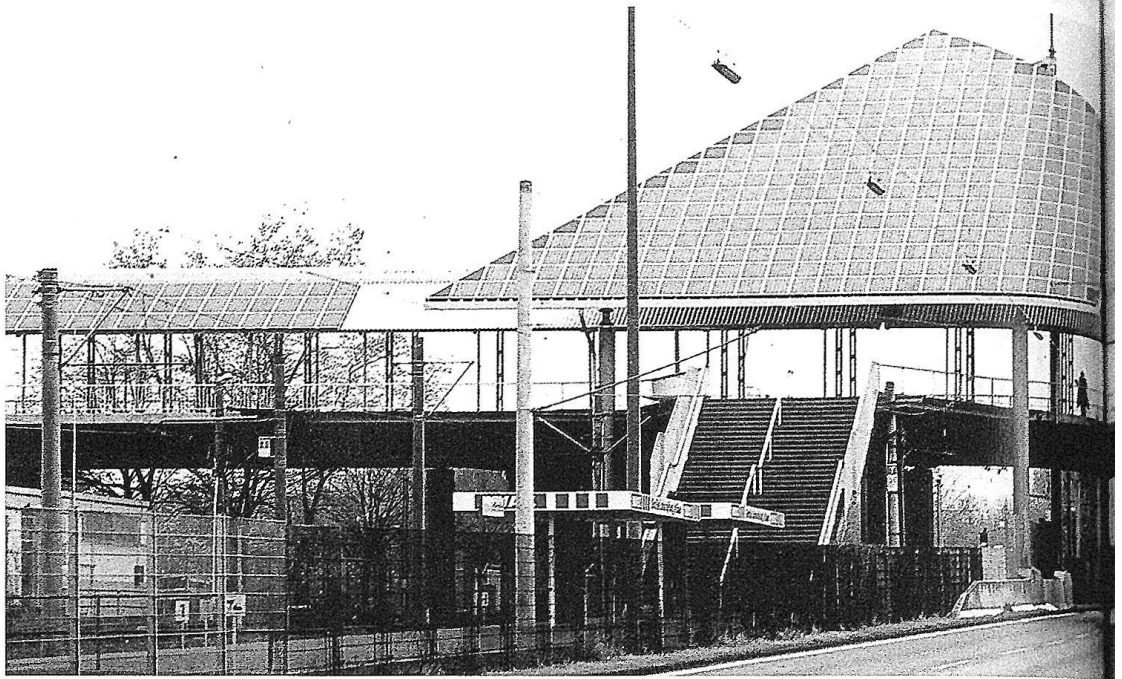


Solares Vorzeigeeobjekt: Photovoltaik-Anlage am Rande der Fußballarena „Auf Schalke“



## Der Pott köchelt nur

Auftragsflaute und Billigmodule aus Fernost bringen die Solarbranche im Ruhrgebiet gehörig aus dem Tritt

Für den großen Moment hat sich Fokus-Chef Manfred Thiemann ein Gläschen Sekt gesichert. Elektroinstallateur Markus-Maria Oelichmann ist startklar. In wenigen Augenblicken wird der Mann von den Bochumer Stadtwerken die neue Photovoltaikanlage (PV) auf dem Firmendach der Fokus Energie-Systeme GmbH mit einer Leistung von vier Kilowatt in Betrieb nehmen.

