



Aufpoliert: Auf seine doppelt glasbeschichteten Module gibt Solarwatt 30 Jahre Garantie.

Mit System aus der Krise

Die **Dresdner Firma Solarwatt** ist einer der letzten verbliebenen deutschen Photovoltaikhersteller. Mit hochwertigen Solar-Komplettsystemen will sie in die Gewinnzone zurückkehren.

Von Sascha Rentzing

DAS FIRMENPORTRAIT: Solarwatt

Der Abgang auf die deutsche Solarindustrie war vielleicht verfrüht. „Die Nachfrage wird sich wieder normalisieren“, sagt Detlef Neuhaus, Chef des Dresdner Unternehmens Solarwatt. Die wenigen Überlebenden der Branchenkrise hätten sich dem Markt inzwischen angepasst. „Wir laufen der Förderkarawane nicht mehr nach Japan oder in die USA hinterher, sondern bieten wettbewerbsfähige systemische Anwendungen an, mit denen Kunden ihre Energiekosten im Griff behalten können“, betont der Solarwatt-Chef. Aus seiner Sicht waren die kläglichen 1,8 Gigawatt Photovoltaikzubau im Vorjahr nur ein Ausreißer nach unten. „Der deutsche Markt wird dieses Jahr wieder leicht ansteigen.“

Neuhaus' Zuversicht erklärt sich mit dem Wiedererstarken seines eigenen Unternehmens. Solarwatt rutschte 2011 in die roten Zahlen und musste 2012 Insolvenz anmelden, wurde aber durch den BMW-Erben Stefan Quandt gerettet – er gewährte den angeschlagenen Sachsen ein Gesellschafterdarlehen von fünf Millionen Euro. Neuhaus, mit der Insolvenz

zum Vorstandsvorsitzenden berufen, baute Solarwatt komplett um: Weil die Dresdner gegen die preisaggressiven chinesischen Modulgiganten chancenlos waren, konzentrierten sie sich fortan auf die Produktion hochwertiger Glas-Glas-Module und das Geschäft mit Solar-Komplettsystemen für Privatkunden und kleine Gewerbe.

Der Umbau zum Systemanbieter glückte: Trotz Marktrückgangs verfehlte Solarwatt 2014 nur knapp die schwarze Null. „Wir sind jetzt vollständig restrukturiert und durchfinanziert mit einer gesunden Gesellschafterstruktur.“ Neuhaus begründet das beachtliche Abschneiden mit der hohen Qualität der Solarwatt-Produkte und dem guten Standing der Marke. Erst im Januar hatte der Markt- und Meinungsforscher EuPD Research Solarwatt das Gütesiegel „Top Brand PV“ verliehen. Die Auszeichnung erhalten Solarfirmen, die in den Kunden- und Installateurumfragen von EuPD Bestnoten erhalten.

Herzstück der Solarwatt-Systeme sind die besonders stabilen Doppelglasmodule. Sie haben auf der Rückseite statt der üb-

lichen Schutzfolie eine dünne Glasabdeckung, die sie besser vor äußeren Einflüssen schützt. Im Gegensatz zur Konkurrenz gewährt Solarwatt daher 30 und nicht nur 25 Jahre Produkt- und Leistungsgarantie. Seinen Premiumanspruch untermauert das Unternehmen, indem es die Premiumpaneele ausschließlich in Deutschland fertigt. Das alles mache sie zwar etwas teurer, aber über die garantierte Laufzeit seien die Stromkosten günstiger als bei herkömmlichen Modulen, heißt es bei Solarwatt. Auf die Glas-Glas-Module entfallen mittlerweile 40 Prozent von Solarwatts Umsatz und ein Drittel der abgesetzten Modulleistung, Tendenz steigend.

Klasse statt Masse

Außerdem entwickeln die Solarspezialisten gemeinsam mit Industriepartnern Batteriespeicher zur Eigenstromversorgung. In Solarwatts Produktportfolio spielen Akkus eine immer wichtigere Rolle. Haushaltsstrom aus der Steckdose fließt nicht mehr unter 25 Cent pro Kilowattstunde, während sich Solarstrom bereits für zwölf Cent

produzieren lässt. Speicher können den Eigenverbrauch eines Haushalts auf mehr als 50 Prozent erhöhen, indem sie Solarstrom vom Mittag bis in die verbrauchsstarke Zeit am Abend aufbewahren. Der Solarwatt-„Energy Manager“ zum Beispiel steuert und optimiert die Energieflüsse und informiert Nutzer per App über die Systeme im Haus. „Wir haben ihn als offenes System zur Verknüpfung von Wechselrichter, Wärmepumpen, Heizungs- und Klimatechnik entwickelt, denn wir wollen, dass Kunden frei entscheiden können, welche Marke sie wählen“, sagt Neuhaus.

Der Energy Manager kann sogar die Elektromobilität einbinden. Solarwatt bietet gemeinsam mit dem Autobauer BMW i solare Carports an, die Elektro- und Hybridfahrzeuge beim Parken mit Strom von der Sonne betanken. Das Gerät gleicht den Ladestrom mit der Hausstromversorgung ab, sodass die Solarenergie effizient genutzt wird. Darüber hinaus wird BMW i ab Mitte 2015 seine Wandlengeräte optional mit Energy Manager anbieten. Unabhängig davon will BMW ab 2016 auch seine Wandladergeräte zum Laden seiner i-Flotte mit dem Energy Manager bestücken. Damit kann der Kunde wählen, wie sein Auto betankt werden soll, zum Beispiel sofort, nach Verfügbarkeit von Sonnenenergie oder anhand variabler Stromtarife aus dem Netz.

