dass sie sich durchaus für einen größeren Anwendungskreis eignen. Der Preis wird bei rund 250 bis 350 Euro je Quadratmeter liegen. Das entspricht norma-

len Fassadenprodukten, die aber keinen sauberen Sonnenstrom liefern. Auch solare Carports sehe ich als mögliche Anwendung für die Solarziegel.

Das Gespräch führte Heiko Schwarzburger.