Klein, aber fein: Solarstrom-Anlage auf einem Carport in Haltern

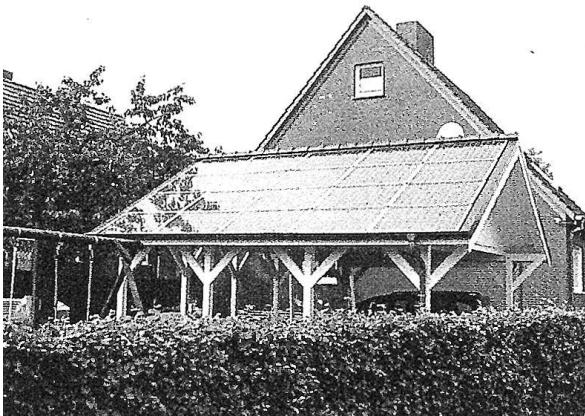


Foto: FOKUS Energie-Systeme

Doch bevor es soweit ist, will Thiemann noch schnell ein paar Sätze loswerden: „Mit dieser Anlage machen wir das halbe Megawatt voll“, freut er sich, hebt sein Glas und lässt die Jubiläumsgäste wissen, dass sein Betrieb mit Sitz in Bochum in den vergangenen beiden Jahren allein im Ruhrgebiet Solarmodule mit einer Leistung von rund 250 kW verkauft habe. Die übrigen habe Fokus ins Münsterland und ins nördliche Sauerland ausgeliefert. Die Gratulanten applaudieren kräftig. Der bescheidene Bochumer, der sonst nie Bundfaltenhose und polierte schwarze Schuhe trägt, winkt ab. Eigentlich, so sagt er, sei der Erfolg von Fokus nur von zwei Faktoren abhängig: der Markentreue zu den spanischen Isofoton-Modulen und der intensiven Kundenberatung.

Fokus-Chef Thiemann ist wirklich zu beneiden. Denn feierliche Anlässe wie diese Netzschaltung sind bei den Solarunternehmen im Ruhrgebiet zuletzt eher selten geworden. Stattdessen klagt die von zweistelligen Umsatzzuwächsen in den Vorjahren verwöhnte Solarbran-

che auch in der einstigen Kohle- und Stahlregion über Nachfrageeinbrüche und Billigimporte aus Japan. Viele Firmen müssen ihre Umsatz-erwartungen gehörig nach unten korrigieren. Kleinere PV-Händler oder -Planungsbüros erkennen, dass sie sich allein mit der Photovoltaik nicht mehr über Wasser halten können.

Indiz Nummer eins für die angespannte Lage im Pott ist die Absatzflaute bei der Flabeg Solar International GmbH. Auch für die Gelsenkirchener, Vorzeigeunternehmen und Branchenprimus im Revier, sind die sonnigen Zeiten vorerst vorbei: „Wir haben weniger Aufträge“, erklärt Michael Humburg, zuständig für den Vertrieb von Standardmodulen bei Flabeg. Er räumt ein, dass es nicht mehr so einen Markt gebe wie noch im Jahr 2001 und deshalb im Hause gespart werden müsse. Das, so Humburg, sei unter anderem mit den steigenden Produktimporten aus Fernost zu erklären. Kurzarbeit hat das Unternehmen bereits angeordnet, jetzt denkt die Geschäftsleitung sogar darüber nach, 25 Mitar-

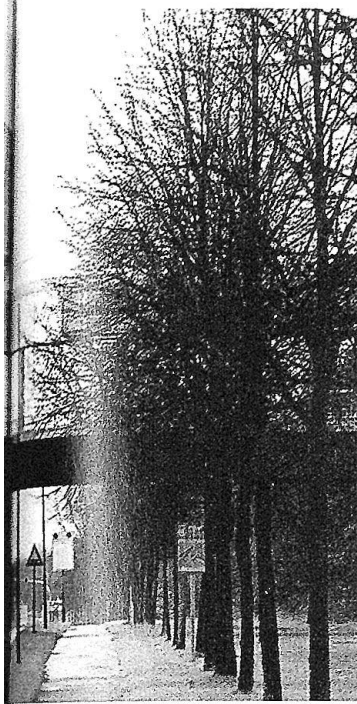


Foto: Schreiber

zeilen sorgte jüngst auch die Insolvenz der BlueSun Systems AG. Das Düsseldorfer Unternehmen wollte auf dem Gelände der Zeche Consolidation in Gelsenkirchen-Bismarck eine neue Produktionsstätte für Standardmodule bauen und so 60 zusätzliche Arbeitsplätze schaffen. Jetzt sind die Pläne für das 25-Millionen-Euro-Projekt erst einmal in der Schublade verschwunden. Die Lokalpresse sieht bereits „dunkle Wolken über der Solarstadt Gelsenkirchen“ aufziehen. Allein in den Ausbau der Solarstadt Gelsenkirchen hat das Land Nordrhein-Westfalen 85 Millionen Euro gesteckt. Zu gern würde sich die einstige Stadt der 1.000 (Stahl-)Feuer als Stadt der 1.000 Solarprojekte sehen.