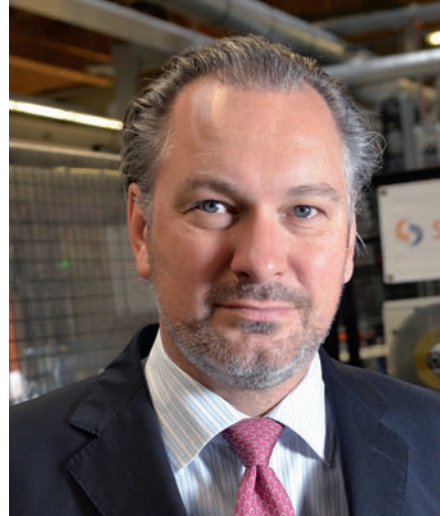
Offensichtlich hat Solarwatt mit seiner System- und Qualitätsstrategie alles richtig gemacht. Experten halten sie für den einzigen Weg, um im Solargeschäft zu überleben. „In Deutschland geht das nur noch mit kleineren lokalen Hightech-Fertigungen“, sagt der Analyst Stefan de Haan vom Marktforschungsunternehmen IHS.

Eine Modul-Großproduktion sei dagegen hierzulande zum Scheitern verurteilt, weil die führenden chinesischen Massenproduzenten Trina und Yingli mittlerweile zu Kosten produzierten, die im Hochpreisland Deutschland nicht mehr erreicht werden könnten.

Allerdings war Solarwatts Umbau zum solaren Premiumanbieter mit erheblichen Einschnitten verbunden. Im bisher besten Jahr 2010 erwirtschafteten 480 Mitarbeiter einen Umsatz von 325 Millionen Euro. Davon war das Unternehmen 2014 weit entfernt: Die auf knapp 200 Beschäftigte geschrumpfte Belegschaft schaffte im Vorjahr nur noch 60 Millionen Euro Umsatz. Auch der erhoffte Gewinn blieb 2014 aus, weil nach der Novelle des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) im vergangenen August die Solarnachfrage deutlich zurückging. Damit bleibt Solarwatt vorerst auf Zuschüsse seines Großinvestors Stefan Quandt angewiesen, ohne die es seine mit hohem Forschungs- und Entwicklungsaufwand verbundene Hightech-Strategie nicht weiterverfolgen könnte.

Unnötige Panik

Schuld an der Misere haben aus Neuhaus' Sicht vor allem die Bundesregierung und die Verbände. „Sie haben die Verbraucher mit ihren ständigen Statements zur Photovoltaik unglaublich verunsichert.“ Dabei seien die im neuen EEG vorgesehenen Vergütungskürzungen kein großes Problem, da sie die Wirtschaftlichkeit von Solarinvestitionen kaum beeinträchtigten, so Neuhaus. Nach Berechnungen seines Unternehmens amortisierten sich die meisten Systeme wie vor der EEG-Novelle nach vier



Detlef Neuhaus

übernahm als Vorstand Vertrieb und Marketing 2012 den Vorstandsvorsitz von Solarwatt. Er führte das Unternehmen durch die Insolvenz in Eigenregie und leitete den Umbau vom Modulhersteller zum Systemanbieter ein.

bis neun Jahren, je nach Größe und Eigenverbrauchsanteil.

Trotz der derzeitigen Absatzflaute in Deutschland glaubt der Solarwatt-Chef an einen erneuten Aufschwung. Wenn sich die Wogen nach der EEG-Novelle nun wieder glätteten und die Diskussionen aufhörten, weiche auch die Verunsicherung aus dem deutschen Markt. Auch im Ausland sieht Neuhaus Wachstumschancen. 2014 akquirierte Solarwatt die Ländergesellschaften des insolventen Münchner Solaranbieters Centrosolar in Frankreich und in den Niederlanden. „Der Ausbau unseres europäischen Vertriebs erhält durch diese Übernahme einen kräftigen Schub.“

Dieses Jahr rechnet Neuhaus deshalb mit einem leichten Wachstum in allen Bereichen: Der Modulabsatz soll von rund 85 Megawatt im Vorjahr auf 95 Megawatt steigen und dem Unternehmen wieder höhere Einnahmen bringen. Geplant ist ein Umsatz von 73 Millionen Euro, nach 60 Millionen 2014, und ein niedriger einstelliger Gewinn. Wenn die Prognosen aufgehen, sollen auch neue Mitarbeiter eingestellt werden. Die positive Geschäftsentwicklung ist für Neuhaus aber an eine wesentliche Bedingung geknüpft: Es müsse Ruhe einkehren um die solare Einspeisevergütung. Sonst könnte der Solarausbau in Deutschland endgültig ins Stocken geraten. ◀

Solarwatt im Überblick

Das Unternehmen wurde 1993 in Dresden gegründet und zählt zu den ersten Modulproduzenten in Deutschland. Infolge der weltweiten Solarkrise musste es 2012 Insolvenz anmelden. Solarwatt beschloss, sich selbst zu sanieren und setzte sein Grundkapital nach einem Schuldenschnitt auf null herab. BMW-Erbe Stefan Quandt, der schon vorher beteiligt war, half dem Unternehmen mit einem Fünf-Millionen-Euro-Darlehen wieder auf die Beine und hält heute 90 Prozent der Anteile. Er wolle einen Beitrag zur Energiewende leisten. Deshalb sei ihm die strategische Ausrichtung mindestens genauso wichtig wie die Zahlen, sagt Solarwatt-Chef Detlef Neuhaus.