

07. September 2009, 06:33 Uhr

Solar-Boom

Stromgiganten entdecken die Sonnenkraft

Von Sascha Rentzing

Mit der Sonne sauberen Strom erzeugen - bislang war das vielen Energiekonzernen zu teuer. Doch nun fallen die Preise für die kostenträchtigen Solarmodule. Und auf einmal lohnen sich die Investitionen auch für die Versorger.

Hamburg - "Die Sonne und ihre enorme Kraft werden eine entscheidende Rolle für die Energieversorgung der Zukunft spielen." Solche Worte hätte man von Wulf Bernotat, dem Chef des größten deutschen Energiekonzerns E.on, nicht erwartet. Sein Unternehmen investierte bislang vor allem in den Bau fossiler Kraftwerke, nicht aber in die als "unwirtschaftlich" gebrandmarkte Photovoltaik.

Inzwischen fährt E.on eine andere Strategie: Im Juni nahm der Düsseldorfer Konzern im südfranzösischen Le Lauzet seinen ersten Solarpark mit fünf Megawatt Leistung in Betrieb. Einen Monat später erwarb E.on das Unternehmen Conilhac, einen Entwickler für Sonnenkraftwerke in Südfrankreich. Und derzeit fährt in Osterweddingen bei Magdeburg die Firma Malibu, ein Joint Venture von E.on und dem Fassadenspezialisten Schüco, die Produktion hoch: Die dort gebauten Solarmodule sollen in den Projekten des Stromriesen eingesetzt werden. Insgesamt will E.on bis 2011 acht Milliarden Euro für den Ausbau erneuerbarer Energien ausgeben - [einen hohen Anteil davon für die Photovoltaik](#).

Wie E.on setzen mittlerweile viele Stromanbieter auf die Sonne. Weltweit investieren Versorger - Konzerne und kleinere regionale Unternehmen - in Photovoltaik-Projekte, planen Solarparks mit zum Teil mehreren hundert Megawatt Leistung. Der Grund: "Die Modulpreise sind seit Ende 2008 um bis zu 40 Prozent gefallen und werden im kommenden Jahr weiter sinken", sagt Henning Wicht, Analyst des Münchner Marktforschers iSuppli. Es finde ein regelrechter Run auf Solartechnik statt.

Gigantische Solarparks in den USA

Vor allem in den USA ergänzen Energieversorger ihr Kohle- und Atomportfolio mit Ökostrom. Stromkunden müssen dort in Spitzenverbrauchszeiten fast einen halben Dollar pro Kilowattstunde zahlen - ein extrem hoher Preis. Sonnenstrom aus großen Solarparks kann dagegen schon günstiger hergestellt werden. Steuererleichterungen schaffen einen zusätzlichen Anreiz: Über den sogenannten Investment Tax Credit können Solaranleger bis zu 30 Prozent der Investitionssumme von der Steuer abziehen.

Im sonnigen Südwesten der Vereinigten Staaten herrscht bereits ein harter Konkurrenzkampf um die besten Standorte: Neben solarthermischen Kraftwerken, die mit Sonnenwärme Strom erzeugen, sollen dort Photovoltaik-Parks gewaltigen Ausmaßes entstehen: So will der Energieversorger Pacific Gas & Electric (PG&E) von den beiden Solarfirmen First Solar und Sunpower in Kalifornien zwei Kraftwerke mit 800 Megawatt Gesamtleistung errichten lassen. Zum Vergleich: Die größte deutsche Anlage in Lieberose bei Cottbus kommt gerade mal auf 53 Megawatt Leistung.

Und First Solar hat weitere Projekte in Aussicht: "Wir verhandeln derzeit mit diversen Stromanbietern über Vorhaben mit insgesamt 1300 Megawatt Leistung", sagt Firmensprecher Brandon Mitchener. Das entspricht der Kapazität eines großen Atomkraftwerks.

