

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	Warm laufen (Sascha Rentzing)	Lauwarme Zeiten für die Sonnenheizung (Sascha Rentzing)	
0	Der Absatz von Solarwärmanlagen blieb im letzten Jahr fast überall hinter den Erwartungen zurück. Dennoch herrscht bei den Firmen Zuversicht: Verbesserte politische Rahmenbedingungen lassen auf einen Aufschwung hoffen.	Solarthermie-Anlagen sind derzeit wenig gefragt	0
1	Mit ihrer jüngsten Studie gibt die Canadian Imperial Bank of Commerce (CIBC) den Mahnern schwindender Ölvorräte und explodierender Preise neue Nahrung. Die Analysten kommen zu der alarmierenden Prognose, dass große Ölexporteure wie Iran, Mexiko oder Saudi-Arabien wegen ihres massiv steigenden Energieverbrauchs den Rohstoff immer stärker für den Eigenbedarf nutzen müssen. So werden die iranischen Exporte bis 2010 um mehr als die Hälfte sinken, weil das Öl im Land selbst gebraucht wird. Saudi-Arabien wird bis 2010 zwar mehr „schwarzes Gold“ fördern, davon aber gut 40 Prozent benötigen, um den gesteigerten Verbrauch zu decken. Nur der große Energiehunger der Schwellenländer China und Indien beeinflusst das Verhältnis von Angebot und Nachfrage den Experten zufolge noch stärker. Welche Schlüsse der Westen aus der CIBC-Studie ziehen kann: Er muss sich auf eine baldige Verknappung und extreme Verteuerung des Öls einstellen – oder auf Alternativen setzen.	Das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung stellte Anfang des Jahres eine alarmierende Prognose: Weil die Ölvorräte vor allem wegen des hohen Wachstums in Ländern wie China und Indien schwinden, wird sich der Ölpreis in zehn Jahren auf 200 \$ pro Barrel (159 Liter) verdoppeln. Was das für Energieverbraucher bedeutet: Sie müssen sich auf horrende Heiz- und Warmwasserkosten einstellen - der Deutsche Mieterbund rechnet in den nächsten Jahren mit einem Anstieg von 75 bis 80 Prozent.	1
2	Die Energieverbraucher haben solche eindringliche Warnungen bisher offenbar wenig beeindruckt. Bei Investitionen in regenerative Wärmeerzeuger herrscht europaweit weiter Zurückhaltung. In Deutschland brach der Absatz für solarthermische Anlagen im letzten Jahr um 43 Prozent ein. Die hiesige Pelletsbranche traf es noch härter: Sie verkaufte 60 Prozent Pelletskessel weniger als im Vorjahr (neue energie 12/2007).	Alternative Wärmeerzeuger sind bislang allerdings wenig gefragt. Fast überall in Europa blieb der Absatz von Solarthermie-Anlagen oder Holzkesseln im vergangenen Jahr hinter den Erwartungen zurück. In Deutschland brach der Solarwärmemarkt um 30 Prozent ein. Die hiesige Holzpelletbranche traf es noch härter: Sie verkaufte 60 Prozent Pelletskessel weniger als im Vorjahr.	2
3	Auch andere europäische Länder blieben weit hinter den Wachstums Erwartungen zurück (siehe Tabelle): Nach vorläufigen Schätzungen des europäischen Solarthermieverbands Estif stagnierte der Kollektorabsatz in Europas zweitgrößtem Solarwärmemarkt Österreich, obwohl dort für 2007 mit einem Wachstum von 20 Prozent gerechnet wurde. In Griechenland, der Nummer drei in Europa, wurden im letzten Jahr statt der avisierten 25 nur fünf Prozent mehr Kollektoren verkauft als 2006, in Italien statt 56 nur 29 Prozent mehr und Spanien kommt anstelle der erhofften 85 ebenfalls nur auf ein Zubauplus von 29 Prozent. Allein Frankreich		

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	bleibt mit einem 18-prozentigen Wachstum annähernd im Plan.		
