



Fotos: Eckhard Schulz/AP, Arne Diedert/dpa

Politiker kommen gern, wenn es Erfolge zu feiern gibt: Matthias Platzeck (l.) und Wolfgang Tiefensee (2. v. l.) bei der Einweihung des Solarparks Lieberose bei Cottbus.

## Sonnenstrom soll es richten

Hersteller von Solarzellen wollen Klimaschutz-Debatte als Ausweg aus der Krise nutzen

SASCHA RENTZING | DÜSSELDORF

Wenn die Solarbranche Erfolge feiert, ist das für Politiker ein Pflichttermin. Als Ende August die größte deutsche Photovoltaik-Anlage in Lieberose bei Cottbus eröffnet wurde, ließen sich Bundesverkehrsminister Wolfgang Tiefensee und Brandenburgs Ministerpräsident Matthias Platzeck allzu gerne neben den riesigen Kollektorfeldern ablichten. „Vor Jahrzehnten sind wir verlacht worden, jetzt ist Deutschland bei der Solartechnologie an der Spitze“, lobte Tiefensee.

Doch während sich die Politik euphorisch zeigt, haben die Hersteller der Solarzellen mit herben Rückschlägen zu kämpfen. Q-Cells aus Sachsen-Anhalt, der weltgrößte Solarzellenproduzent, meldete im ersten Halbjahr dieses Jahres 39 Prozent weniger Umsatz, der Gewinn halbierte sich im Vergleich zum Vorjahr sogar. Die Fertigung allein lohnt sich kaum noch. Q-Cells setzt deshalb auf eine neue Strategie: Statt nur als Produzent aufzutreten wie bisher, investiert das Unternehmen auch in die Anwendung ihrer High-Tech-Zellen.

Die Projektgesellschaft Q-Cells International baut eigene Solarparks mit den Produkten des Mutterkonzerns. Q-Cells Clean Sourcing, eine weitere Tochter, vermarktet den dort erzeugten Sonnenstrom. Zellen mit einer Leistung von 100 bis 200 Megawatt sollen 2009 in Eigenprojekten verbaut werden – ein Großteil der angepeilten Jahresproduktion von 600

bis 800 Megawatt. „Die Firma entwickelt sich vom reinen Zellhersteller zum Photovoltaikkonzern“, sagt der Vorstandsvorsitzende von Q-Cells, Anton Milner.

Wie Q-Cells handeln inzwischen auch viele Konkurrenten: Sie schaffen sich neue Absatzkanäle, indem sie eigene Projektgesellschaften etablieren oder krisengeschüttelten Anbietern Projekte abkaufen und sie anschließend mit eigener Technik bestücken. „Wir sehen einen klaren Trend zur Vorwärtsintegration“, sagt Markus Wackerbeck, Analyst bei EuPD Research. Nicht nur große Spieler wie Q-Cells, die US-Firma First Solar oder Suntech aus China weisen ihre Aktivitäten kräftig aus. Auch vergleichsweise kleine Mittelständler erschließen sich neue Märkte. Der Wechselrichterhersteller Kaco New Energy beispielsweise hält einen 30-Prozent-Anteil an der Deutschen Solargesellschaft, die Photovoltaikparks realisiert.

Die neue Strategie der Hersteller könnte sich als cleverer Schachzug erweisen: Denn der krisenbedingte Verfall der Solarzellenpreise hat das Interesse der Energiewirtschaft geweckt, die nun im großen Stil in die früher als unwirtschaftlich gebrandmarkt Energiequelle investieren will. Weltweit sollen Solarparks mit zum Teil mehreren hundert Megawatt Leistung entstehen. Mit Planung, Aufbau und Betrieb der Kraftwerke wollen die Versorger allerdings nichts zu tun haben und suchen deshalb kompe-

tentente Partner – eine gute Chance für vielseitige Solarhersteller.

Im sonnigen Südwesten der Vereinigten Staaten sind solche Kooperationen bereits üblich: So will Pacific Gas & Electric von den Unternehmen First Solar und Sunpower in Kalifornien zwei Solar-Kraftwerke mit

800 Megawatt Gesamtleistung bauen lassen. First Solar ist noch an weiteren US-Großprojekten beteiligt. „Wir verhandeln derzeit mit diversen Stromanbietern über Vorhaben mit insgesamt 1300 Megawatt Leistung“, sagt Firmensprecher Brandon Mitche-

ner. Auch in Europa will die Energiewirtschaft stärker auf Sonne setzen: Klimaauflagen des Bundes und der EU nähmen die Unternehmen in die Pflicht, ihren Ökoenergie-Anteil zu steigern, sagt Analyst Markus Wackerbeck. Ob EDF in Frankreich, Iberdrola in Spanien, Enel in Italien oder Eon – sie alle wollen ihr fossiles Portfolio mit sauberem Solarstrom auffrischen. Enel etwa hat mit dem Photovoltaik-Hersteller Sharp ein Joint Venture gegründet, das bei Rom eine Fertigungsanlage mit einer Jahreska-

pazität von 160 Megawatt aufbauen will. In Deutschland gilt Eon als Vorreiter. „Unser Ziel ist es, neben der Windkraft Strom aus Sonne zum zweiten Standbein der erneuerbaren Energien aufzubauen“, sagt Konzernchef Wulf Bernotat. So nahm sein Unternehmen im Juni im südfranzösischen Le Lauzet seinen ersten Solarpark mit einer Leistung von fünf Megawatt Leistung in Betrieb. Einen Monat später erwarb Eon das Unternehmen Conilhac, einen Entwickler für Sonnenkraftwerke in Südfrankreich. Insgesamt will Eon bis 2011 acht Mrd. Euro für den Ausbau erneuerbarer Energien ausgeben – einen hohen Anteil davon für die Photovoltaik.

Dass Eon & Co. ihren Ökoenergieanteil mit Sonnenstrom auffrischen wollen, könnte so manchem Solarhersteller die Existenz retten. Möglicherweise kann die Energiewirtschaft den freien Fall einiger Firmen stoppen. Denn wegen des weltweiten Rückgangs der Modulnachfrage mussten fast alle ihre Produktion drosseln.

Allerdings hat das Ökoengagement der Stromriesen auch eine Schattenseite. „Die bisherige Architektur des Photovoltaik-Absatzmarktes gerät ins Wanken“, sagt Analyst Wackerbeck. Denn wenn sich Hersteller auch als Projektierer anbieten, wird die Luft für jene Firmen dünner, die bisher die Systeme auf die Felder gebracht haben. Künftig werden so aus Partnern Konkurrenten, die um die gleichen Kunden buhlen. Für kleine Projektierer steigt der Druck.