

Von den Preiskämpfen der Hersteller profitieren die Verbraucher.



Foto: Phoenix Solarstrom AG

# Gute Zeit für Solaranlagenkäufer

**Wegen Nachfrageflaute und Überproduktion sind die Preise für Photovoltaikmodule massiv ins Rutschen gekommen. Das bringt die Firmen in arge Bedrängnis, freut jedoch die Verbraucher.**

Die Finanz- und Wirtschaftskrise hat die Photovoltaik (PV)-Branche längst erreicht. Nach der Analyse des Münchner Marktforschers iSupply wird der Umsatz des PV-Sektors 2009 um 40 % schrumpfen. „Die Solarindustrie erlebt ihr bislang schwächstes Jahr“, sagt iSupply-Analyst Henning Wicht. Seine Begründung: Wegen der Krise und des plötzlichen Zubaulimits in Spanien, des stärksten Solarmarkts 2008, produzierte die Branche viel mehr Module, als sie absetzen könne. Dadurch fielen die Preise und verringerten sich die Einnahmen. Nur 3,9 GW PV-Leistung werden laut iSupply 2009 weltweit installiert – ein Drittel weniger als 2008 (5,2 GW).

Die abflauende Nachfrage zeigt längst Auswirkungen: Hersteller wie Zulieferer melden Auftragsrückgänge, lassen kurzarbeiten, entlassen Mitarbeiter. Und die Lage spitzt sich zu: Während die Kreditklemme und der Deckel in Spanien Sonneninvestoren ausbremsen, spucken die PV-Fabriken immer noch gigawattweise Module aus. „Wir kommen in eine Phase, in der das Angebot laut Markterhebungen doppelt so hoch ist wie die Nachfrage“, beschreibt Norbert Hahn, Vorstand Marketing und Vertrieb des bayerischen Solargroßhändlers IBC Solar, die Situation. Seine Firma profitiere vom Wachstum auf der Angebotsseite: „Wir sind das Nadelöhr zum Kunden und können daher unsere Preisvorstellungen gegenüber unseren Vorlieferanten leichter durchsetzen.“ Dagegen wächst der Druck auf die PV-Produzenten: Modulhersteller und Systemanbieter alfasolar aus Hannover und die Oldenburger aleo solar erklären unisono, dass sie den Preis für ihre Module von Dezember 2008 bis Ende Mai dieses Jahres um 20 % gesenkt haben, um konkurrieren zu können.

