

# Gerangel auf der Fläche

Der Acker ist seit dem Sommer für große Photovoltaikanlagen tabu. Die Projektentwickler drängen mit ihren Kraftwerken deshalb auf alternative Grundstücke und ins Ausland.

Text: Sascha Rentzing

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: Phoenix setzte im Zeitraum Juli bis September dieses Jahres in Deutschland nur 43 Millionen Euro um – fast sechs Mal weniger als im Vorquartal, damals waren es 247 Millionen Euro. Dafür wuchs der Auslandsumsatz im dritten Quartal um mehr als 40 Prozent auf 52 Millionen Euro. „Wir haben im Juli und August Aufträge für die Planung und Realisierung von zwei Solarparks in Italien und der Slowakei erhalten“, erklärt Leiner. Der bayerische Mittelständler, 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 Prozent steigen.

Wie Phoenix richten sich momentan viele deutsche Projektentwickler neu aus. Sie suchen und sichern Flächen, errechnen die Wirtschaftlichkeit, besorgen Baugeneh-

migungen, 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. Mit Großpro-

„Wir rechnen mit einem spürbaren Rückgang bei der Freifläche“

Carsten Körnig, Geschäftsführer BSW

jekten wird sich in Deutschland aber fürs erste nicht mehr das große Geld verdienen lassen. Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) schlägt bei Freilandanlagen noch unerbittlicher zu als bei den Dachinstallationen: Allein dieses Jahr sind die Förderdarf in diesem Segment um insgesamt bis zu 26 Prozent gesunken. Und sie werden zum 1. Januar 2011 um weitere 13 Prozent fallen (siehe Tabelle). „Dadurch werden die Umsätze im Freiflächenbereich deutlich geringer ausfallen und die Margen für alle Beteiligten sinken“, prophezeit Ralph Schemmerer, Finanzvorstand des Systemanbieters Gehrlicher Solar.

Was schwerer wiegt: Anlagen auf Ackerflächen erhalten seit dem 1. Juli überhaupt 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 (neue energie 2/2010). 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. Aufgrund des Ackertabus rechnet das Leipziger Institut für Energie mit einer Halbierung des Marktanteils der Freilandanlagen im kommenden Jahr von zwölf auf sechs Prozent (570 Megawatt). Auch der Bundesverband Solarwirtschaft glaubt nicht mehr an die großen Solarbrummer: „Wir rechnen insgesamt vorsichtig mit 6000 Megawatt (MW) Zubau und erwarten einen spürbaren 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 dieses Jahres 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 des 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 Fahr-



Foto: eurotribuna.de/lipa/zentraltbild

**Auslaufmodell:** Freilandanlagen auf Ackerflächen, wie das 2008 errichtete Solarfeld Erlasse, erhalten seit dem 1. Juli keine Vergütung mehr.

## Günstig genug für Großprojekte?

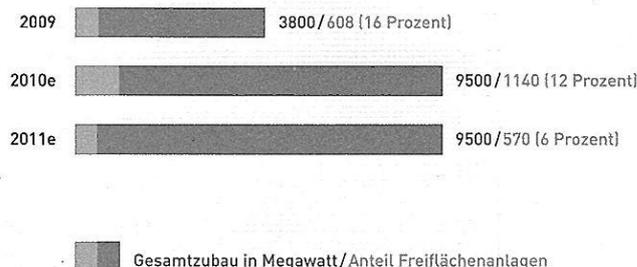
Erwartete Entwicklung der Systempreise in Deutschland



Quelle: BSW

## Flaute auf der Fläche

Der Marktanteil der Freilandanlagen sinkt



Quelle: IE Leipzig

bahnrand bebaut werden. 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 um Nutzungsrechte verhandeln“, sagt Markus Behnisch von der Berliner Kanzlei Gaßner, Groth, Siederer & Coll. Das würde die Entwicklungskosten in die Höhe treiben.

### Run auf die Dächer

Die Herausforderung der Projektierer besteht aber gerade darin, massiv Kosten zu senken. Analyst Stefan de Haan vom US-Marktforscher iSupply schätzt, dass eine Freilandanlage im kommenden Jahr nur noch 1,90 Euro pro Watt kosten darf, um für Investoren interessant zu sein. „Damit ließe sich eine Rendite von zehn Prozent erreichen.“ Die Systempreise von derzeit 2,50 Euro müssten also um mehr als 20 Prozent sinken. Was die Firmen für schwer erreichbar halten. „Tiefer als 2,30 Euro pro Watt wird man mit deutschen Qualitätsprodukten 2011 kaum kommen“, sagt Moritz Schwencke, zuständig für die Geschäftsentwicklung bei der Hamburger Conergy.

