

Drang auf die Dächer

Weil Freilandanlagen wegen der hohen Vergütungsdegression unattraktiv werden, zieht es Betreiber- und Fondsgesellschaften auf gewerbliche und öffentliche Gebäude. Flächen gibt es reichlich, sie zu erschließen, ist jedoch schwierig.

Text: Sascha Rentzing, Fotos: Georg Schreiber

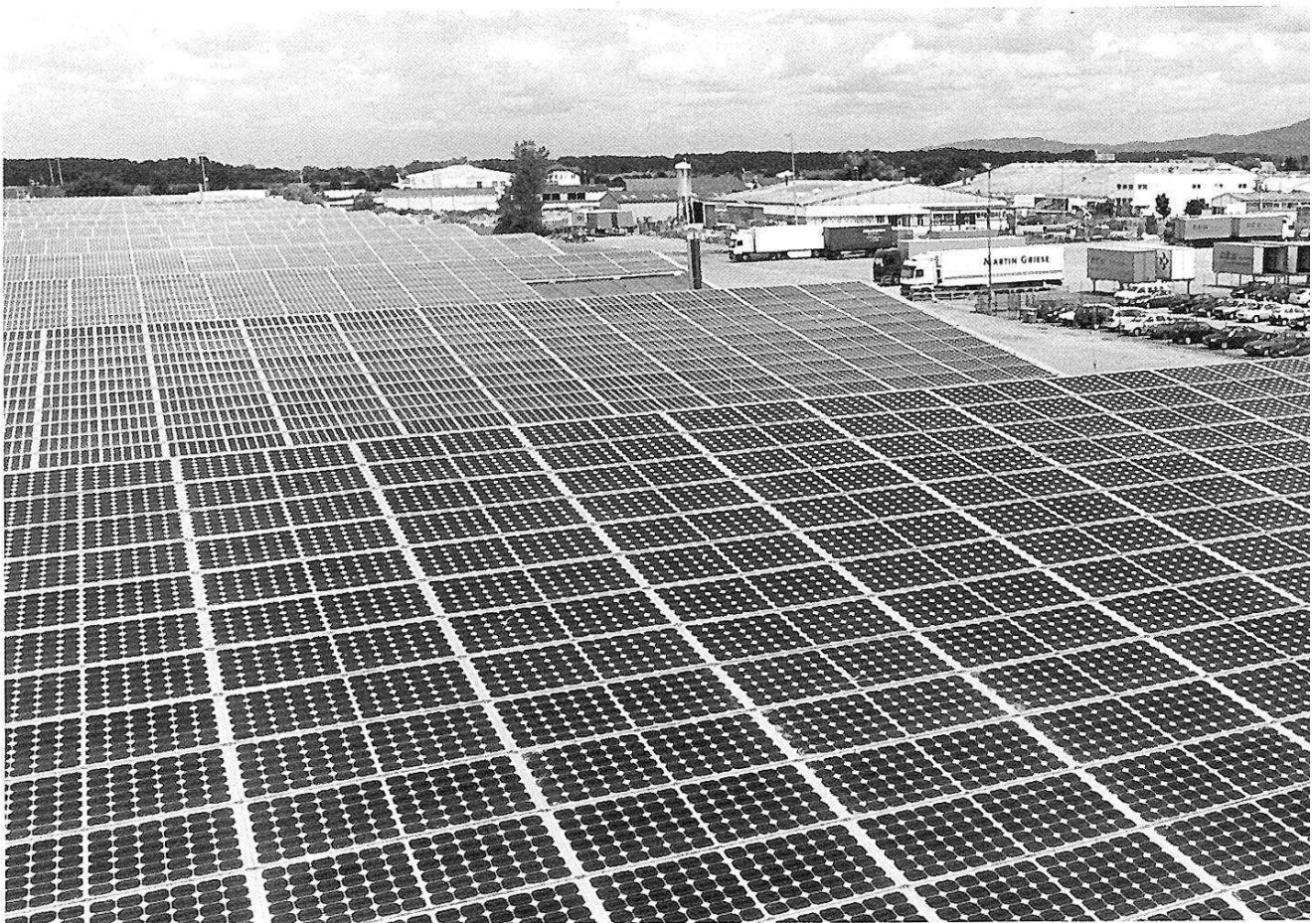
Kaum mit neuem Namen ausgestattet, will es die Solarparc AG ihrer Konkurrenz so richtig zeigen. Die ehemalige Windwelt AG möchte an vier Standorten in Bayern Solarkraftwerke mit einer Gesamtleistung von acht Megawatt (MW) aufstellen. Damit wird das Freilandprojekt nicht nur zu den größten in Deutschland gehören – die 36 Millionen Euro teuren Sonnenspiegel, über zwei Publikumsfonds angeboten, sollen auch wirtschaftlich vorne mithalten können: Bei einer Laufzeit von nur zehn Jahren verspricht Solarparc den Anlegern

eine jährliche Nachsteuerrendite von 6,5 Prozent.