	Thermie-Dilemma: Warmer Winter, wenig populär		
4	<p>Erklären lassen sich die schlechten Absatzzahlen im zurückliegenden Jahr nur schwer. So kam der Einbruch des deutschen Marktes für die Branche völlig unerwartet. Sank die Kollektornachfrage hierzulande bisher immer dann, wenn sich das Marktanreizprogramm für erneuerbare Energien (MAP) erschöpfte, so waren fehlende Fördermittel diesmal sicher nicht die Ursache. Laut Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle (Bafa), das das MAP verwaltet, befanden sich bei Jahresfrist noch 61 Millionen Euro, also 35 Prozent der verfügbaren Mittel, im Topf. 2006 war dieser bereits im Sommer leer. Ein Erklärungsversuch: „Wir glauben, dass der milde Winter ein wesentlicher Grund für die verhaltene Nachfrage in einigen europäischen Ländern war“, sagt Josef Schröttner von AEE – Institut für Nachhaltige Technologien in Gleisdorf, Österreich. „Die Öltanks waren überall voll.“</p>	<p>Ursache für die Flaute ist laut Carsten Körnig, Geschäftsführer des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW), "ein Cocktail verschiedener Faktoren": Energieverbraucher seien durch die Klimadebatte und den unstillen Ölpreis so verunsichert, dass kaum in die Heizungserneuerung investiert werde.</p>	3
5	<p>Weiteres Problem: Trotz diverser Marketingaktionen der Firmen und Verbände ist die Solarthermie nicht annähernd so populär wie die Photovoltaik. Wer auf Sonne setzen will, so zeigt die Erfahrung, investiert meist in die solare Stromerzeugung, denn hierfür werden inzwischen fast überall in Europa attraktive Einspeisevergütungen gezahlt. Mit Solarwärmeanlagen lassen sich dagegen keine regelmäßigen Einkünfte erzielen. Sofern sie überhaupt gefördert werden, erhalten sie einmalig einen kleinen Zuschuss. Der Einbruch des deutschen Solarthermiemarkts, des größten in Europa, hat schlimme Folgen für die Branche. Nach 1,5 Millionen Quadratmetern neu aufgestellter Kollektorfläche (rund 1.050 Megawatt (MW) thermische Leistung) 2006, was einem Wachstum von 57 Prozent gegenüber 2005 entspricht, rechneten die Firmen fest mit einem weiteren guten Jahr. Viele Produzenten haben in der Hoffnung auf ein Dauerhoch Investitionsentscheidungen für neue Linien getroffen oder bereits zusätzliche Fertigungskapazitäten geschaffen. Diese Kapazitäten werden nun vorerst nicht gebraucht. Die österreichische Greenonotec etwa, weltweit größter Flachkollektorhersteller, hat die Kapazität seiner St. Weiter Produktion wegen der großen Nachfrage 2006 für 12,5 Millionen Euro von 750.000 auf 1,2 Millionen Quadratmeter</p>		

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	Kollektorfläche (525 auf 840 MW) erweitert. Voll ausgelastet wird das Werk derzeit aber nicht. „Auch wir spüren den Rückgang“, kommentiert Marlon Rechberger, Projektmanager für Vertrieb und Marketing, die Situation.		
	Gestiegene Rohstoffpreise bereiten Kopfschmerzen		
6	Auch die Berliner KBB Kollektorbau produziert längst nicht so viel wie sie könnte. 2006 fertigte und verkaufte die Firma 50.000 Quadratmeter Kollektor- und 350.000 Quadratmeter Absorberfläche (35 und 245 MW), 2007 verließen dagegen nur 35.000 Quadratmeter Kollektor- und 200.000 Quadratmeter Absorberfläche (24,5 und 140 MW) die Fabrik. Das entspricht einem Absatzminus bei den Kollektoren von 43 und bei den Absorbern sogar von 75 Prozent. Und die Lage könnte für KBB noch misslicher werden. Denn der große OEM-Partner Viessmann wird den Berlinern künftig keine Absorber mehr abnehmen. Der hessische Heiztechnikkonzern hat die Absorberfertigung 2007 bei sich integriert und dazu Großteile seiner Produktionstechnik, darunter Laserschweißmaschinen, bei KBB gekauft.		
