



Längst nicht satt

Nach der erfolgreichen ersten Jahreshälfte präsentiert sich die Solarindustrie auf der **Intersolar** in Freiburg selbstbewusst wie nie – und kündigt weitere Investitionen an.

Text: Sascha Rentzing

So gut wie jeder Besucher, der Ende Juni über die Intersolar schlenderte, musste sich vorsehen, dass er Barbara Niemeier auf ihrem Kickboard nicht in die Quere kam. Mit Handy am Ohr düste die Projektleiterin der Messe Freiburg auf ihrem Roller ähnlichen Gerät über die Gänge, um sich ein Bild über den Verlauf der Veranstaltung zu machen. Zu Fuß hätte die Chef-Koordinatorin ihr Arbeitspensum dieses Jahr mit Sicherheit nicht erfüllen können: 290 Firmen und Verbände aus 20 Nationen präsentierten sich auf Deutschlands größter Solarfachmesse. Damit war es dort so voll wie noch nie.

Neuer Ausstellerrekord

Kein Wunder: Seit Beginn des Jahres herrscht in der Photovoltaik (PV)-Branche Hochstimmung. Die Rekordnachfrage nach Modulen in der ersten Jahreshälfte hat den Unternehmen kräftige Absatzerlöse beschert. Ausgelöst wurde der Run auf die Panels durch das PV-Vorschaltgesetz, wo-

nach Betreiber von Solarstromanlagen seit dem 1. Januar pro eingespeiste Kilowattstunde mindestens 45,7 Cent erhalten.

„Uns geht es gut“, strahlte Rainer Stephani, Vertriebsleiter der Berliner Solon Photovoltaik GmbH, einer 100-prozentigen Tochter der Solon AG. „Unsere gesamte Jahresproduktion von 30 MW ist bereits verkauft. Wir sind deshalb in der komfortablen Situation, uns nicht primär darum bemühen zu müssen, neue Kunden zu gewinnen. Uns geht es hier in erster Linie darum, bereits bestehende Partnerschaften zu pflegen und auszubauen.“

Das heißt jedoch nicht, dass sich die Berliner auf ihren Lorbeeren ausruhen wollen. Derzeit baut Solon im mecklenburgischen Greifswald eine neue Produktionsstätte. Dort werden vom kommenden Jahr an 90 MW Module vom Band laufen (*neue energie* 7/2004). Auch ein neuer Hochleistungs-Sonnenfänger wird nach Stephanis Worten an diesem Standort gefertigt werden. Den Prototypen stellte Solon auf der

Messe vor: ein mit monokristallinen Solarzellen der kalifornischen SunPower Corporation bestücktes Modul mit einer Gesamtleistung von etwa einem Kilowatt.

Firmen expandieren weiter

Eines der Unternehmen, bei denen sich das enorme Wachstum der PV-Branche deutlich nachvollziehen lässt, ist die aleo solar GmbH. Obwohl erst im Mai 2002 gegründet, gehört die Modulschmiede mittlerweile zu den größten Playern im deutschen PV-Markt. Soeben hat das Unternehmen die Produktionskapazität in seiner Prenzlauer Modulfabrik von 13 auf 30 MW erhöht. Doch dabei soll es nicht bleiben: „Wir werden an diesem Standort vom ersten Quartal 2005 an 60 MW herstellen können“, kündigte aleo-Sprecherin Tanja Brüdersdorf weitere Investitionen an.

In Freiburg stellten die Oldenburger einen Modul-Prototypen aus multikristallinen Acht-Inch-Zellen mit 220 mal 220 Millimeter Kantenlänge vor. Standard sind

derzeit noch Module mit Sechs-Inch-Zellen und geringeren Kantenlängen. Im Sommer 2005 will also mit der Serienfertigung des Hightech-Produktes beginnen.

Weniger große Pläne kann momentan dagegen der Wismarer Modulhersteller Solara AG schmieden. „Mit der Marktentwicklung sind wir sehr zufrieden, doch Engpässe bei den Solarzellen haben dazu geführt, dass wir unsere Fertigungslinie nicht voll auslasten konnten“, so Vertriebsmitarbeiter Frank Heise. Wie es bei Solara weitergehe, hänge darum stark davon ab, mit wie viel Ware die beiden Hauptlieferanten, die ErSol Solar Energy AG und die Q-Cells AG, künftig dienen können.

Q-Cells jedenfalls kündigte auf der Intersolar an, die Zellenfertigung weiter ausbauen zu wollen, um der enormen Nachfrage der Modulschmieden gerecht zu werden. „Wir werden unsere Produktion fast verdreifachen: von 75 MW auf 200 MW in 2005“, so Q-Cells-Sprecherin Melanie Autenrieth.

Doch nicht nur die Produktionskapazität, auch das Produktportfolio soll vergrößert werden: Im ersten Quartal des kommenden Jahres wird Q-Cells seine neue multikristalline Acht-Inch-Zelle Q8 auf den Markt bringen. Dieses Produkt wird Autenrieth zufolge um 97 Prozent leistungsfähiger sein als die derzeitige Standardzelle der Thalheimer, die Q6.

Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarindustrie (BSi), nahm die Ankündigung der Unternehmen, weiter expandieren zu wollen, mit Erleichterung zur Kenntnis: „Die Hersteller müssen auf Mengenwachstum setzen, weil nur so Preissenkungen möglich sind. Expandieren die Unternehmen jetzt nicht, werden Produktverknappungen zwangsläufig steigende Preise zur Folge haben.“ Lieferbeziehungen würden so auf eine harte Probe gestellt und die Entwicklung des Nischenmarktes Photovoltaik zum Massenmarkt könne sich verzögern, so der Solarfachmann.

Neue Hightech-Zelle

Die Hamburger SunTechnics Solartechnik GmbH hat sich ihre Kontingente für das kommende Jahr bereits gesichert. Die Conergy-Tochter, die PV-Anlagen plant, baut und vertreibt, wird ab sofort mit Zellenproduzent SunPower zusammenarbei-

ten. Die Kooperation, die SunPower-CEO Tom Werner und SunTechnics-Chef Gerwin Dreesmann auf der Messe per Handschlag besiegelten, umfasst ein Handelsvolumen von rund 32,9 Millionen Euro für Module mit monokristallinen SunPower-Zellen bis zum Jahr 2005. Der eigentliche Clou des Geschäfts: Die Hightech-Zellen haben einen Wirkungsgrad von sage und schreibe je 20 Prozent – das ist weltweit Spitze.

Für SunTechnics ist das bereits der zweite große Deal des Jahres. Ende Mai haben die Hamburger auf dem Gelände des ehemaligen Steinkohlebergwerks Göttelborn nördlich von Saarbrücken mit dem Bau eines Sonnenkraftwerks mit 7,4 MW Leistung begonnen (siehe Seite 20). Es wird die mit Abstand größte Solaranlage Deutschlands. Die Voltwerk AG, ebenfalls Conergy-Tochter, wird das Projekt über zwei Publikumsfonds zu je vier und 3,4 MW finanzieren.

Bei dem derzeitigen Run auf solare Beteiligungsfonds wird es bei der Platzierung von Göttelborn I und II wohl keine Probleme geben. Die S.A.G. Solarstrom AG etwa konnte ihren Solarstrompark Tauber-Fran-



POWER AUS DER TASCHЕ: Ein neues, kompaktes Ladegerät, vorgestellt von Solarc.

ken in von acht Wochen vollständig platzieren. Hat das Unternehmen für das 1,3 Millionenteure 276 kW-Projekt kurz vor der Intersolar noch kräftig geworben, konnte Vorstand Uwe Ilgmann bereits in Freiburg verkünden: „Das Boot ist voll.“

Seit Ende Juli läuft nun bereits die Zeichnung für den Solarstrompark „BUND Baden-Württemberg“, eine 400 kW-Anlage. Es handelt sich dabei um ein Kooperationsprojekt von S.A.G. und dem Bund für Umwelt und Naturschutz (BUND) Baden-Württemberg. Die Mindestbeteiligung liegt bei 1.000 Euro.

Solarthermie optimistisch

Von Erfolgen, wie sie die PV-Unternehmen im Augenblick feiern, kann die Solarthermie-Branche derzeit nur träumen. Nach Informationen des BSi liegt die Zahl der Anträge auf Förderung eines Sonnenkollektors durch das Marktanreizprogramm um 45 Prozent unter dem Vorjahr – enttäuschend für die Firmen, die sich nach einem verheißungsvollen Jahr 2003 Hoffnungen auf einen Absatzschub in diesem Jahr gemacht haben. Dennoch präsentierte sich die Branche in Freiburg zuversichtlich: „Die Installationsbetriebe haben sich in den zurückliegenden Monaten so sehr mit Solarstrom beschäftigt, da ist die Solarthermie in den Hintergrund getreten. Doch wegen der Engpässe bei den Modulen wird's schon in diesem Sommer für uns wieder aufwärts gehen“, so Martin Willige, Vertriebsleiter Deutschland der Paradigma Energie- und Umwelttechnik GmbH & Co. KG.

Auf der Intersolar stellte das Karlsbader Unternehmen sein neues „AquaSystem“ vor. Das ist ein Vakuumröhrenkollektor, bei dem anstelle eines Wärmeträgermediums Wasser für den Wärmetransport sorgt.

Die Solaranlage kann so direkt in den bereits vorhandenen Heizkreislauf integriert werden. „Der Kunde kann so Geld sparen, und der Installateur braucht nicht viel tun, um das System aufzubauen“, glaubt Willige fest an einen Markterfolg des neuen Paradigma-Kollektors.

Weniger mit neuen Produkten, dafür aber mit einer gehörigen Portion Selbstvertrauen präsentierte sich die Sonnenkraft Österreich Vertriebs GmbH auf der Messe. „Es gibt keinen Grund, hier Trübsal zu blasen: Deutschland ist nach wie vor einer der attraktivsten Märkte in Europa, und auch andere Länder wie Spanien

schaffen derzeit die gesetzlichen Rahmenbedingungen, damit sich die Solarthermie dort durchsetzen wird. Für die Branche gibt es in Zukunft also genug zu tun“, so Geschäftsführer Günther Kohlmaier.

Bei dieser guten Stimmung der Solarfirmen hatte natürlich auch Messe-Projektleiterin Barbara Niemeier Spaß bei der Arbeit. Dennoch bleibt ihr für die Intersolar 2005 zu wünschen, dass sie bei ihren Kontrollgängen Unterstützung bekommt. Denn die Freiburger Messe wird um eine weitere, vierte Halle erweitert – und ihre Wege damit noch viel länger. ◀