



Foto: Solar Promotion GmbH

**Von brennendem Interesse:** Besucher aus allen Ländern der Erde informierten sich auf der Intersolar über Neuigkeiten in der Solartechnik.

## Heiter bis wolkig

Die Solarindustrie zeigt auf der Intersolar ein wieder erstarktes Selbstbewusstsein und drängt auf eine schnelle EEG-Novelle.

**D**er große Regen am Vortag der diesjährigen Intersolar brachte keine Abkühlung. Freiburg schwitzte Ende Juni aus allen Poren. Die 265 Aussteller taten es gerne. Beherrschten im Vorjahr noch runterhängende Mundwinkel die drei Messehallen, so sprühte die Solarszene in diesem Jahr nur so vor Optimismus.

Kein Wunder: „In diesem Jahr werden wir beim Umsatz erstmals über der Schwelle von einer Milliarde Euro liegen“, strahlte Gerhard Stryi-Hipp, Geschäftsführer des Bundesverbandes Solarindustrie (BSi). Er rechnet bis zum Jahresende mit Wachstumsraten von 35 bis 50 Prozent, wovon vor allem die Photovoltaik mit einer „Rekordnachfrage“ von 100 Megawatt und mehr profitieren wird. 2002 mussten insbesondere die Solarthermie-Anbieter noch Einbußen von 40 Prozent und mehr hinnehmen.

Dass sich Hersteller von Solarzellen und -modulen nun wieder im Erfolg sonnen können, hängt eng mit

dem Auslaufen des 100.000-Dächer-Programms der Bundesregierung zusammen. Bereits wenige Tage vor der Intersolar, und nicht wie geplant zum Jahresende, meldete die koordinierende Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW): „Das Programm ist komplett ausgebucht.“ Ein Erfolg, über den sich Hermann Scheer und seine Solaraktivisten in Berlin freuen können, hatten sie doch stets auf die Impulswirkung des oft kritisierten Förderprogramms gesetzt.

„Viel Futter für viel Arbeit“, kommentierte Willi Ernst die KfW-Botschaft. Die Messe in Freiburg nutzte der Geschäftsführer der Biohaus PV Handels GmbH aus Paderborn, um für seine Solardachziegel zu werben. Zusammen mit einem Fassadensystem will sich Ernst auf diese Spezialanwendungen konzentrieren, für die es weiter eine steigende Nachfrage gibt. Als langjähriger Kenner der Solarbranche und ihrer Förderpolitik mahnt Ernst: „Wichtig ist, dass die Förderanträge gleichmäßig abgearbeitet werden und wir nicht im Okto-

ber oder November mit leeren Händen dastehen.“

In der Tat könnten zwei Entwicklungen das Solar-Hoch trüben: Nicht ganz ausgeschlossen ist die Gefahr eines Nachfragerückgangs für die letzten Wochen des Jahres. „Wir haben, so gut wie es ging, vorgebeugt“, sagt BSI-Mann Stryi-Hipp, „mit der KfW haben wir vereinbart, dass die Förderanträge kontinuierlich bis Ende Oktober abgearbeitet werden, damit Hersteller und Handwerker gleichmäßig zu tun haben.“

Weitaus schwieriger als bei dem Frankfurter Bankhaus dürfte die Überzeugungsarbeit beim Bundesumweltministerium (BMU) sein. Nach wie vor ist unklar, wie es mit der Solarstromvergütung bei der Neuregelung des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) weitergeht. BMU-Chef Trittin hat Anfang des Jahres durchblicken lassen, dass es für den (planmäßigen) Wegfall des 100.000-Dächer-Programms höhere Einspeisetarife geben soll – wie hoch, ist nach wie vor sein Geheimnis (siehe Seite 19).