		Der Konkurrenzdruck wächst	
7	Was die Situation für die Firmen weiter verschärft : Seit zwei Jahren steigen die Preise für Materialien wie Kupfer und Silikon, die für den Kollektorbau benötigt werden, stetig an . Bisher konnten die Hersteller ihre Preise einigermaßen konstant halten. Vollauslastung der Produktionskapazitäten und technischer Fortschritt haben Rohstoffpreiserhöhungen kompensiert .	Was die Situation weiter verschärft: Materialien wie Kupfer oder Silikon, die für den Kollektorbau benötigt werden, sind deutlich teurer geworden . Bisher konnten die Hersteller ihre Preise konstant halten, weil hohe Rohstoffpreise durch Vollauslastung und technischen Fortschritt kompensiert werden konnten.	4
	Große Technologiesprünge sind vorerst aber nicht mehr zu erwarten . Viele Firmen haben material- und produktionssseitig bereits alles getan, was kurzfristig umsetzbar ist : Zum Beispiel fertigen sie Absorber nicht mehr aus teuren Kupfer-, sondern per Laserschweißverfahren aus rund zehn Prozent günstigeren Aluminiumblechen. Kommt die Nachfrage also nicht schleunigst wieder in Schwung und steigen die Rohstoffpreise weiter, besteht die Gefahr, dass Kollektoren mittelfristig teurer werden – und mithin das Interesse an der Solarthermie weiter abnimmt.	Große Technologiesprünge sind aber vorerst nicht zu erwarten . Denn die meisten Firmen haben bei Material und Produktion alles getan, was kurzfristig umsetzbar ist .	
8	Doch die Chancen für ein erneutes Anspringen der Märkte stehen nicht schlecht. Die Potenziale regenerativer Heizanlagen sind enorm – über 50 Prozent des Energieverbrauchs in Europa entfallen auf die Wärme. Viele Staaten haben erkannt, dass die regenerative Wärme ein	Doch es gibt Hoffnung:	

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	<p>schlafender Riese ist, der viel zum Klimaschutz beitragen kann, und sorgen nun für bessere politische Rahmenbedingungen. In Spanien etwa muss seit gut einem Jahr der Warmwasserbedarf eines neuen oder renovierten Gebäudes zu 30 bis 70 Prozent solar erzeugt werden. Bisher gingen von dieser Baupflicht zwar kaum Impulse aus, Experten rechnen aber damit, dass die Regelung spätestens 2009 am Markt durchschlagen wird. „Viele Firmen verstärken bereits ihr Engagement in Spanien“, sagt Estif-Generalsekretär Uwe Trenkner. Italien will die Nutzung von Solarthermieanlagen künftig ebenfalls vorschreiben und arbeitet gerade an einer entsprechenden Gesetzesvorlage.</p>		
	<p>Großanlagen vor dem Durchbruch?</p>		
9	<p>Auch in Deutschland greift die Politik der Branche neuerdings stärker unter die Arme. Im neuen Marktanzreizprogramm, das seit Anfang 2008 gilt, stehen mit 350 Millionen Euro deutlich mehr Mittel zur Verfügung als in den Jahren zuvor. So wurde unter anderem ein Effizienzbonus eingeführt. Dieser gewährleistet, dass sowohl Holzheizungen als auch heizungsunterstützende Solaranlagen in sehr gut gedämmten Häusern höher bezuschusst werden als bisher. Zahlte der Staat für eine durchschnittlich große heizungsunterstützende Solaranlage mit 15 Quadratmetern in Kombination mit einer Pelletstherme 2007 insgesamt 3.075 Euro, sind jetzt bei besonders energieeffizienten Häusern nun bis zu 8.150, Euro vorgesehen.</p>		
	<p>Von 2009 an soll dann ein Wärmegesetz für erneuerbare Energien (Wärme-EEG) gelten, das den Einsatz von Regenerativenergien in Neubauten verpflichtend vorschreibt. Ein entsprechender Kabinettsentwurf wurde Anfang Dezember 2007 vorgelegt (neue energie 12/2007). Dieser sieht für Solarwärme einen Anteil an der Wärmenutzung von 15 Prozent vor, danach müssen also mindestens 0,04 Quadratmeter Kollektor- je Quadratmeter Wohnfläche auf dem Dach installiert werden.</p>	<p>2009 soll hierzulande ein regeneratives Wärmegesetz in Kraft treten, das den Einsatz erneuerbarer Energien in Neubauten vorschreibt.</p>	
10	<p>Zwar sehen die Experten bei dem Entwurf im parlamentarischen Verfahren noch Nachbesserungsbedarf, etwa weil dieser den Gebäudebestand nicht mit einbezieht und es folglich zu wenig Anlässe gibt, erneuerbare Energietechnik zu errichten.</p>		
	<p>Gleichwohl dürften von dem neuen Gesetz wichtige Impulse für den Markt ausgehen. Nicht zuletzt weil das Thema ‚neue Wärme‘ wegen der vielen politischen Diskussionen und des Kabinettsbeschlusses selten von so großem</p>	<p>Das könnte der Solarthermie-Branche einen Boom bescheren.</p>	

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	medialen Interesse war wie in diesem Winter.		