Allerdings wird das bisher größte Freilandprojekt der Solarworld-Tochter wohl gleichzeitig ihr letztes sein. „Wenn in 2006 die Einspeisevergütung für Freilandsonnenstrom um 6,5 Prozent gekappt wird, werden sich solche Anlagen wirtschaftlich nicht mehr darstellen lassen“, hat Finanzvorstand Susanne Muffler errechnet. Wo Solarparc seine Projekte dann sehe, so Muffler, sei klar: „Wir werden uns verstärkt auf Dächer konzentrieren.“ Weg von der Flä-

che, rauf auf die Gebäude oder gar ins sonnenreiche Ausland, lautet die Devise mittlerweile ebenso für viele andere Projekt- und Fondsgesellschaften. Denn es gilt als sicher, dass Module auch in 2006 teuer bleiben. Mit der Vergütung von 40,60 Eurocent pro Kilowattstunde, die es vom 1. Januar an gibt, werden sich nur noch wenige Freilandprojekte an besonders sonnenreichen Standorten rechnen (neue energie 4/2005).

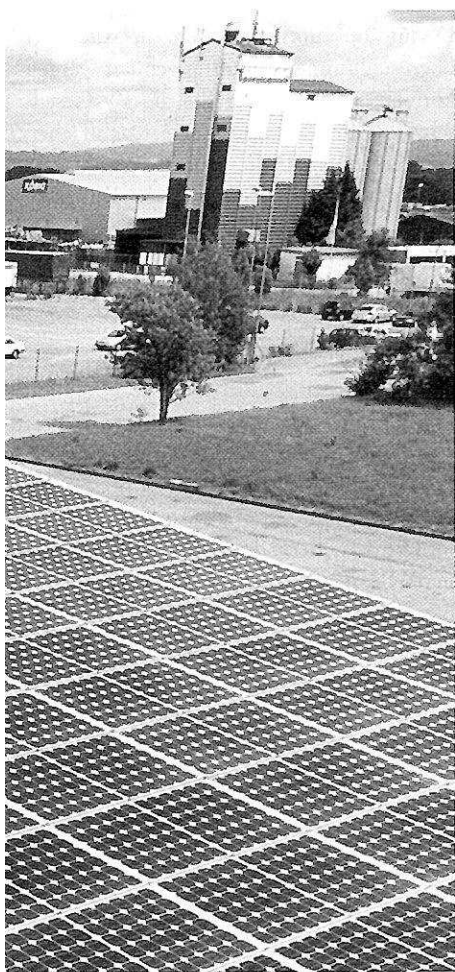
Bei Dachanlagen dürfte sich die Degression dagegen weit weniger dramatisch aus-



SONNE BRUMMT: Auf den Dächern einer Speditionshalle in südhessischen Bürstadt hat Deutschlands größtes Bürgersolarkraftwerk Platz gefunden – eine Fünf-MW-Anlage.

wirken: Für dieses Marktsegment sieht das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) eine Absenkung von ‚nur‘ fünf Prozent auf 48,74 bis 51,80 Cent vor. Damit werden in diesem Bereich weiterhin rentable Projekte möglich sein. Anzunehmen, dass die Planer in den kommenden Monaten von den Äckern auf Fabriken und Schulen drängen werden.

Dass sich die Mehrzahl der Sonnenfänger auf Dächern wiederfindet ist dabei nicht neu – rund 90 Prozent des Marktes entfällt in Deutschland auf PV-Dachanlagen. Neu ist aber, dass nun Großprojekte nach geeigneten Flächen suchen.