„Bei Trittin liegt eine große Verantwortung für die weitere Marktentwicklung“, sagt Uwe Ilgmann, der neue Vorstand bei der S.A.G. Solarstrom AG. „Je länger wir auf die neuen Vergütungswerte warten müssen, desto mehr Interessenten warten ab, bevor sie sich zum Kauf einer Anlage entschließen.“

Der frühere Geschäftsführer des Freiburger Öko-Instituts mahnt eine schnelle Klärung der EEG-Novelle an – auch im eigenen Interesse. Ilgmann will die S.A.G. weiter auf den Kurs Systemanbieter wie beispielsweise die Conergy AG bringen: „Die Zeiten, in denen wir nur für den eigenen Anlagenpark geplant und gebaut haben, gehören der Vergangenheit an.“ So gehören neuerdings auch erste Solarfonds oder der Bau von Solarkraftwerken als Generalunternehmer für gewerbliche Investoren zum Portfolio.

Neue Service-Pakete, die von der Planung über die Beratung bis hin zur Inbetriebnahme von Photovoltaik-Anlagen reichen, präsentierte die aleo solar GmbH mit Sitz in Oldenburg auf der Intersolar. Aleo ist 100-prozentige Tochter der Solar-Manufaktur Deutschland GmbH & Co. KG (S.M.D.). Um weiteres Wachstum sicherzustellen, so Mar-

keting- und Vertriebsleiter Detmar Dettmann, müssten Modulhersteller und -händler fortan allerdings „deutlich mehr Kreativität zeigen“. „Es wird für die Unternehmen künftig darum gehen, für den Kunden andere interessante Finanzierungsmöglichkeiten zu entwickeln. Da werden Gespräche mit Großbanken geführt werden müssen.“

Doch nicht nur mit neuen Strategien, sondern auch mit neuen Produkten präsentierte sich aleo auf der Intersolar. Für frischen Wind auf dem PV-Markt will das Unternehmen aus Niedersachsen vor allem mit seinem neuen 200-Watt-Hochleistungsmodul „aleo 200-6“ sorgen. „Mit diesem leistungsstarken Modul passen wir uns dem Markttrend an. Damit haben wir die technische Lösung in der Tasche, wenn die größeren Solarkraftwerke kommen“, so Dettmann.

Künftig will auch die Schüco International KG verstärkt auf den Bereich Finanzierung und Kundenberatung setzen. „Wie Autofirmen planen auch wir, ein eigenes Finanzierungskonzept anzubieten. Mit dieser Strategie werden wir im Markt weiter zu den Hauptakteuren zählen“, gibt sich die Marketing-Chefin Monika

Chmielarz selbstbewusst. Bei den Bielefeldern herrscht Optimismus für die kommenden Jahre. „Dank des neuen CO<sub>2</sub>-Sanierungsprogrammes der KfW und des EEG“, so Chmielarz, „werden Solarstromanlagen als Investition in Deutschland weiter an Bedeutung gewinnen.“

Technologisch gab es auf der Intersolar, die sich mit dieser 4. Ausgabe endgültig zur wichtigsten Leitmesse für die Solarbranche entwickelt hat, kaum Neuheiten. Die Module sind wieder etwas leistungsstärker geworden, anstatt des früheren Vier-Zoll-Standards hat sich die Fünf- und Sechs-Zoll-Solarzelle mit einer Kantenlänge von 125/150 Millimeter durchgesetzt.

Einzig die Sunpower Corporation sorgte mit ihrer neuen Zelle A-300 für Aufsehen. Die Kalifornier versprechen nämlich einen Wirkungsgrad von mehr als 20 Prozent mit Beginn der Serienproduktion. Zurzeit hat BP mit einer Quote von 18,3 Prozent bei der Lichtausbeute die Nase beim Rennen um den höchsten Wirkungsgrad vorn. Gespannt ist die Solarbranche auch, ob Sunpower die Ankündigung, eine

## **Kleine Messe-Plätze mit Branchenwachstum überfordert?**

Sagt die Solarbranche Freiburg als Messestandort ade? Richtig ist, dass die diesjährige Intersolar mit 265 Ausstellern aus allen Nähten platzte. Genauso richtig ist, dass die beiden Veranstalter, die Messe Freiburg GmbH sowie die Solar Promotion GmbH, ihren Kurs, mehr internationale Aussteller zu gewinnen, fortsetzen wollen. 65 Firmen aus 23 Ländern hatten dieses Mal ihre Stände in Freiburg gebucht. „Wenn wir die Sonderschauen in das Foyer verlagern, können wir im kommenden Jahr zehn Prozent mehr Fläche anbieten“, beschreibt Markus Elsässer den Ausweg für 2004. Er setzt vor allem auf die Messe-Erweiterung. Sein grundsätzliches O.k., Zuschüsse bei der Landesregierung für weitere 7.000 Quadratmeter zu beantragen, hat der Freiburger Gemeinderat mittlerweile gegeben. Bei einem Gesamtinvestitionsvolumen von rund 30 Millionen Euro werden die maximal fünf Millionen Euro aus