Der Solarkonzern wird deshalb einen Bogen um die komplexen Konversionsflächen machen und, so Schwencke, verstärkt große Industriedächer ins Blickfeld nehmen. Auch andere Projektierer sehen bei

Dachanlagen langfristig bessere Geschäftsmöglichkeiten. 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 Prozent steigern. 2010 dominierten mit 40 MW installierter Leistung und 90 Prozent 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. Ohne Probleme ist das Segment indes nicht: Drängen plötzlich sehr viele Projektierer auf die Dächer, kann es rasch eng werden. Zwar gibt es auf Industriehallen und Supermärkten 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.

Im Ausland dagegen 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 Prozent über den deutschen Tarifen (neue energie 8/2010). Und das bei höherer Sonneneinstrahlung.

Fast alle deutschen Projektanten verfolgen daher große Internationalisierungsstrategien: Ob Gehrlicher, Phoenix oder SAG Solarstrom – sie alle wollen ihre Auslandsquote in den kommenden Jahren auf mehr als 50 Prozent steigern.

Dass es kein Kinderspiel ist, jenseits der Landesgrenzen erfolgreich zu sein, zeigen die Projektierer aus dem Windgeschäft. Ihre Erfahrung: Die Planungszeiten für Projekte sind meist deutlich länger als man sich das anfangs dachte und auf neuen Märkten muss man ein Stück weit Lehrgeld zahlen. Auch der Mittelmeerraum wird sich nicht so leicht erobern lassen wie viele hoffen. „Der europäische Markt wird 2011 eher rückläufig sein“, sagt der Analyst Götz Fischbeck von der Frankfurter BHF Bank. Nur Italien werde dank einer Verdopplung des Zubaus auf 2000 MW im kommenden Jahr größere Modulmen gen abnehmen, Frankreich werde indes nur langsam wachsen, Deutschland, Spanien und Tschechien sogar schrumpfen. In Tschechien zum Beispiel, wo dieses Jahr schätzungsweise 1200 MW Solarstromleistung ans Netz gehen, soll jetzt eine Solarsteuer den Eifer der Investoren bremsen (neue energie 8/2010).

### Zeit für kreative Firmen

Sie wird für 2009 und 2010 rückwirkend auf die Einkünfte aus der Einspeisevergütung von PV-Anlagen mit mehr als 30 Kilowatt (kW) Leistung erhoben. In Tschechien seien daher, so Fischbeck, vorerst keine



**Sonnensaum:** Randstreifen neben der Autobahn können weiter mit EEG-Förderung rechnen. Solche Anlagen sind allerdings teuer.

nennenswerten Investitionen mehr zu erwarten. Gibt es außerhalb Europas bessere Chancen? Etwa auf dem attraktiven US-Markt? Dort erwartet die Firmen ein strukturelles Problem. Zwar gilt das Land wegen seiner großen sonnenbefluteten Flächen im Südwesten als perfekter Standort für solare Großkraftwerke (siehe Seite 90). Doch ist die Konkurrenz in

Arizona, Kalifornien und Nevada

schwer zu verdrängen: US-Energieversorger haben bei den heimischen Anbietern First Solar und Sunpower bereits Solarparks mit mehr als 2000 MW Gesamtleistung geordert, um mit dem Ökostrom ihr fossiles Portfolio aufzufrischen. Ob sich deutschen Marktneulingen in Amerika zwischen diesen Platzhirschen noch große Gelegenheiten bieten, ist fraglich. Zumal First Solar und Sunpower ihre Zellen und Module selbst herstellen, was ihnen bei der Preisgestaltung größere Spielräume lässt.

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. Damit könnte die Systemhäuser das gleiche Schicksal ereilen wie die PV-Hersteller: Die Geschäfte laufen schlechter, Einnahmen schrumpfen, vor

allem kleinere Spieler, denen die finanziellen Mittel für die Erschließung neuer Betätigungsfelder und Märkte fehlen, werden vom Markt verschwinden. 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 1000 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 Kilowatt Leistung.

SAG Solarstrom hat dagegen frühzeitig Auslandsprojekte vorangetrieben, so Firmenchef Karl Kuhlmann. „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 mit Hilfe von Solarparks in Italien weiter wachsen. Die Bayern müssen sich sputen. ◀