Voltwerk gibt den Takt vor

Die Voltwerk AG macht derzeit vor, wie das in Zukunft aussehen könnte. Die Hamburger Projekt- und Fondsgesellschaft baut auf Produktions- und Lagerhallen des Reifenherstellers Michelin vier PV-Anlagen mit sage und schreibe zehn MW Gesamtleistung. Zwei Kraftwerke sind bereits fertig gestellt: Auf einer Reifenfabrik in Homburg wurden 2,6 MW installiert, das regionale Vertriebszentrum in Landau ist Standort für 1,4 MW. Noch in diesem Sommer sollen die Michelin-Werke in Hallstadt bei Bamberg mit 1,5 MW und in Bad Kreuznach mit vier MW bestückt werden. „Es ist schwierig zu sagen, wie es auf der freien Fläche weitergehen wird. Darum suchen wir derzeit nach alternativen Standorten. Dachanlagen wie wir sie momentan mit Michelin realisieren, sind in Zukunft mit Sicherheit eine Option für uns“, erklärt Voltwerk-Sprecher Christoph Marx die neue Unternehmensstrategie.

Neu ist aber nicht nur, dass es die Hanseaten plötzlich auf die Dächer zieht, sondern auch die Art der Finanzierung: Das 50 Millionen Euro teure Michelin-Projekt wird über zwei Beteiligungsfonds finanziert, die nicht – wie sonst bei Voltwerk üblich – öffentlich angeboten werden, sondern als Private Placement von einem nicht genannten Finanzhaus nur „ausgewählten Kunden“.

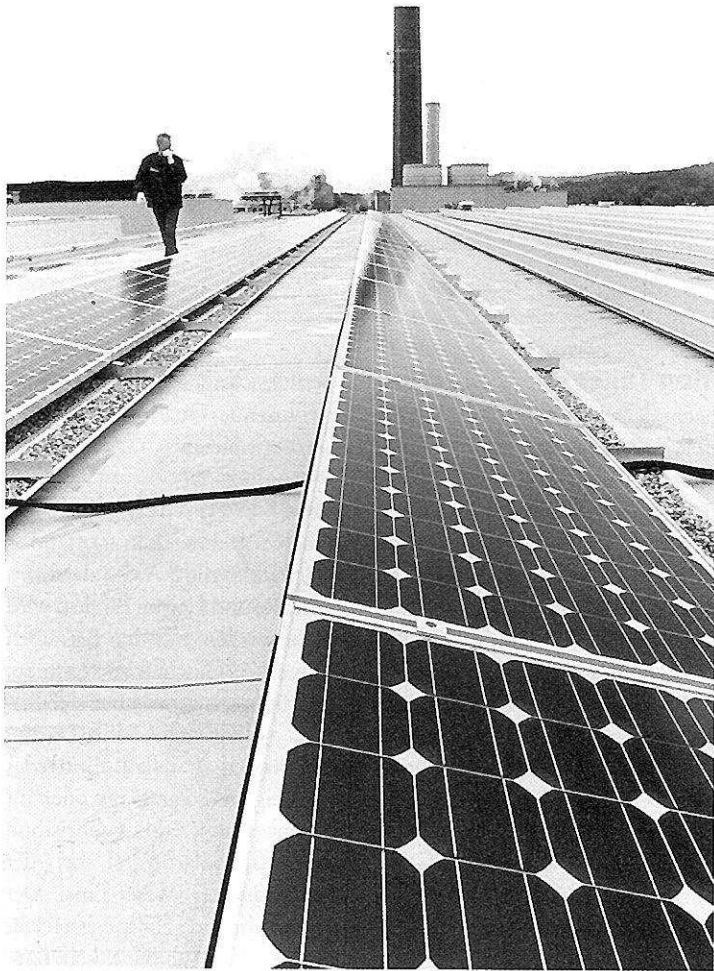
Wenn es ums reine Platzangebot ginge, könnten Voltwerk und Co. hierzulande theoretisch noch Hunderte solcher Dachanlagen realisieren. Nach einer aktuellen Erhebung des Beratungsbüros Ecofys GmbH stehen in deutschen Städten 2.344 Millionen Quadratmeter für die Sonnenergienutzung bereit – das entspricht in etwa der Größe des Saarlands. An die 30 Prozent dieser Fläche bieten allein die Dächer und Fassaden öffentlicher Einrichtungen. Gut 20 Prozent, also rund 500 Million Quadratmeter, befinden sich auf Gewerbe- und Industriebauten. Hinzu kommen die Flächen auf landwirtschaftlichen Gebäuden wie Ställen und Scheunen, die in dieser Stu-

die nicht berücksichtigt werden. Auch sie dürften zig Tausende Quadratmeter Platz für die Solarenergie bieten.

