

Schweres Ringen um Marktanteile

Obwohl die Nachfrage nach Solarmodulen stark wächst, bangen die deutschen Photovoltaikhersteller um ihre Zukunft. Die internationale Konkurrenz läuft ihnen technologisch immer mehr den Rang ab und baut auch schneller Fabriken. Rasche Innovationen und Kostensenkungen sind jetzt Pflicht, lautet der Befund von Sascha Rentzing.*

Für Schott Solar geht Qualität über alles. Die Mainzer Firma verbessert, um ein Ausrufezeichen hinter diesen Anspruch zu setzen, stetig die Garantie für ihre Module: Die letzte Regelung vom Juni sichert Kunden, die neu kaufen, in jedem Jahr eine bis zu zwölf Prozent höhere Moduleleistung zu. Bereits im September 2009 hatte Schott Solar die Gewährleistung für ihre Paneele um fünf auf insgesamt 25 Jahre verlängert.

Das typische Qualitätssiegel „Made in Germany“ wird auf Schott Solar-Modulen künftig wohl fehlen, denn die Firma will ihre Massenfertigung nach Asien verlagern. Die Förderraten für Solaranlagen sollen in Deutschland in diesem Jahr mit der jüngsten Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes rückwirkend zum 1. Juli und zum 1. Oktober um insgesamt zusätzlich 11 bis 16 Prozent gekürzt werden. „Dadurch steigt der Druck, kostengünstig zu produzieren“, erklärt Firmensprecher Lars Waldmann. „Das schaffen wir nicht mehr in Deutschland.“

Dass Schott Solar sich um ihre Zukunft sorgt, hätte man eigentlich nicht erwartet. Die Photovoltaik ist nach der

lern und den Solarinstallateuren, die momentan auf den Dächern im Dauereinsatz sind.

In der Solarzellen- und Modulproduktion, den solaren Kernfeldern, läuft es für die Unternehmen jedoch nicht mehr rund. Bei den Zellen ist ihr Weltmarktanteil nach Angaben des Branchenmagazins Photon 2009 auf 15 Prozent geschrumpft (2008: 18,5 Prozent), chinesische Firmen legten dagegen um 5,3 Prozentpunkte auf 38 Prozent zu. Den tiefsten Sturz erlebte Q-Cells aus dem ostdeutschen Bitterfeld, die im Ranking der weltgrößten Zellenhersteller im letzten Jahr vom ersten auf den vierten Platz abgerutscht ist.

Auch die Technologieführerschaft der deutschen Solarindustrie ist in Gefahr, in der Vergangenheit stets der Stolz der Branche und die politische Begründung für die hohen Vergütungen im EEG. Zwar arbeiten Forscher und Ingenieure eifrig an Innovationen, doch die Top-Techniken liefern inzwischen Hersteller aus anderen Ländern. Die US-Firma Sunpower beispielsweise produziert die mit 19,1 Prozent Wirkungsgrad weltweit effizientesten Siliziummodule, das effizienteste deutsche Modul der

Verlust hinnehmen. Die meisten anderen Hersteller sind zwar inzwischen wieder im Plus – aber nur knapp. Die Hamburger Conergy zum Beispiel schaffte nach einem Minus im vorigen Jahr im ersten Quartal erstmals wieder einen kleinen operativen Gewinn in Höhe von 300 000 Euro. „Der aktuelle Boom findet auf einem ganz anderen Preisniveau statt als früher“, sagt Waldmann. Nach Berechnungen des Berliner Marktforschers pvXchange sind Solarmodule wegen des wachsenden Wettbewerbs in der Branche binnen der letzten zwei Jahre im Durchschnitt fast um die Hälfte günstiger geworden.

Die chinesischen Solarschmieden kompensieren den Preisverfall am besten. Während ein Siliziummodul aus Deutschland aktuell knapp 2 Euro/W kostet, bieten sie ihre Paneele schon für 1,50 Euro/W an. Das ist möglich, weil sie dank niedriger Arbeitskosten und modernster Produktionstechnik günstiger fertigen können als europäische Firmen. „Chinesische Premiumhersteller haben zweistellige Kostenvorteile“, erklärt Stefan de Haan, Analyst des US-Marktforschers iSupply.

Gewinn – nicht mal halb so viel wie Yingli. Zinsgünstige Kredite der chinesischen Entwicklungsbank CDB stärken die Firmen aus dem Reich der Mitte zusätzlich. „Suntech und Trina sollen über den Zeitraum 2010 bis 2015 insgesamt 80 Milliarden Renminbi erhalten. Zum heutigen Wechselkurs entspräche das rund 9,6 Milliarden Euro“, erklärt der Unternehmensberater und Chinaexperte Frank Haugwitz.