11	<p>Auch die Firmen rechnen in Deutschland 2008 mit einem leichten Wachstum – die Prognosen reichen von fünf bis 15 Prozent. Neue Einsatzchancen sehen sie im Dienstleistungs- und Wohngebäudebereich. Da die Förderbedingungen für solarthermische Großanlagen entscheidend verbessert wurden – die Zahl förderfähiger Wärmewerke war bisher begrenzt -, könnte in diesem Marktsegment bald in der Tat die Post abgehen. Bis dato hat sich dort sonnentechnisch zwar kaum etwas getan, aktuelle Projekte zeigen aber, dass die solare Wärmegewinnung im großen Stil funktioniert und wirtschaftlich Sinn macht. „Die 1.050 MW, die 2006 realisiert wurden, entstanden fast ausschließlich in Neubauten. Doch auch der Bestand wird interessant werden. Die Einwicklung von Großanlagen ist keine Raketenwissenschaft“, sagt Werner Koldehoff, Solarthermieexperte des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW). Das beweist derzeit etwa die Paradigma Energie- und Umwelttechnik. Mit ihrer Aqua-Solartechnik, bei der Wasser statt des üblichen Frostschutzgemischs als Wärmeträger genutzt wird, zählt die Firma heute zu den führenden Systemanbietern neuer Heiztechnik für Ein- und Zweifamilienhäuser. Nun soll diese Technologie auch für solare Großanlagen ab 30 Quadratmeter Kollektorfläche (21 MW) angeboten werden.</p>		
12	<p>Selbst wenn im Büro- und Wohngebäudebereich hierzulande große Potenziale schlummern – allein auf den deutschen Markt verlässt sich nach dem letztjährigen Einbruch kein Unternehmen mehr.</p>		
	<p>Vielmehr erhöhen sie die Schlagzahl beim Export. Wie zuletzt die deutsche Photovoltaikfirmen. Weil der Konkurrenzdruck wegen der vielen neuen Wettbewerber aus dem Fernen Osten wächst und Absatzchancen sinken, investieren die Solarzellen- und -modulbauer verstärkt in den südeuropäischen Newcomerstaaten Italien und Spanien sowie den USA. „In den kommenden Jahren wird das internationale Geschäft systematisch weiter ausgebaut. Gute Absatzchancen für unsere Absorber und Kollektoren sehen wir in der EU und in Übersee“, sagt KBB-Vertriebs- und Marketingchef Olivier Drücke. Die Firma will im Ausland künftig deutlich über 50 Prozent seiner Umsätze erzielen.</p>	<p>Wachstum verspricht auch der Export, der für die Unternehmen immer wichtiger wird.</p>	
	Export wird wichtiger		
13	Wagner Solar konzentriert sich neben		

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	<p>Deutschland vor allem auf Südeuropa. „Frankreich, Griechenland, Italien und Spanien werden von uns besonders beobachtet“, sagt Geschäftsführer Klaus Schweizer. Während die Firma in Portugal und Spanien bereits seit einigen Jahren Solarthermieanlagen verkauft, fällt es ihr in Frankreich schwerer, Fuß zu fassen. „Das Land hat ein eigenes Zertifizierungsverfahren für Kollektoren und schottet sich ab.“ Schweizer glaubt jedoch, dass das von den europäischen Solarthermieverbänden auf den Weg gebrachte Zertifikat „Solar Keymark“ künftig auch in Frankreich akzeptiert und ausländischen Firmen damit der Marktzugang erleichtert wird. Ein zufriedenstellendes Frankreichgeschäft vorausgesetzt rechnet Schweizer für 2008 mit einem Wachstum von zehn bis 20 Prozent.</p>		
14	<p>Markterfolge hat Wagner Solar sicher nötig. Einerseits um wieder voranzukommen – nach 60 bis 65-prozentigem Wachstum der Solarthermiesparte 2006 stagnierte dieses Geschäft 2007. Andererseits damit sich die kräftigen Investitionen, die die Firma derzeit tätigt, auch lohnen. Die Gesamtkapazität für die Produktion der verschiedenen Kollektorlinien wird momentan für sechs Millionen Euro von 170.000 Quadratmeter auf 460.000 Quadratmeter Kollektorfläche (119 auf 420 MW) erweitert. Die Fertigstellung der neuen Fertigung ist für Mitte 2008 geplant.</p>		