Selbst die Franzosen machen auf Öko

Auch in Europa wollen die Stromversorger die Sonne stärker anzapfen. In der EU soll 2020 ein Fünftel der Energie aus erneuerbaren Quellen stammen. "Die Versorger müssen daher ihren Ökostrom-Anteil deutlich erhöhen", erklärt Markus Wackerbeck, Analyst bei EuPD Research. Der französische Megakonzern EDF, Iberdrola in Spanien, Enel in Italien oder E.on in Deutschland haben bereits kräftig in die Offshore-Windkraft investiert. Jetzt wollen sie mit Solartechnik nachlegen.

EDF zum Beispiel finanziert mit First Solar eine Fabrik für Dünnschichtmodule, deren gesamtes Produktionsvolumen über zehn Jahre lang auf französischen Feldern und Dächern Platz finden soll. Von 2011 an sollen dort jährlich 100 Megawatt gefertigt werden. E.on will rasch zur Spitzengruppe der Regenerativerzeuger in Europa aufschließen: Bis 2015 plant der Konzern, den Anteil von Sonne und Wind in seinem Strommix von drei auf elf Prozent zu erhöhen.

Kleinere Energieanbieter in Deutschland sind längst auf die Sonne gekommen: Schon 2008 haben die Stadtwerke München mit dem Systemintegrator Gehrlicher Solar eine Offensive gestartet, beide Unternehmen wollen zusammen mehrere Photovoltaik-Kraftwerke realisieren. Aus dem bislang größten, dem Zehn-Megawatt-Solarpark Helmeringen bei Lauingen an der Donau, fließt seit verganginem Jahr Strom für 4000 Haushalte nach München. Ähnliche Projekte laufen bei den Stadtwerken Mainz, den Pfalzwerken in Ludwigshafen oder der Rhein-Hessen Energie.

Spanien hat die Solarförderung drastisch gekürzt

Der Solarindustrie kommt das Ökoengagement der Versorger gelegen. Denn die Finanzkrise hat zu einem dramatischen Rückgang der Modulnachfrage geführt, ebenso wie die drastische Kürzung der Solarsubventionen in Spanien.

Hersteller und Zulieferer mussten daher ihre Produktion drosseln, teilweise sogar herbe Verluste hinnehmen. Dass nun E.on & Co. verstärkt Solaranlagen nachfragen, mildert die Lage. Allerdings bringt das solare Engagement der Energieversorger auch Veränderungen mit sich. "Die bisherige Architektur des Photovoltaik-Absatzmarktes gerät ins Wanken", sagt Analyst Wackerbeck.

Denn die Stromkonzerne suchen meist Partner, denen sie den Solarstrom auf Grundlage langfristiger Abnahmevereinbarungen abkaufen können. Mit Planung, Aufbau und Betrieb der Kraftwerke selbst wollen sie aber nichts zu tun haben. Hersteller, die mit den neuen Großkunden ins Geschäft kommen wollen, müssen deshalb ihre Strategie ändern und Kompetenzen im Bereich Projektierung und Stromvermarktung aufbauen.

Das erfordert zwar Kapital und Zeit, doch wer sich dem Markttrend verschließt, dem drohen langfristig Absatzprobleme. Herstellern wie First Solar oder Sunpower ist der Spagat bereits gelungen, in Deutschland probt ihn derzeit Q-Cells: Eine Tochter des ostdeutschen Zellenherstellers bietet Photovoltaik-Kraftwerke an, die sie mit Technik ihres Mutterkonzern bestückt, eine andere vermarktet den dort generierten Strom.

Allerdings gibt es auch Verlierer: Denn wenn sich Hersteller auch als Projektierer anbieten, wird die Luft für Händler und Systemintegratoren dünner; dann werden aus Partnern Konkurrenten, die um die gleichen Kunden buhlen. Chancenlos sind die klassischen Projektentwickler aber nicht: Auch sie könnten mit mächtigen Partnern zusammenarbeiten. Die rheinland-pfälzische Juwi-Gruppe kooperiert bereits mit Stadtwerken - vielleicht bald auch mit Konzernen wie E.on.

© SPIEGEL ONLINE 2009

Alle Rechte vorbehalten

[Vervielfältigung nur mit Genehmigung der SPIEGELnet GmbH](#)

Quelle: <http://www.spiegel.de/wirtschaft/unternehmen/solar-boom-stromgiganten-entdecken-die-sonnenkraft-a-646559.html>