

Foto: Foto 110, Solarpark 110, Solarpark

Der Photovoltaik (PV)-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 PV-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 der Slowakei erhalten“, erklärt Leiner. Phoenix, dem nachgesagt wird, über die Ma-

Flaute auf ganzer Fläche

Marktaussichten | Photovoltaik (PV)-Großprojekte werden sich in Deutschland ab 2011 nur noch schwer realisieren lassen. Die Solarstromförderung sinkt drastisch, Freilandanlagen auf dem Acker erhalten seit dem Sommer sogar gar keine Vergütung mehr. Die Projektentwickler drängen mit ihren Kraftwerken deshalb vor allem auf große Dächer und ins Ausland.

ßen 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. Diese Firmen 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 (MW)-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 bis zu 26 % gesunken, am 1. Januar 2011 fiel die Vergütung um weitere 13 %. Konsequenz: Betreiber von Solaranlagen müssen mit geringe-

ren Renditen rechnen. „Wir haben 2010 Renditen von mehr als 10 % 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 Gehrlicher Solar. Was noch schwerer wiegt: Anlagen auf Ackerflächen erhalten seit dem 1. Juli 2010 über-

haupt keine Vergütung mehr. Weil Landespolitiker und Bauern in Bayern gegen die blauschimmernden Energieparks wegen ihres hohen Flächenbedarfs massiv zu Felde zogen, hat sie die Bundesregierung kurzerhand aus dem Anwendungsbereich des EEG gestrichen.

Gerangel im Freiland

Das trifft die Firmen hart: „Kraftwerke auf ehemals agrarisch genutzten Flächen hatten im Freilandsegment mit Abstand den höchsten Installationsanteil“, sagt der Energieexperte Jochen Hauff von der Unternehmensberatung A.T. Kearney. Wegen des Ackertabus rechnet das Leipziger Institut für Energie mit einer Halbierung des Marktanteils der Freilandanlagen im kommenden Jahr von zwölf auf sechs % (570 MW). Auch der Bundesverband Solarwirtschaft glaubt nicht mehr an die großen Solarbrummer: „Wir rechnen insgesamt vorsichtig mit 6.000 MW Zubau und erwarten einen spur-

baren Rückgang bei 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 so genannten Konversionsflächen wie Industriebrachen, alten Militärarealen, Mülldeponien und seit dem 1. Juli 2011 auch längs von Autobahnen oder Schienenwegen realisieren. Allerdings sind solche Projekte 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 MW 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 im Nutzungsbereich verhandeln“, sagt Markus Bohmsch von der Berliner Kanzlei Götsche, Lothar Siederer & Coll. Das würde die Entwicklungskosten in die Höhe treiben.

Die Herausforderung der Projektierer besteht aber gerade darin, massive Kosten zu senken.

Der Analyst Stefan de Haan vom US-Marktforscher iSupply schätzt, dass eine Freilandanlage im kommenden Jahr nur noch 1,90 €/W kosten darf, um für Investoren interessant zu sein. „Damit ließe sich dann 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 noch gesunde Eigenkapital-Renditen von bis zu 10 % erwirtschaften und das bei unserem Qualitätsansatz über 20 Jahre hinweg“, sagt Moritz

Schwencke, zuständig für die Geschäftsentwicklung bei der Hamburger Conergy.

Run auf die Dächer

Andere Firmen hingegen machen lieber einen Bogen um die komplexen Konversionsflächen und nehmen verstärkt 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: Hier ist 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 für Projekte pachten können. Andererseits errichten die Agrarier auf ihren Scheunen und Ställen auch gern eigene PV-Anlagen. Damit kann es sich für die Anbieter lohnen, sich stärker auf den Vertrieb landwirtschaftlicher PV-Kraftwerke zu konzentrieren.