Stuttgart den Freiburger Stadtkämmerer aber nicht vor schlaflosen Nächten bewahren. Das Minus aus dem operativen Geschäft muss nämlich er begleichen. Neben der Intersolar hat Freiburg mit der Interbrosa nur noch eine weitere Messe mit internationalem Zuschnitt – zu wenig für eine ausgeglichene Bilanz.

Ein Ende der Ausbauarbeiten erwartet Udo Franke, zuständig für Business Development bei der Messe Freiburg, allerdings erst für das Jahr 2006. Daran findet Gerhard Stryi-Hipp vom Bundesverband Solarindustrie wenig Gefallen: „Wir stehen zu Freiburg, aber die Erweiterung hätten wir schon früher.“

Da klingen auf allen Ebenen die gleichen Probleme an, die sich im Norden Deutschlands stellen. Auch die HUSUMwind wird im September dieses Jahres argwöhnisch beäugt, ob sie die wachsenden Anforderungen erfüllen kann (siehe Seite 46).



**Cooler Kappen:** Auch pfiffige Ideen mit Photovoltaik gab's in Freiburg zu sehen.  
Foto: Köpke

Modulfabrik mit 60 MW Jahresoutput zu bauen, wirklich wahr macht – damit würde weltweit eine der größten Produktionsstätten entstehen.

Nicht in Freiburg, sondern bereits Ende März auf der Internationalen Fachmesse für Sanitär- und Heizungstechnik (ISH) in Frankfurt hatte Stephan Fintelmann von KKB Kollektorbau GmbH aus Berlin seine Neuheit gezeigt: lasergeschweißte Absorber, mit denen er ab Herbst

in die Produktion gehen will: „Die haben gegenüber den gelöteten Absorbern nicht nur technische Vorteile; das macht sich auch auf der Kostenseite bemerkbar.“ Ob die Solarthermie am Jahresende wirklich bei dem vom BSi prognostizierten Wachstum landet, darauf will sich Fintelmann nicht festlegen: „Es wird bei uns zurzeit gut geordert, aber erst die nächsten Monate sind für unser Jahresergebnis entscheidend.“

Auf ein Absorberschichtsystem für Solarkollektoren setzt die Alanod GmbH & Co. KG aus dem westfälischen Ennepetal, um sich auf dem Solarthermie-Markt weiter zu etablieren. Bislang hat der Aluminium-Veredler Komponenten für Halogenstrahler, Tageslichtsysteme und die Autoindustrie angeboten. Nun bringt Alanod mit Miro-Term einen neuen „Sonnenfänger“ auf den

Markt. „Mit dem Werkstoff Alu lassen sich gleich gute Wirkungsgrade erzielen wie mit dem bisher zumeist eingesetzten teurerem Kupfer“, nennt Wolfgang Peters, stellvertretender Verkaufsleiter, die Vorteile der Entwicklung. Die Marktchancen sieht er optimistisch. „Einige der großen Systemanbieter für Solarthermie haben bereits ihr Interesse bekundet und wollen von Kupfer auf Alu umsteigen.“ Außerdem habe sich der Solarwärmemarkt nach dem Einbruch im vergangenen Jahr wieder erholt. „Die Investitionsbereitschaft der Endkunden steigt. Davon profitieren auch wir als Zulieferer.“

In Vorfreude versetzte am letzten Messetag Jörg Kachelmann auch mehrere Dutzend Besucher am S.A.G.-Stand. Der Wetterfrosch kündigte schon baldigen Regen an. Der fiel dann zwei Tage später und das Schwitzen in Freiburg hatte (vor-erst) ein Ende. ■

Text: Ralf Köpke, Sascha Rentzing