



Fußball ist die Lösung: Stadionsdächer wie das in Mainz bieten reichlich Platz für Solaranlagen.

FOTO: WERKBILD

## Gerangel auf der Fläche

Photovoltaik-Großprojekte werden sich in Deutschland 2011 nur noch schwer realisieren lassen. Die **Solarstromförderung** sinkt drastisch, Freilandanlagen auf dem Acker erhalten seit dem Sommer keine Zusatzvergütung mehr. Die Projektentwickler drängen deshalb auf Dächer und ins Ausland.

Der Photovoltaik-Großhändler und Projektentwickler Phoenix Solar kehrt Deutschland den Rücken. Bisher verkaufte die Firma aus dem bayerischen Sulzemoos ihre Solarkomponenten und -kraftwerke fast ausschließlich auf dem deutschen Markt. Weil sie wegen der starken Einschnitte bei der Solarstromförderung vorerst nicht mehr an ein weiteres Wachstum der hiesigen Photovoltaik-Nachfrage glaubt, treibt sie nun ihre Internationalisierung voran.

„Unsere Schwerpunkte sind derzeit Frankreich und Italien, da sich dort aufgrund höherer Einstrahlungswerte und besserer Fördersätze höhere Renditen erwirtschaften lassen“, sagt Investor Relations-Managerin Anka Leiner. Der Mittelmeer-

Schwenk zahlt sich aus: „Wir haben im Juli und August Aufträge für die Planung und Realisierung von zwei Solarparks in Italien und in der Slowakei erhalten“, erklärt Leiner. Phoenix, dem nachgesagt wird, über die Maßen vom deutschen Solarmarkt abhängig zu sein, will zum „global player“ werden: Bis 2013 soll, so Leiner, der Auslandsanteil von aktuell 20 auf 65 % steigen. Wie Phoenix richten sich momentan viele deutsche Projektentwickler neu aus. Sie suchen und sichern Flächen, errechnen die Wirtschaftlichkeit, besorgen Baugenehmigungen, kümmern sich um die Finanzierung und planen die Anlage. Das machen sie für kleine Solardächer wie für riesige Megawatt-Parks. Bisher lief dieses Geschäft blendend, weil sich

dank massiv sinkender Modulpreise bei großzügiger Förderung viele Investoren fanden. Doch diese dürften nun vor allem bei Großprojekten zurückhaltender sein.

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) schlägt bei Freilandanlagen noch unerbittlicher zu als bei den Dachinstallationen: Allein 2010 sind die Fördertarife in diesem Segment um 26 % gesunken. Und sie werden zum 1. Januar 2011 um weitere 13 % fallen. Konsequenz: Betreiber von Solaranlagen müssen mit geringeren Renditen rechnen. „Wir haben 2010 Renditen von mehr als zehn Prozent gesehen. Das wird 2011 kaum noch drin sein“, sagt der Analyst Götz Fischbeck von der Frankfurter BHF-Bank. Der Nachfragerückgang wiederum

schmälert die Erträge der Firmen. „Die Margen für alle Beteiligten werden sinken“, prophezeit Ralph Schemmerer, Finanzvorstand des Systemanbieters Greiflicher Solar.

### Flaute im Freiland

Was noch schwerer wiegt: Anlagen auf Ackerflächen erhalten seit dem 1. Juli überhaupt keine Zusatzvergütung mehr. Weil Landespolitiker und Bauern in Bayern gegen die blau schimmernden Energieparks wegen ihres hohen Flächenbedarfs zu Felde zogen, hat sie die Bundesregierung kurzerhand aus dem Anwendungsbereich des EEG gestrichen. Das trifft die Firmen hart: „Kraftwerke auf ehemals landwirtschaftlich genutzten Flächen hatten im Freilandsegment mit Abstand den höchsten Installationsanteil“, sagt der Energieexperte Jochen Hauff von der Unternehmensberatung A.T. Kearney. Wegen des Acker tabus rechnet das Leipziger Institut für Energie mit einer Halbierung des Marktanteils der Freilandanlagen im kommenden Jahr von zwölf auf sechs Prozent (570 MW). Auch der Bundesverband Solarwirtschaft glaubt nicht mehr an die großen Solarbrummer: „Wir rechnen insgesamt vorsichtig mit 6 000 Megawatt Zubau und erwarten

einen spürbaren Rückgang auf der Freifläche“, sagt Geschäftsführer Carsten Körnig.