Solarexperten wie Gerhard Stryi Hipp, Geschäftsführer des Deutschen Fachverbandes Solarenergie (DFS) in Freiburg, sehen allerdings keinen Grund, von einer Krise des Solarstandorts Ruhrgebiet zu sprechen. „Wir haben ein generelles Problem im deutschen Markt, es betrifft alle Unternehmen“, betont er. Aus seiner Sicht gerate die Region zurzeit öfter in die Schlagzeilen, weil dort wegen der forcierten Förderung der Düsseldorfer Landesregierung zuletzt mehr Projekte entstanden seien. „Und da, wo mehr passiert, häufen sich dann auch die negativen Nachrichten“, deutet Stryi-Hipp die angespannte Situation.

Das Problem im deutschen Solarmarkt, das der DFS-Mann beschreibt, betrifft keineswegs nur große Revier-Unternehmen wie Flabeg. Auch und vor allem die kleinen PV-Händler und -Planungsbüros im Revier, die ihre Produkte vor der eigenen Haustür verkaufen müssen, sind angesichts der schwächelnden Konjunktur gehörig aus dem Tritt geraten. Eigentlich war's schon immer so: Wenn gespart werden muss,



Manfred Thiemann, Chef der Fokus Energie-Systeme GmbH aus Bochum

beiter zu entlassen. Dabei hatten die Gelsenkirchener erst im August eine neue, 6,5 Millionen Euro teure vollautomatische Anlage zur Fertigung von jährlich 70.000 Solarmodulen in Betrieb genommen (NEUE ENERGIE 9/2002).

Doch das ist nicht der einzige Rückschlag für die Emscher-Lippe-Region, die, um den Strukturwandel im nördlichen Ruhrgebiet voranzubringen, gezielt auf die erneuerbaren Energien setzt. Für negative Schlag-

dann zuallererst und vor allem im Revier, das von jeher mit überdurchschnittlich hoher Arbeitslosigkeit und weit unterdurchschnittlichem Wirtschaftswachstum zu kämpfen hat. Doch das ist nicht das einzige Problem: Große Wohnungsbaunternehmen haben beim Gebäudebestand zwischen Duisburg und Hamm den Daumen darauf, die Zahl der Hausbesitzer, potenzielle Kunden

## Photovoltaik: Über die Hälfte im Süden

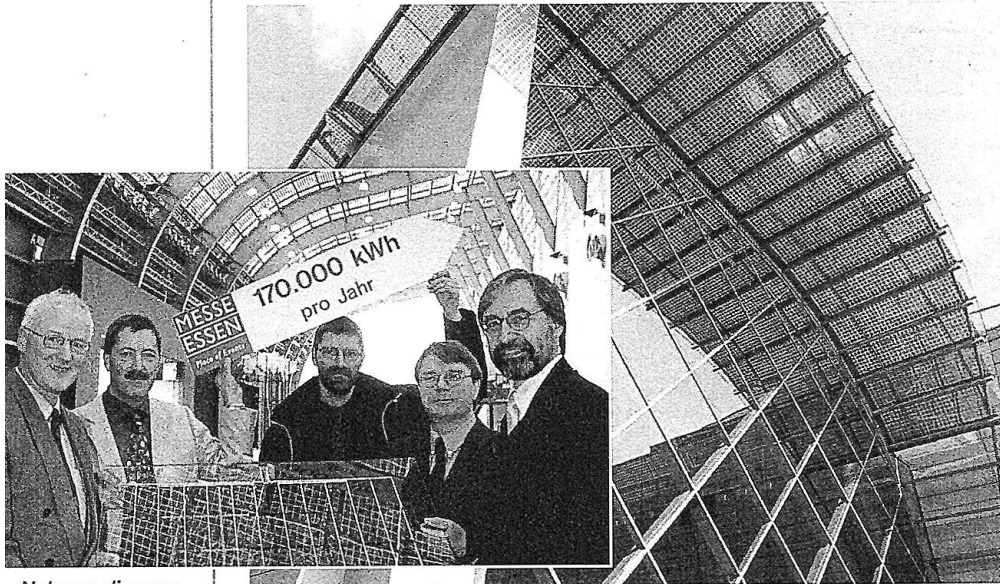
Regionalverteilung im 100.000 Dächer-PV-Programm seit Programmstart am 1.1.1999 (Stand: 31.10.2002)