Schwieriger Weg nach oben

Hört sich nach paradiesischen Zuständen für Projektentwickler wie S.A.G Solarstrom AG, IBC Solar AG und Co. an. Einfach wird es jedoch nicht werden, mit den Betrieben oder Kommunen ins Geschäft zu kommen. Die Landwirte beispielsweise haben sich bisher gänzlich dagegen gesträubt, ihre Dächer Dritten zur Verfügung zu stellen. „Entweder sie bauen ihre eigene Solaranlage oder ihr Dach bleibt unbebaut“, erklärt Christoph Gers-Grapperhaus, Solarberater bei der Landwirtschaftskammer Weser-Ems. Der Grund für die ablehnende Haltung ist leicht benannt: Laut Grapperhaus hat es kein Bauer gerne, wenn Fremde ins Hofgeschehen eingreifen. So bleibt jede Menge Fläche ungenutzt, denn wegen teurer Module und dem Auslaufen des Agrarinvestitionsförderungsprogramms (neue energie 5/2004), das verschiedene Investitionen in landwirtschaftlichen Betrieben förderte, stecken derzeit wenige Landwirte Geld in eine eigene Anlage.

Wenig Lust, ihre Flächen zu verpachten, haben bisher auch Firmen und Gemeinden. Denn wer eine PV-Anlage zulässt, muss ein ordentliches Dach über dem Kopf haben. Bei Vertragsabschluss verpflichtet sich der Verpächter, die Konstruktion über 20 Jahre nicht anzutasten. Im Klartext: Sanierungen, Um- oder Anbauten sind in dieser Zeit weitgehend tabu. Viele Unternehmen wollen und können sich diese Handlungsfreiheit aber nicht nehmen lassen. Hinzu kommt, dass am Standort in den 20 Jahren Betriebszeit ständig etwas los ist: Das Solarkraftwerk muss zuerst installiert, dann regelmäßig gecheckt und auch mal repariert werden. Insbesondere Bürgermeister oder Schulleiter, so die Erfahrung von Solarplanern, winken schnell ab, wenn sie hören, dass Wartungspersonal und Installateure jederzeit Zugang zur Anlage haben müssen.



Und schließlich müssen die PV-Planer erst mal ein geeignetes Dach finden. Stimmt die Statik? Kann das Solarkraftwerk in der gewünschten Ausrichtung installiert werden? Wie sieht es mit der Verschattung der Module aus? Diese Suche kann dauern, kostet Geld und schlägt sich letzten Endes negativ auf die Wirtschaftlichkeit der Anlage nieder.

Solarplaner Erhard Renz weiß, mit wie viel Mühen der Weg aufs Dach verbunden sein kann. Renz ist Initiator des Fünf-MW-Bürgersolarkraftwerks Bürstadt, die jüngst auf der Speditionshalle der TTS Global Logistics GmbH errichtet wurde (neue energie 5/2005). „Nach intensiver Suche nach einem geeigneten Dach hat es noch mal anderthalb Jahre gedauert, bis wir mit TTS ins Geschäft gekommen sind“, berichtet er. „Es gab einfach niemand, der sich dort verantwortlich gefühlt hat.“

Wirtschaftlicher Gewinn für alle

So ist es nicht verwunderlich, dass auf gewerblichen und städtischen Gebäuden hierzulande bislang nicht allzu viel passiert. Damit die enormen Potenziale, die dort oben schlummern, künftig genutzt werden können, wäre es ideal für die PV-Gesellschaften, freie und geeignete Dachflächen würden ihnen direkt gemeldet. Das wäre kein Akt: Entsprechende „Suche“-Rubriken finden sich auf den Internetseiten nahezu aller PV-Gesellschaften. Vor allem Industriebetriebe und Kommunen, für die klar ist, dass es an ihren Gebäuden keine bauliche Veränderungen geben wird, hätten – vom Prestigegewinn abgesehen – einen guten Grund, auf Photovoltaik zu setzen. Denn von den Betreibern können sie für die Nutzung der Fläche eine nicht unattraktive Pacht erwarten.

Die Betreiberin des Solarkraftwerks Bürstadt, die Tauber-Solar GmbH, zahlt zum Beispiel jährlich zwei Prozent des Einspeiseerlöses an TTS. Bei einer prognostizierten Stromproduktion von 4,5 Millionen Kilowattstunden und geschätzten Einnahmen von 2,2 Millionen Euro pro Jahr sind das immerhin 44.000 Euro. Kein Kleingeld für die Spedition, die sich damit locker einen neuen Angestellten leisten kann. So bringt das Solarkraftwerk Bürstadt im wahrsten Sinne des Wortes doppelten Gewinn: für die Betreiber und TTS.