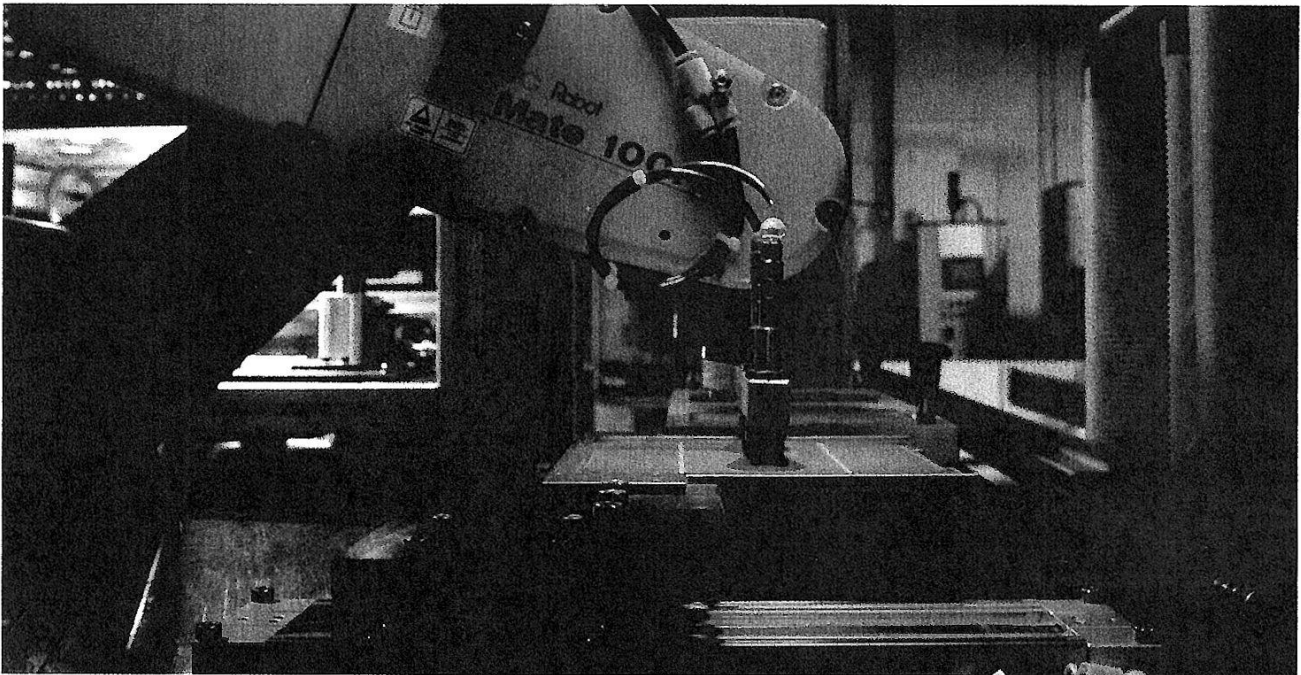
## Preise am unteren Limit

Die Modulproduzenten allein können den Preissturz aber nicht abfangen, da die Endfertigung der Solarpaneele Gewinnmargen von nur durchschnittlich 5 % abwirft. Um profitabel zu bleiben, müssen die Modulproduzenten deshalb den Druck an die Zellenhersteller weiterreichen. Diese fordern von ihren Waferlieferanten Rabatte,

und die nehmen wiederum die Siliziumhersteller in die Pflicht. „Der Preisdruck arbeitet sich wie ein Dominoeffekt bis zu den Siliziumherstellern hoch“, sagt Commerzbank-Analyst Norbert Brinkmann. Von den Preiskämpfen auf den verschiedenen Herstellungsstufen der solaren Wertschöpfungskette profitieren die Verbraucher. Solaranlagen, also schlüsselfertige Komplettsysteme inklusive Wechselrichter, seien innerhalb des letzten halben Jahres um mindestens 15 % billiger geworden, sagt alfasolar-Geschäftsführer Martin Denz. Hiermit lasse sich bei einem jährlichen Stromertrag von 900 kWh/kWp – das ist der Durchschnittswert für Deutschland – eine Rendite von gut 7 bis 8 % einfahren. In sonnenreicheren Gegenden, etwa in Bayern, sogar bis zu 10 %. Solche attraktiven Profitraten seien möglich, obwohl der PV-Einspeisetarif nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) am 1. Januar 2009 um 8 statt wie bislang um 5 % auf 43,01 ct/kWh gesunken ist. Die Rendite ist für Solarinvestoren ein entscheidendes Kriterium, denn sie gibt an, wie viel Zinsen die Investition im Vergleich zu anderen Anlageformen bringt.

Gleichzeitig verringere sich dank der niedrigen Anschaffungskosten die Amortisationszeit einer Solaranlage in Norddeutschland auf 13 bis 14, im Süden auf elf bis zwölf Jahre. „Es lohnt sich auf jeden Fall, jetzt zu investieren“, sagt Denz. Auch unabhängige Marktbeobachter raten Kaufinteressierten, mit einer Solarinvestition nicht länger zu warten. „Bei den meisten Herstellern ist die Schmerzgrenze erreicht. Große Systempreissenkungen wird es wahrscheinlich nicht mehr geben“, sagt Johann Mikicz, Vertriebsmitarbeiter des Berliner Marktforschers pvXchange.

Noch vor einem Jahr wären Preise unter 3.500 €/kWp, wie sie derzeit auf dem Markt zu beobachten sind, allein schon wegen der Siliziumknappheit undenkbar gewesen. Aufgrund der immensen Nachfrage nach dem „grauen Gold“ kamen die Hersteller mit der Produktion kaum noch nach. Das erlaubte es ihnen, hohe Preise zu verlangen. Die Lage hat sich total gewandelt. Ausgerechnet jetzt, wo der Bedarf sinkt, „sprudelt“ das Silizium aus den Quellen.



Mit sinkenden Anlagenpreisen verringert sich die Amortisationszeit einer Solaranlage.