Bundesland	Anzahl		Betrag		Nennleistung	
	Anzahl	Anteil (%)	(Mio. Euro)	Anteil (%)	(MW)	Anteil (%)
Bayern	17.815	41,43	434,071	44,04	78,46	42,86
Baden-Württemberg	10.377	24,13	239,440	24,30	42,59	23,26
Nordrhein-Westfalen	5.095	11,85	113,429	11,51	25,85	14,12
Niedersachsen	3.313	7,70	65,894	6,69	11,49	6,28
Hessen	2.098	4,88	43,058	4,37	7,42	4,06
Rheinland-Pfalz	1.447	3,36	32,395	3,29	5,72	3,12
Schleswig-Holstein	544	1,27	10,548	1,07	1,95	1,06
Saarland	463	1,08	6,700	0,68	1,33	0,73
Thüringen	414	0,96	7,456	0,76	1,72	0,94
Sachsen	347	0,81	7,308	0,74	1,25	0,68
Brandenburg	278	0,65	7,633	0,77	1,51	0,83
Berlin	206	0,48	4,055	0,41	0,97	0,53
Sachsen-Anhalt	206	0,48	4,704	0,48	0,87	0,47
Mecklenburg-Vorpommern	202	0,47	4,692	0,48	1,18	0,64
Bremen	100	0,23	1,584	0,16	0,28	0,15
Hamburg	97	0,23	2,557	0,26	0,48	0,26
Summe	43.002	100,00	985,523	100,00	183,07	100,00

für PV-Anlagen, ist niedriger als beispielsweise in Süddeutschland.

„Das Interesse an der Photovoltaik ist da, doch die Investitionsbereitschaft fehlt“, schildert Tobias Reimann, Geschäftsführer der Soltec Reimann GmbH in Mülheim an der Ruhr, das Dilemma. „Würde sich unser Geschäft auf die Photovoltaik beschränken, müs-

desinstituts für Bauwesen in Dortmund, das die Anträge auf REN-Förderung bearbeitet und darüber entscheidet, welcher Bauherr Staatsknete für sein Solarkraftwerk erhält oder nicht. Danach wurden dieses Jahr in den sieben großen Städten und Kreisen des Reviers insgesamt 150 Förderanträge in einer Größen-



Fotos (2): MESSE ESSEN GmbH/Schimm

**Nahmen die neue Photovoltaik-Anlage der Messe Essen in Betrieb (v.l.): Frank Michael Baumann, (Landesinitiative Zukunftsenergien), Erhard Krausen, (Flabeg Solar International GmbH), Hans Wiesner (Gertec GmbH, Beratende Ingenieure), Joachim Henneke, (Messe Essen) und Jörg Hennerkes (Staatssekretär im Ministerium für Wirtschaft und Mittelstand, Energie und Verkehr des Landes NRW)**

sten wir jetzt dichtmachen.“ Soltec verkauft außerdem kleinere Windgeneratoren und solarthermische Anlagen.

Damit Hauseigentümer im Revier in Zeiten wie diesen nicht nur an der Photovoltaik schnuppern, sondern auch in sie investieren, „brauchen wir hier eine höhere Förderung“, findet Reimann. Der in diesem Jahr mit 22 Millionen Euro gefüllte Fördertopf der NRW-Landesregierung, das so genannte REN-Programm, sei bereits seit August leer. „Stattdessen subventioniert das Land alte Strukturen, steckt Geld in Kohle und Stahl“, ärgert sich der Mülheimer Geschäftsmann. Der so oft proklamierte Strukturwandel müsse anders angepackt werden.