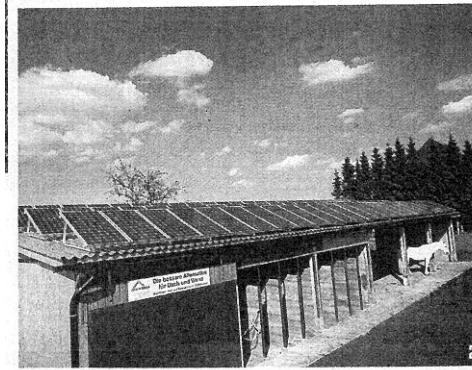
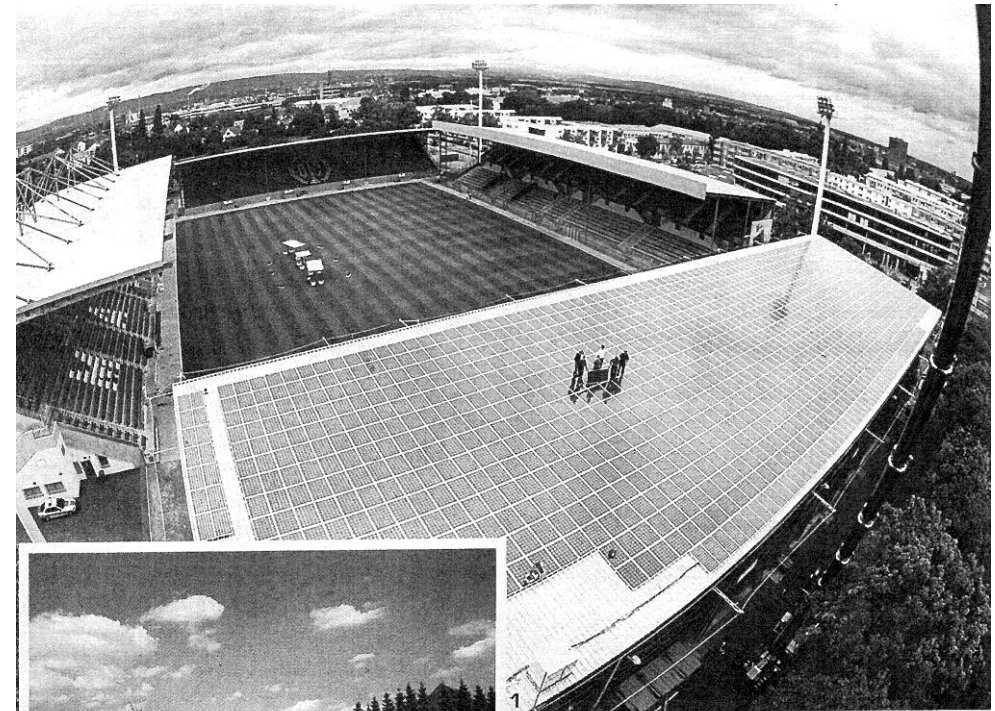
Ohne Probleme ist das Dachsegment allerdings nicht: Drängen plötzlich sehr viele Projektierer auf die Dächer, kann es rasch eng werden. Zwar gibt es

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 nur wenige Unternehmer einlassen.

Zeit für kreative Firmen

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

Tabu für die PV: Auf Ackerflächen dürfen seit Juli 2010 keine Solarmodule mehr installiert werden.



1. Fußball als Lösung: Stadionsdächer wie hier in Mainz bieten reichlich Platz für Solaranlagen.
2. Run auf die Ställe: Durch die Änderung der Solarstromförderung werden große Dachflächen in Deutschland für die PV immer beliebter.
3. Italien im Visier: Für Projektierer wird der Sonnenstaat dank seiner guten Solarförderung immer attraktiver.

deutschen Tarifen. Und das bei höherer Sonneneinstrahlung. Fast alle deutschen Projektanten verfolgen daher große Internationalisierungsstrategien: Ob Gehrlicher, Phoenix oder SAC Solarstrom – alle wollen ihre Auslandsquote in den kommenden Jahren auf mehr als 50 % steigern.

Aber der Mittelmeerraum wird nicht so leicht erobern lassen wie viele hoffen. „Der europäische Markt wird 2011 eher rückläufig sein“, sagt Ana-

lyst Fischbeck. Nur Italien werde dank einer Verdopplung des Zubaus auf 2000 MW im kommenden Jahr größere Modulmengen abnehmen, Frankreich werde indes nur langsam wachsen, Deutschland, Spanien und Tschechien sogar schrumpfen. Der Wettbewerb um Grundstücke dürfte sich daher 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 zwei 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-Solar-

anlage mit 850 Kilowatt (kW) Leistung. SAC Solarstrom hat dagegen frühzeitig Auslandsprojekte vorangetrieben, so Firmenchef Karl Kuhlmann, und kann daher schon die Früchte seiner Arbeit ernten. „Wir haben für die Auslandsmärkte eine gut gefüllte Projektpipeline und treiben konkret mittelgroße Dachanlagen-Projekte in Frankreich sowie ein Großanlagen-Projekt mit 48 MW in Norditalien voran“, erklärt Kuhlmann. Auch Phoenix will mithilfe von Solarparks in Italien weiter wachsen. Die Bayern müssen sich allerdings spüten.

Sascha Rentzing