„Der aktuelle Boom findet auf einem ganz anderen Preisniveau statt als früher“

Mit dem Geld können die Firmen die Expansion und ihre Technik kräftig vorantreiben – und so ihre Kosten rasch weiter senken. Suntech will im laufenden Jahr 40 Mio. Dollar (rund 31 Mio. Euro) für Forschung und Entwicklung ausgeben – 10 Mio. Dollar (rund 8 Mio. Euro) mehr als 2009. Investiert wird in neue Forschungsk Kooperationen sowie in die Verbesserung von Produktion und Technik. So plant Suntech für dieses Jahr den Start der Massenproduktion neuartiger Pluto-Module, die bis zu

die Aufwendungen seiner Firmen für Forschung und Entwicklung mit gerade 1,7 Prozent des Umsatzes. Eine bescheidene Quote. Um technologisch zuzulegen, will die Branche diesen Anteil nun erhöhen: „Wir konzentrieren uns wieder stärker auf wesentliche Dinge wie Innovationen“, sagt Schott Solar-Sprecher Waldmann.

Das versichert auch Lars Podlowski, Technikvorstand des Berliner Modulherstellers Solon. „Unser F&E-Anteil wird sich auf bis zu zwei Prozent erhöhen.“ 2009 steckte Solon nur 1,1 Prozent ihres Umsatzes in diesen Bereich. Die Bundesregierung will der Photovoltaikindustrie bei Kostenreduktionen und Produktentwicklungen helfen. Das Kabinett hat am 21. April beschlossen, ihr bis 2013 insgesamt 100 Mio. Euro für die Forschungsaktivitäten zur Verfügung zu stellen. 50 Mio. Euro sollen aus dem Forschungsministerium kommen, die andere Hälfte steuert das Umweltministerium bei. Die „Innovationsallianz Photovoltaik“ hat aber einen Haken: Weitere 500 Mio. Euro müsste die Industrie selbst beisteuern.

Ob sie sich bei der Forschung und Entwicklung große Sprünge leisten

Krise in den Jahren 2008 und 2009 wieder richtig in Schwung gekommen: Bei 7 203 MW Solarstromleistung lag laut dem Europäischen Solarindustrie-Verband EPIA der Zubau im vorigen Jahr weltweit – 20 Prozent mehr als 2008. Deutschland legte am stärksten zu: Der Zubau verdoppelte sich hierzulande auf 3 800 MW. Und aktuell brummt der hiesige Markt trotz der geplanten Vergütungsabsenkung richtig. „Für 2010 rechnen wir mit mindestens 50 Prozent Wachstum“, sagt Carsten Körnig, Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarwirtschaft (BSW). Und Körnig ist bekannt dafür, dass er Wachstumsprognosen eher defensiv verkündet.

Preisverfall schmälert Gewinne

Die große Nachfrage sorgt bereits für Engpässe. Weil Wechselrichter fehlen, müssen Kunden teilweise mehrmonatige Lieferzeiten für Solarsysteme in Kauf nehmen. Doch ausgerechnet jetzt zeigt die deutsche Solarbranche Schwächen. Die Geschäfte florieren nur bei den Maschinenbauern, einigen Wechselrichterherstel-

Firma alfasolar aus Hannover erreicht 15,6 Prozent.

Noch ein Beispiel: Am günstigsten fertigt heute der US-Dünnschichtspezialist First Solar. Die Produktionskosten für dessen Module aus Cadmium-Tellurid liegen derzeit bei umgerechnet rund 0,60 Euro pro Watt. Die chinesischen Hersteller Suntech, Trina und Yingli wiederum haben kräftig in die Kapazitätserweiterung sowie in modernste Produktionsmaschinen investiert und damit die beste Basis für rasche Effizienzgewinne und Kostenreduktionen geschaffen.

Die deutschen Firmen können der Konkurrenz derzeit wenig entgegensetzen. Q-Cells musste trotz wachsender Märkte im ersten Quartal 2010 fast zehn Millionen Euro operativen

Chinesen mit satten Gewinnen

Je günstiger die Module sind, desto besser lassen sie sich offenbar verkaufen. Yingli Solar zum Beispiel, nach Suntech Power der zweitgrößte Photovoltaikhersteller in China, erzielte im ersten Quartal 2010 fast 80 Mio. Dollar (umgerechnet 64 Mio. Euro) operativen Gewinn. Selbst der deutsche Vorzeigekonzern Solarworld aus Bonn kann da nicht mithalten. Die Rheinländer erreichten in den Monaten Januar bis März „nur“ 24,8 Mio. Euro operativen

sieben Prozent mehr Strom generieren als bisher gängige Suntech-Module. „Mit der Technik werden wir die Solarstromkosten deutlich senken“, sagt Suntech-Technikchef Stuart Wenham selbstbewusst.