Auch die SWB - Sonnen- und Windenergieanlagenbau GmbH mit Sitz in Herten hat nach dem Boom des vergangenen Jahres Schwierigkeiten, Aufträge an Land zu ziehen. „Wir verkaufen, installieren und planen deutlich weniger Solarstromanlagen als im Vorjahr“, betont Carsten Lutz, Mitarbeiter bei der SWB.

Da helfen auch Statistiken nur wenig, ein sonnigeres Bild vom PV-Markt im Revier zu zeichnen. Da sind zum einen die Zahlen des Lan-

ordnung von rund 450 kW bewilligt. Zum Vergleich: In 2001 waren es nur 104, was zu einer installierten Leistung von gut 300 kW geführt hat.

Ein völlig anderes Bild vermitteln dagegen die Auswertungen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) in Frankfurt, die die Darlehen für das 100.000-Dächer-Programm vergibt. Die Auswertung der Banker in der Halbjahresbilanz für 2002 zeigt: Während in Städten wie Bochum, Duisburg, Essen oder Gelsenkirchen vergünstigte Darlehen jeweils für

kirchen und Leiter der ebenfalls dort ansässigen Solarakademie. „Unser Problem lässt sich mit Statistiken ohnehin schlecht erklären“, betont er und beschreibt die gegenwärtige Situation im Pott so: „Wir haben ein schlechtes Investitionsklima. Obwohl die Düsseldorfer Landesregierung die Photovoltaik in der Region mit Fördergeldern unterstützt hat, ist der Solarstrommarkt im Umsatz einfach noch nicht stark genug und deshalb anfällig für Rückschläge. Die Photovoltaik wächst zurzeit bedeutend langsamer als andere Industriebereiche im Revier.“

Der abakus-Mann legt deshalb Wert darauf zu betonen, dass es wichtig für die Stabilisierung und das Wachstum des Solarstandortes Ruhrgebiet sei, künftig mehr eigene Absatzmärkte zu entwickeln. Im Vergleich zu Bayern und Baden-Württemberg fehle es zwischen Ruhr und Emscher weitgehend an solchen Strategien, so Breuer. Sein Lösungsansatz: „Wir müssen potenzielle Ökostromer wie Kleingärtner und Hauseigentümer durch meinungsbildende Veranstaltungen und Maßnahmen auf solaren Kurs bringen.“

Aufsehen erregende solare Symbole, die den Menschen Appetit auf Sonne machen könnten, hat der Pott bereits. Dazu zählen beispielsweise die 87-kW-Photovoltaikanlage auf der Fußgängerbrücke zur Arena „AufSchalke“, die Ein-MW-Anlage der Schulungsakademie des NRW-Innenministeriums in Herne oder neuerdings das 51-kW-Sonnenkraftwerk der ThyssenKrupp Stahl AG in Duisburg-Beeckerswerth (NEUE ENERGIE 11/2002).

## Solare Symbole im Revier sorgen für Aufsehen und sollen Appetit auf mehr machen

nicht mehr als fünf PV-Anlagen zugesagt wurden, waren es zum Beispiel in Paderborn 47, in Soest 71 und im münsterländischen Steinfurt sogar 90.

Eindeutige Erkenntnisse liefern diese Statistiken nicht für den Solarmarkt im Ruhrgebiet. So lassen sich die regionalen Solarexperten nicht zu einer Interpretation dieser Zahlen hinreißen. Auch nicht Heiner Breuer, Geschäftsführer der abakus energiesysteme GmbH aus Gelsen-

Dass die Menschen im Ruhrgebiet durchaus für die Photovoltaik zu begeistern sind, zeigt das Beispiel Fokus. Außerdem können die Bochumer als kleines Paradebeispiel für den Strukturwandel gelten. Wie sagte Geschäftsführer Manfred Thiemann bei seiner Jubiläumsrede: „Auch ich komme ursprünglich vom Bergbau und fühle mich in der Photovoltaik inzwischen pudelwohl.“

Text: Sascha Rentzing