Und mehr noch: Die ganze Solarbranche hätte letztlich etwas davon, wenn sich das PV-Wachstum von der Freifläche auf die



NEUE REIFEN: Die Voltwerk AG hat eine Allianz mit dem Reifenhersteller Michelin geschmiedet. Auf vier Werkshallen in Deutschland, im Bild die 2,6-MW-Anlage im saarländischen Homburg, kann der Projektentwickler aus Hamburg großflächig Module unterbringen – insgesamt zehn MW.

großen Gebäude verlagert. Denn dann wäre all den Kritikern, die behaupten, große Freilandanlagen verschandelten die Landschaft, der Wind aus den Segeln genommen. Eine mühselige Akzeptanzdebatte bliebe der Branche erspart.

Wünschenswert ist dies vor allem vor dem Hintergrund der aktuellen politischen Ereignisse in Deutschland. Auch die Solarenergie wird im Falle eines vorzeitigen Regierungswechsels in Berlin bei Union und FDP auf den Prüfstand stehen. Je weniger Angriffsfläche sie bietet, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit von Einschnitten bei der Förderung.

Kommunen denken um

Noch haben großen PV-Anlagen den Sprung auf die Dächer – wie gesagt – nicht geschafft. Aber der Anfang ist gemacht: Nachdem nun schon erste Unternehmen wie Michelin oder TTS die solare Kurve gekriegt haben, realisieren offenbar auch immer mehr Kommunen, dass die Photovoltaik nicht nur etwas fürs grüne Gewissen ist, sondern im Gegenteil recht profitabel sein kann. So zum Beispiel Nürnberg: Als eine der ersten deutschen Städte hat die Franken-

metropole vor etwa anderthalb Jahren damit begonnen, einen Teil ihrer Dächer gratis für die Nutzung der Solarenergie zur Verfügung zu stellen – aus „rein ökologischen Gründen“, wie der städtische Klimaschutzbeauftragte Karlheinz Eichhorn damals betonte (neue energie 4/2004).

Mittlerweile denkt die Stadt ein wenig anders: Fortan will sie ihre Dächer „marktgerecht verkaufen“. Das heißt, wer die Ausschreibung gewinnt und den Zuschlag für ein Projekt bekommt, muss dafür pro Jahr zwei Prozent des Einspeiseerlöses zahlen. Den Stadtkämmerer dürfte diese Regelung freuen. Denn geeignete Flächen gibt es in Nürnberg laut Eichhorn noch genug – auf Schulen, der Kläranlage zur Fürther Stadtgrenze, der Müllverbrennungsanlage und dem Frankenstadion. „Momentan sind hier bereits zwei MW installiert. Wenn alle Potenziale ausgeschöpft werden, könnten einige weitere hinzukommen“, schätzt der Öko-Koordinator.

Ähnliche Konzepte wie Nürnberg verfolgen mittlerweile auch Berlin und München. Die Bundeshauptstadt etwa will laut Klaus Müschen, Referatsleiter Klimaschutz in der Senatsverwaltung, nach der Som-

merpause einen ersten, kleinen Testballon starten: Dachflächen, die Platz für insgesamt rund 300 Kilowatt PV-Leistung bieten, werden öffentlich ausgeschrieben. Diese könnten – je nach Nachfrage – für ein großes oder mehrere kleine Projekte genutzt werden. Bei der Ausschreibung gilt das Windhundprinzip, will heißen: Wer bereit ist, die höchste Pacht zu zahlen, macht das Rennen.

Die Riesenlöcher im Haushalt der Stadt werden sich auf diese Weise sicher nicht stopfen lassen, aber das Geld wird reichen, um zusätzliche Maßnahmen zu finanzieren, die die Photovoltaik in Berlin weiter nach vorne bringen. So will die Stadt durch gezielte Ansprache künftig auch die Unternehmen dazu bewegen, bebaubare Dachflächen bereitzustellen. „Die Potenziale sind immens. Es wäre schade, wenn wir nicht zumindest einen Teil davon nutzen würden“, so Müschen.

PV-Gesellschaften wie die Solarparc AG dürften sich über solche Ankündigungen und die damit verbundenen Chancen freuen. Auch wenn das frisch umgetaufte Unternehmen bald schon wieder über einen neuen Namen nachdenken muss. ◀