15	<p>Auch hinter dem Braunschweiger Kollektor- und Pelletskesselhersteller Solvis liegt ein schlechtes Jahr. Die Firma musste 2007 nach erster Schätzung einen Absatzrückgang von 17 Prozent hinnehmen. Und das nach einem überaus erfolgreichen Jahr 2006, in dem ein Wachstum von 70 Prozent erreicht wurde. Dennoch bleibt Geschäftsführer Helmut Jäger optimistisch: „Das neue Marktanzreizprogramm ist wirklich super. Wir rechnen dieses Jahr mit 15 Prozent Marktwachstum in Deutschland und mit guten Zuwächsen in einigen anderen europäischen Staaten.“ Bis 2010 werde Solvis seine Kollektorproduktionskapazitäten daher von aktuell 80.000 auf 160.000 Quadratmeter (56 auf 112 MW) verdoppeln. „Die baulichen Voraussetzungen haben wir bereits geschaffen“, so Jäger.</p>		
16	<p>Trotz der Zuversicht der einzelnen Unternehmen: Der Konkurrenzdruck in der Branche wird weiter zunehmen und sehr wahrscheinlich werden einige auf der Strecke bleiben.</p>	<p>Doch auch wenn es für die Firmen bald wieder besser laufen sollte - besonders kleinere Spieler werden es künftig schwerer haben, im Markt zu bestehen. Denn der Konkurrenzdruck wächst.</p>	5
	<p>„Die Solarthermie steht vor der Konsolidierung.</p>	<p>„Die Solarthermie steht vor der Konsolidierung.</p>	

Abs	Neue Energie (1 / 2008)	Financial Times Deutschland (19.2.2008)	Abs
	<p>Noch wird die Branche geprägt von vielen kleinen Firmen, doch große Heiztechnikunternehmen wie BBT und Viessmann haben die Erneuerbaren für sich entdeckt und werden kleine innovative Firmen übernehmen“, sagt Koldehoff. Denn im Kerngeschäft der Traditionsanbieter, dem Vertrieb fossiler Thermen, wird sich nicht mehr so viel Geld verdienen lassen wie bisher. Das Umdenken bei den Konzernen hatte sich im vergangenen Jahr bereits deutlich abgezeichnet: Es wird zunehmend auf die Regenerativen gesetzt.</p>	<p>Noch ist die Branche geprägt von vielen kleinen Firmen, doch große Heiztechnikunternehmen haben die Erneuerbaren als gewinnbringenden Geschäftszweig für sich entdeckt und werden kleine innovative Firmen übernehmen“, sagt BSW-Solarwärmeexperte Werner Koldehoff.</p>	
	<p>Aktuelles Beispiel ist Viessmann, das momentan auf regenerativer Einkaufstour ist. Die Firma erwarb jüngst nicht nur Produktionsequipment bei KBB, um künftig selbst Absorber zu produzieren, sondern akquirierte im Juli 2007 auch den chinesischen Röhrenkollektorhersteller Eurocon, um eine preisgünstige Produktionsbasis zu haben. Ein anderes Beispiel für den Wandel in der Heiztechnikbranche ist Vaillant: Das Remscheider Unternehmen errichtet derzeit eine Kollektorproduktion mit 150 Quadratmetern (105 MW) Kapazität.</p>	<p>Aktuelles Beispiel ist der Wärmekonzer Viessmann, der momentan auf regenerativer Einkaufstour ist. So kaufte die Firma jüngst bei KBB Produktionsequipment ein, um künftig selbst Absorber zu produzieren. Zudem übernahm Viessmann 2007 den chinesischen Kollektorhersteller Eurocon, um eine preisgünstige Produktionsbasis zu haben.</p>	6
17	<p>Die finanzstarken Großen werden weiter massiv investieren und so für Innovationen, Massenproduktion und mithin sinkende Preise sorgen. Spätestens wenn die Regenerativtechnik deutlich günstiger ist als fossil befeuerte Thermen werden diese möglicherweise nur noch Nischenprodukte sein. Dann werden auch die letzten Verbraucher begreifen, dass Öl und Gas keine Option mehr sind.</p>	<p>Die Energieverbraucher könnten vom regenerativen Engagement der Großen profitieren: Durch Investitionen tragen sie erheblich dazu bei, dass Solarthermieanlagen zu Massenprodukten und somit deutlich billiger werden.</p>	