

„Wir brauchen eine neue Asien-Strategie“

Die deutschen PV-Zulieferer kommen weltweit wieder besser ins Geschäft. Aber auch China drängt in Hightech-Bereiche des Solarmaschinenbaus, sagt Florian Wessendorf, Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Photovoltaik-Produktionsmittel im deutschen Maschinenbauverband VDMA.

Interview: Sascha Rentzing

neue energie: Der solare Weltmarkt wächst, Solarfabriken werden wieder besser ausgelastet. Steht ein neuer Nachfrageboom nach deutschem Produktionsequipment bevor?

Florian Wessendorf: In der ersten Jahreshälfte hat sich der Markt für Produktionslösungen und Fertigungstechnologien als sehr dynamisch erwiesen. Der Umsatz der Hersteller von Komponenten, Maschinen und Anlagen für die Photovoltaik in Deutschland stieg im ersten Halbjahr 2014 im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um knapp 39 Prozent. Wir sind optimistisch, 2014 auf den Wachstumspfad zurückkehren zu können. Wir schätzen, dass sich die Lücke zwischen Angebot (Produktionskapazitäten) und Nachfrage (Wafer, Zelle, Modul) dank sich rasant entwickelnder Photovoltaik-Installationsmärkte und der guten Kapazitätsauslastung führender Photovoltaikhersteller Ende 2014 schließen wird. Das bedeutet für Ende 2014, Anfang 2015 steigende Investitionen in Ausrüstung und Technologie. Allerdings könnten die Handelsstreitigkeiten der USA mit China und Taiwan das aufgenommene Tempo drosseln.

ne: Außer Solarworld hat kein namhafter deutscher Solarhersteller den Preiskampf mit China überlebt. Schmälert das nicht Ihren Optimismus?

Wessendorf: Der Eindruck, dass nur Solarworld überlebt hat, täuscht. Die Krise haben auch andere Hersteller überlebt. Diese Unternehmen werden teilweise von internationalen Partnern fortgeführt und sind ebenfalls Partner für den Photovoltaikmaschinenbau. Auch die Perspektiven der Solarproduktion in Deutschland sind besser

als der gegenwärtige Ruf. Wenn die richtigen Hebel in Bewegung gesetzt werden, kann in Deutschland konkurrenzfähig gegenüber chinesischen Wettbewerbern gefertigt werden. Dafür sind zum Beispiel starke Partner wichtig. Dazu gehören neben Herstellern und Zulieferern auch exzellente Forschungsinstitute.

ne: Sie sprechen es an, der „Innovationsmotor Photovoltaik“ basiert auf dem Zusammenspiel von Forschern, Herstellern und Maschinenbauern. Leidet nicht die Innovationskraft der Anlagenbauer unter den Hersteller-Insolvenzen?

Wessendorf: Eindeutig nein. Viele Ausrüster und Technologielieferanten sind nach wie vor in Forschungsprojekte eingebunden. Neue Maschinenkonzepte, Automatisierung, Integrationslösungen, Energie- und Ressourceneffizienz – die Photovoltaikausruster entwickeln kontinuierlich neue Lösungen, mit denen die Hersteller dem Kostendruck begegnen können.

ne: Der Technologievorsprung der deutschen Ausrüster droht zu schmelzen. Asiatische Spieler gewinnen rasch an Produktionstechnischem Know-how. Wie wollen Sie die Konkurrenz auf Abstand halten?

Wessendorf: Den Benchmark mit seinen internationalen Marktbegleitern besteht der deutsche Photovoltaikmaschinenbau bisher mit Bravour. Deutsche Maschinenbauer dominierten auch 2013 den Weltmarkt mit einem Marktanteil von über 50 Prozent. Ein Naturgesetz ist dieser Umstand freilich nicht. Derzeit unternehmen chinesische Unternehmen mit staatlicher Unterstützung große Anstrengungen, um von Lowtech in

Hightech-Bereiche aufzusteigen und damit in Segmente des deutschen Maschinenbaus vorzudringen. Erklärtes Ziel der Regierung in Peking ist, das mittlere Markt- und Technologiesegment so zu stimulieren, dass sich lokale Midtech-Hersteller in der Technologieentwicklung in Hightech-Segmenten positionieren können. Durch zusätzliche Konsolidierungsvorgaben mit zum Teil drastischen Umsetzungsvorschriften, zum Beispiel hohen Forschungs- und Entwicklungsbudgets oder Umwelt- und Qualitäts-Benchmarks, strebt die Regierung eine höhere Wettbewerbsfähigkeit und Marktmacht ausgewählter lokaler Maschinenbauer gegenüber ausländischen Konkurrenten an. So will sie in Zukunft „National Champions“ entwickeln. Eine der Vorgaben ist dabei, dass bis zum Ende des Fünfjahresplans 80 Prozent des in China eingesetzten Photovoltaik equipments aus China selbst stammen müssen, auch wenn die Leistungsdaten der chinesischen Anlagen schlechter sind. Vor diesem Hintergrund muss die deutsche Maschinenbauindustrie eine neue Asien-Strategie ausarbeiten und sich gleichzeitig verstärkt für Märkte außerhalb Chinas aufstellen.

ne: Wie könnte die Asien-Strategie aussehen?

Wessendorf: Sich behaupten kann nur derjenige, der die besten technologischen Lösungen zu wettbewerbsfähigen Preisen anbieten kann. Deswegen müssen die deutschen Ausrüster in erster Linie Innovationen weiter mit hohem Einsatz vorantreiben. Gleichzeitig rückt die Nähe zum Kunden stärker in den Fokus. Der Ausbau des Aftersales- und Servicegeschäfts etwa bietet große Chan-



Florian Wessendorf

ist seit 2012 Geschäftsführer der Arbeitsgemeinschaft Photovoltaik-Produktionsmittel im deutschen Maschinenbverband VDMA. Zuvor arbeitete er als wissenschaftlicher Mitarbeiter im Bereich neuer und innovativer Materialien im Exzellenzcluster „Engineering of Advanced Materials“ der Universität Erlangen-Nürnberg.

cen durch integrierte, innovative Lösungsangebote und optimierte Servicenetzwerk-Strategien. Eine Antwort auf die Herausforderungen im chinesischen Markt kann auch in der Produktion vor Ort und der gemeinsamen Technologieentwicklung mit chinesischen Kunden liegen. Mit Blick auf die Märkte bietet China als führender Produktionsstandort auch in den kommenden Jahren mit Abstand das bedeutendste Wachstumspotenzial für deutsche Firmen. Gute Gelegenheiten bieten darüber hinaus die klassischen Produktionsstandorte Taiwan, Malaysia, USA und Japan, aber auch Länder wie Saudi-Arabien, Mexiko, Indien und Südkorea. Produktionspotenzial und damit Absatzchancen für den Maschinenbau bieten zudem Länder wie die Türkei, Singapur, Thailand und Deutschland.