Für die Projektentwickler werde es daher überlebenswichtig, so Hauff, andere Segmente zu erschließen und ihr Auslandsgeschäft zu stärken. Die Firmen sind bereits voll in Aktion: „Der Zugang zu neuen Märkten und geeigneten Flächen ist für uns maßgeblich“, erklärt Gehrlicher-Finanzchef Schemmerer. Nur ist der Acker schwer zu ersetzen. Großprojekte lassen sich in Deutschland zwar weiter auf Konversionsflächen wie Industriebrachen, alten Militärbereichen, Mülldeponien und auch längs von Autobahnen oder Schienenwegen realisieren. Allerdings sind Projekte dort meist schwieriger zu entwickeln als auf der grünen Fläche und damit teurer, was bei sinkender EEG-Vergütung leicht das Aus bedeuten kann. Wer etwa auf Konversionsflächen des Bergbaus oder Militärs bauen will, muss vorher oft Altlasten beseitigen. Knifflig ist auch die Erschließung von Flächen an Autobahnen. Diese dürfen laut EEG innerhalb eines Streifens von 110 Metern vom Fahrbahnrand bebaut werden. Projektierer können auf dieser Fläche nur wenig ausrichten. Ein Solarpark mit mehreren Megawatt Leistung müsste wie ein Schlauch geplant werden, was etwa den Kabel- und Wechselrichterbedarf erhöht, und man bräuchte mehr Land. „Zur Sicherung zusammenhängender Flächen müsste der Projektentwickler im Zweifelsfall mit etlichen Eigentümern um Nutzungsrechte verhandeln“, sagt Markus Behnisch von der Berliner Kanzlei Gaßner, Groth, Siederer & Coll. Das würde die Entwicklungskosten in die Höhe treiben.

### Alles auf die Dächer

Die Herausforderung für die Projektierer besteht aber gerade darin, massiv Kosten zu senken. Der Analyst Stefan de Haan vom US-Marktforscher iSupply schätzt, dass eine Freilandanlage im kommenden Jahr nur noch 1,90 € pro Watt kosten darf, um für Investoren interessant zu sein. „Damit ließe sich eine Rendite von zehn Prozent erreichen.“ Dafür müssten die Systeme bei einem derzeitigen Preis von 2,50 € aber um mehr als 20 % billiger werden. Einige Firmen halten diese Rechnung für zu pessimistisch. „Solarparks mit Conergy-Systemtechnologie werden auch 2011 gesunde Eigenkapitalrenditen bis zehn Prozent erwirtschaften, und das – dank unseres Qualitätsansatzes – über 20 Jahre hinweg“, sagt Moritz Schwencke, zuständig für die Geschäftsentwicklung bei der Hamburger Conergy.