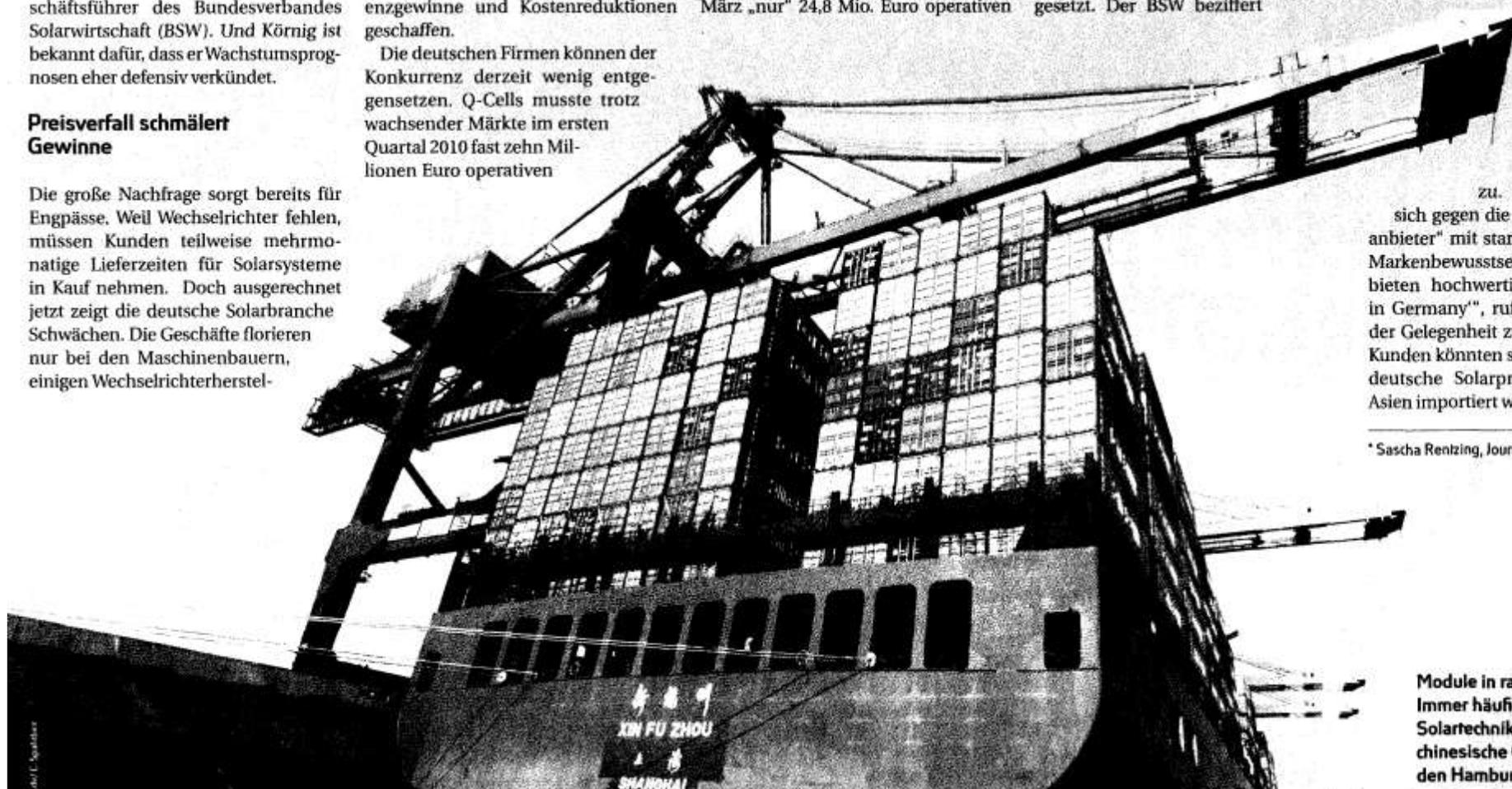
Die deutschen Hersteller kämpfen um Anschluss. Um die große Nachfrage nach Solaranlagen decken zu können, haben sie sich in den vergangenen Jahren vor allem auf den schnellen Ausbau der Massenproduktion konzentriert und weniger auf Innovationen gesetzt. Der BSW beziffert

kann, ist aber fraglich. Denn gleichzeitig steckt sie viel Zeit und Geld in die Verlagerung ihrer Produktionen in die Billiglohnländer Asiens. Q-Cells und Solarworld betreiben schon Werke in Malaysia und Südkorea, und Schott Solar plant nun eine Fabrik in China. Weitere Unternehmen würden folgen, sagt iSupply-Analyst de Haan. „Die Hersteller erwarten dort bis zu 30 Prozent niedrigere Produktionskosten. So können sie mithalten.“

Vielleicht ist die Auslands-expansion für die deutschen Firmen überlebensnotwendig, doch steuern sie damit auf das nächste Problem

zu. Heute wehren sie sich gegen die „chinesischen Billig-anbieter“ mit starken Appellen an das Markenbewusstsein der Kunden. „Wir bieten hochwertige Produkte, made in Germany“, rufen sie ihnen bei jeder Gelegenheit zu. Diese verwöhnten Kunden könnten sich abwenden, wenn deutsche Solarprodukte künftig aus Asien importiert werden. I & M

* Sascha Rentzing, Journalist, Dortmund



Module in rauen Mengen: Immer häufiger steuern mit Solartechnik beladene chinesische Containerschiffe den Hamburger Hafen an