

## Vororttermin

Idealerweise macht man mit dem potentiellen Kunden einen Vororttermin. Im Gespräch mit dem Kunden kann man seine Kompetenz zeigen und alle wichtigen Daten für eine Anlagenplanung aufnehmen.

Am Besten man hat einen fertigen Fragebogen, Informationsmaterial und verschiedene Hilfsmittel wie z.B. Fotoapparat, Maßband, Taschenlampe und Kompass dabei.

Mit einer Standortanalyse lassen sich viele Fragen klären.

- **Beispiel:**

In Stuttgart soll in einem Wohngebiet ein Einfamilienhaus mit einer Photovoltaikanlage bestückt werden. Die Familie besteht aus 4 Personen. Bei dem Haus handelt es sich um ein saniertes Haus aus den 50 Jahren. Die Motivation ist es, sich von den steigenden Strompreisen unabhängiger zu machen und eine möglichst wirtschaftliche Anlage zu errichten. Die Solargeneratorfläche soll das Dach des Hauses sein.

D.h. ein Wohngebiet hat meist keine baulichen Einschränkungen für Photovoltaik-Anlagen. Solargeneratorfläche ist vorhanden. Das Gebäude hat einen Netzanschluss, und meist ist die Dachfläche bei Einfamilienhäusern < 300m<sup>2</sup>, damit ist der Netzanschluss kein Problem.