Andere Firmen hingegen machen lieber einen Bogen um die komplexen Konversionsflächen und nehmen große Dächer ins Blickfeld. Die fränkische Firma IBC Solar zum Beispiel will laut Technikchef Rudolf Sebold den Anteil von Solardächern in ihrem Projektgeschäft im kommenden Jahr von zehn auf 30 % steigern. 2010 dominierten mit 40 MW installierter Leistung und 90 % Projektanteil bei IBC Solar noch klar die Freilandanlagen. Der Schwenk aufs Dach liegt nahe: So ist hier im Gegensatz zur freien Fläche kein Bebauungsplan nötig, was den Planern Arbeit erspart. „Ein Pachtvertrag mit dem Eigentümer reicht“, sagt Rechtsexperte Behnisch. Vor allem die Landwirte dürften für die Händler und Projektierer zu einer wichtigen Klientel werden. Die Bauern besitzen einerseits viele große Dächer, die die Solarfirmen pachten können. Andererseits errichten sie auf ihren Scheunen und Ställen auch gern eigene Photovoltaikanlagen (PV). Damit kann es sich für die Anbieter lohnen, sich stärker auf den Vertrieb landwirtschaftlicher PV-Kraftwerke zu konzentrieren.

Ohne Probleme ist das Dachsegment allerdings nicht: Drängen plötzlich sehr viele Projektierer auf die Dächer, kann es rasch eng werden. Zwar gibt es vor allem auf Industriehallen und Supermärkten noch reichlich freie Flächen, aber viele Eigentümer sträuben sich, sie für die Solarenergie freizugeben. Aus verständlichen Gründen: Während der 25-jährigen Laufzeit einer PV-Anlage können Gebäude baulich nicht verändert werden, sprich: Umbau oder Abriss sind tabu. Darauf wollen sich die wenigsten Unternehmer einlassen.

### Chance im Ausland

Eine Alternative bietet das Ausland: Dort gibt es mehr Platz, und die Einspeisevergütung ist in vielen jungen Märkten großzügig. In Italien zum Beispiel liegen die Solarstromzuschüsse nach Informationen von iSupply selbst nach der Novellierung des Conto Energia 2011 noch 50 bis 70 % über den deutschen Tarifen. Und das bei höherer Sonneneinstrahlung. Fast alle deutschen Projektanten verfolgen daher Internationalisierungsstrategien: Ob Gehrlicher, Phoenix oder SAG Solarstrom – sie alle wollen ihre Auslandsquote in den kommenden

Jahren auf mehr als 50 % steigern. Aber der Mittelmeerraum wird sich nicht so leicht erobern lassen, wie viele hoffen. „Der europäische Markt wird 2011 eher rückläufig sein“, sagt Analyst Fischbeck. Nur Italien werde dank einer Verdopplung des Zubaus auf 2 000 MW im kommenden Jahr größere Modulmengen abnehmen, Frankreich werde indes nur langsam wachsen, Deutschland, Spanien und Tschechien werden sogar schrumpfen. Der Wettbewerb um Grundstücke dürfte sich demnach nicht nur in Deutschland, sondern auch im Ausland zuspitzen. Immer mehr Firmen mit hohen Wachstumsansprüchen drängen auf ein begrenztes Flächenangebot.

Mit der richtigen Strategie und dem Gespür für die gut gehende Nische können Firmen aber auch weiter erfolgreich sein. Der Mainzer Projektentwickler Juwi zum Beispiel hat nach eigenen Angaben für die kommenden beiden Jahre Solaranlagen mit mehr als 1 000 MW abzuarbeiten. Einer der Gründe für die vielen Aufträge: Der Firma ist es gelungen, auch deutsche Kommunen ins Solarboot zu holen und baut für diese oder auf deren Gebäuden nun fleißig PV-Kraftwerke. Aktuell errichten Juwi und die Stadtwerke Mainz auf dem Mainzer Fußballstadion eine Bürger-Solaranlage mit 850 kW Leistung. SAG Solarstrom hat dagegen frühzeitig Auslandsprojekte vorangetrieben, so Firmenchef Karl Kuhlmann, und kann daher schon die Früchte seiner Arbeit ernten. „Wir haben für die Auslandsmärkte gut gefüllte Auftragsbücher und treiben konkret mittelgroße Dachanlagen-Projekte in Frankreich sowie ein Großprojekt mit 48 Megawatt in Norditalien voran“, erklärt Kuhlmann. SASCHA RENTZING,

DORTMUND