## Dünnschicht unter Druck

Der Siliziumpreisverfall macht auch den Dünnschichtherstellern Sorgen. Denn ihr Argument, ihre Produkte ließen sich dank des Verzichts auf den massiven Halbleiter viel billiger produzieren, verliert somit an Kraft. Um konkurrieren zu können, müssen sie bei den Wirkungsgraden rasch zu kristallinen Modulen aufschließen. Zum Vergleich: Dünnschichtmodule erreichen derzeit – je nach Technik – zwischen 7 und 12 % Effizienz, die kristallinen Konkurrenten 12 bis 15 %. „Wir erwarten daher bei den Dünnschichttechnologien eine schnellere Fokussierung auf Technologien mit hohem Effizienzgrad“, sagt Peter Wirtz, Analyst der WestLB.

Die Rezession wird die Solarbranche also massiv fordern, in die Knie gehen wird diese aber nicht. Produktionsstarke und vertikal integrierte Konzerne, die auf allen solaren Wertschöpfungsstufen aktiv sind, haben sich in Boomzeiten ein dickes Finanzpolster zugelegt. Firmen wie First Solar aus den USA oder die Bonner Solarworld generierten über Jahre Margen von 30 % und mehr, arbeiteten ergo wirtschaftlicher als Unternehmen in anderen Industrien. Diese Konzerne sind finanzstark genug, um ihre Investmentprogramme auch in schwierigen Zeiten umzusetzen.

Technologisch kann die PV-Industrie sogar gestärkt aus der Krise hervorgehen. „Das große Angebot macht die Kunden wählerischer. Sie verlangen Techniken, die effizienter und billiger sind als derzeit gängige“, schildert PV-Installateur Özcan Pakdemir aus dem nordrhein-westfälischen Bergkamen die Lage. Das werde den Wettbewerb anspornen und für rasche Innovationen sorgen. Dabei werden auch die Zulieferer gefragt sein. Mit ihren Automationslösungen und Produktionsanlagen können sie dazu beitragen, dass Solarfabriken schlanker, schneller und flexibler werden – und Herstellungskosten fallen.

Bei Kosten und Preisen gilt derzeit First Solar, Hersteller von Dünnschichtmodulen aus Cadmium-Tellurid, als Maßstab. Hier liegen die Amerikaner inzwischen so weit vor der Konkurrenz, dass ihre

Technik trotz des relativ niedrigen Wirkungsgrads von 10,8 % weltweit sehr gefragt ist. First Solar produziert derzeit für knapp einen und verkauft seinen Lichtsammler für weniger als 2 \$/W Leistung – kein anderer Hersteller reicht da bislang heran. Der US-Broker Piper Jaffray sieht den Dünnschichtmarktführer daher weiter im Aufwind. „First Solar wird Margen über 20 % behaupten, denn die Produktion dürfte wegen der aggressiven Preise weiterhin verkauft werden können“, sagt Piper-Jaffray-Analyst Jesse Pichel. Ähnlich positiv sieht er die Aussichten für die vertikal integrierten Konzerne. Da sie alle Wertschöpfungsstufen abdeckten, müssten sie die Gewinne vorgelagerter Produzenten nicht mitfinanzieren, was finanzielle Spielräume schaffe. Tatsächlich investieren die Konzerne trotz Flaute: Die norwegische REC und Solarworld etwa bauen – wenn auch mit angezogener Handbremse – ihre Produktionskapazitäten weiter aus.

## Neuerlicher Boom ab 2010

Von Mitte 2010 an wird die Solarbranche nach übereinstimmender Meinung der Experten wieder voll durchstarten können. Denn einerseits löse sich die Kreditklemme bis dahin, sodass wieder mehr Solarprojekte realisiert werden könnten. Andererseits fördern immer mehr Länder die Produktion von Solarstrom, was die weltweite Nachfrage ankurbelt. Als neue Absatzmärkte in Europa werden etwa Belgien, Bulgarien und die Tschechische Republik gesehen, Hoffnungsträger in Asien sind vor allem China und Japan, deren Regierungen jüngst neue PV-Förderprogramme verabschiedet haben. Als kommender Boommarkt werden indes die USA gehandelt, wo Barack Obama mehr als fünf Milliarden Dollar für die Regenerativenergien und Energiesparmaßnahmen ausgeben will. Die Verbraucher dürften ihre Marktmacht allerdings wieder verlieren. Denn wenn große Investoren wieder Solarkraftwerke bauen können, weil ihnen die Banken die nötigen Kredite gewähren, wird das Modulangebot knapper. Das wird die Preise wieder nach oben treiben.

Autor: Sascha Rentzing