

# Überflieger

Viele **Solarpark-Entwickler** haben Deutschland wegen trüber Gewinnaussichten den Rücken gekehrt. **Solarhybrid** blieb – und nutzte seine Chance: Trotz Absatzkrise ist die Projektpipeline der Firma prall gefüllt.

Text: Sascha Rentzing

Das war eine fette Party. Erst Cocktails und erlesene Häppchen, dann der Auftritt eines Starviolinisten: David Garrett, sonst nur in den großen Konzerthallen der Welt zu bewundern, geigte auf seiner Stradivari in der alten Abflughalle des Berliner Flughafens Tempelhof. Die 700 Gäste klatschten, knipsten und drängelten nach Autogrammen.

Spätestens auf dem Heimweg dürfte mancher jedoch ins Grübeln gekommen sein: Wer genau ist diese Solarhybrid AG eigentlich, die mitten in der bisher größten Photovoltaik-Absatzkrise eine solche Party schmeißt? In seiner Ansprache zur „Solarhybrid Energy Night 2011“ verlor CEO Tom Schröder an diesem Novemberabend nicht viele Worte über sein Unternehmen: „Wir haben 2010 und 2011 Projekte mit einer Leistung von mehr als 250 Megawatt realisiert. Damit platzieren wir uns ganz weit vorne in der Top-Liga der weltweiten Projektentwickler von Solarstrom-Kraftwerken.“

Unbestritten ist Solarhybrid derzeit eine Ausnahmeerscheinung. Während Hersteller und Händler unter Überkapazitäten und Preisverfall leiden, stehen Investoren bei dem Mittelständler aus dem sauerländischen Brilon Schlange. Momentan liegt Solarhybrid in den letzten Zügen des 60,2-MW-Solarparks Finow-Tower II, das es als Generalunternehmer komplett inklusive des Genehmigungsverfahrens entwickelt hat. Die Anlage auf dem ehemaligen Militärflughafen Eberswalde/Finowfurt in Brandenburg soll mit dem bereits 2010 errichteten Finow-Tower I zum zwischenzeitlich größten PV-Kraftwerk Europas mit 84,5 Megawatt (MW) Gesamtleistung verschmelzen. Auf der riesigen Baustelle

herrscht reges Treiben: Die rund 300 000 Suntech-Solarmodule müssen diesen Dezember ans Netz, um dem Investor, dem Solarfonds „Stabilität 2010“, die höhere Einspeisevergütung für 2011 zu sichern.

## Unterschätzte Militärflächen

Großprojekte sind Solarhybrids Triebfeder. Als mit der Neuauflage des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) im Jahr 2010 die Vergütung für Freilandanlagen auf ehemaligen Ackerflächen abgeschafft wurde, schien das Ende der großen Solarkraftwerke in Deutschland besiegelt. An die im EEG verbliebenen Konversionsflächen wagten sich viele Projektierer nicht heran: Belastete Brachen in schillernde Parks umzuwandeln – das würde sich bei sinkender Einspeisevergütung wirtschaftlich nicht rentieren. Manches Unternehmen versuchte sein Glück lieber in Frankreich, Italien und in Tschechien, wo sich PV-Kraftwerke dank viel Sonne und attraktiver Einspeisevergütungen eher lohnten.

Solarhybrid hingegen spekulierte weiter auf Deutschland – und lag damit goldrichtig. Der Wettbewerb verschärfte sich, chinesische Modulhersteller drehten die Preisschraube heftig nach unten. Plötzlich wurden die ehemals verpönten Konversionsflächen interessant. Die wenigen noch auf Deutschland fokussierten Projektierer hatten nun leichtes Spiel: Nahezu konkurrenzlos zogen sie einen Solarpark nach dem nächsten hoch. Die norddeutsche GP Joule zum Beispiel errichtete 2010 in Deutschland Solarkraftwerke mit 60 MW Leistung, dieses Jahr sollen es bereits 110 bis 130 MW sein. GP Joules Meisterstück ist der 70-MW-Solarpark Meuro, den die Firma von April bis August 2011 in nur vier

Monaten Bauzeit auf Abraumhalden eines ehemaligen Braunkohletagebaus bei Cottbus errichtete.

Solarhybrid topt das noch. In nur acht Monaten von Mai bis Dezember 2010 errichtete das Unternehmen in Brandenburg und Sachsen-Anhalt insgesamt sieben Freilandanlagen mit 50 MW Gesamtleistung. 2011 sollen es bei dreifacher durchschnittlicher Projektgröße bereits zehn Parks mit



insgesamt 200 MW werden. Viermal mehr Leistung auf die Felder gebracht als im Vorjahr – das spiegelt sich natürlich auch in den Zahlen: Der Umsatz von Solarhybrid soll dieses Jahr um 250 Prozent auf 400 Millionen Euro steigen, der Gewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) sich sogar auf 15 Millionen Euro mehr als versiebenfachen. Und die Aussichten bleiben trotz heikler Gesamtlage gut: „Unsere Projektpipeline ist prall gefüllt. 2012 werden wir in Deutschland voraussichtlich Solarkraftwerke mit 350 MW Leistung bauen“, sagt Schröder.

Verzockt haben sich indes all jene, die vornehmlich aufs Ausland gesetzt haben. In Tschechien würgte die Regierung in Prag das Freilandsegment dieses Jahr kurzerhand ab, indem sie im März die Vergütung

für Großanlagen halbierte und Betreibern obendrein eine Solarsteuer aufbrumpte. In Italien wiederum bleiben viele Projektierer im bürokratischen Dickicht hängen. Solarkraftwerke dürfen nur mit einer besonderen Erlaubnis, der so genannten „autorizzazione unica“, gebaut werden. Diese wird erst nach einem zähen Verwaltungsverfahren erlassen, an dem alle Behörden auf staatlicher, regionaler und lokaler Ebene zu beteiligen sind, deren Zuständigkeiten von dem Vorhaben berührt werden.

### Überschätztes Südeuropa

International tätige Projektierer kennen das Prozedere inzwischen: „Italien ist mit dem Conto Energia IV unvergleichlich komplexer geworden als Deutschland“, erklärt Andreas Hänel, Chef des bayerischen System-

hauses Phoenix Solar. Sein Unternehmen hat die Tücken des internationalen Projektgeschäfts kennengelernt. Um schneller zu wachsen, trieb es die Auslandsexpansion massiv voran und baut aktuell Großkraftwerke in zehn Ländern auf drei Kontinenten. Am besten kommen die Bayern derzeit in Frankreich zum Zuge, wo sie 2011 Projekte mit einem Investitionsvolumen von 100 Millionen Euro realisieren. Doch für eine gute Bilanz reicht das augenscheinlich nicht: Phoenix Lager ist voll, ihr Umsatz schrumpfte in den ersten neun Monaten dieses Jahres fast um die Hälfte auf 254 Millionen Euro (siehe Seite 65).

Q-Cells und Conergy geht es nicht besser. Beide Hersteller haben sich am Ende der Wertschöpfungskette positioniert und eigene Projektfirmen gegründet, um ihre

Foto: Solarhybrid AG



**Vorzeigeprojekt:** Das Solarstrom-Kraftwerk Finow-Tower, das die Solarhybrid AG auf einem ehemaligen Militärflughafen bei Eberswalde, errichtete.





**Newcomer aus dem Norden:** Ove Petersen, Geschäftsführer der Firma GP Joule, zusammen mit Niedersachsens Ministerpräsident David McAllister bei der Eröffnung des Solarparks Ammerland.



**Solare Flughäfen:** Ehemalige Militärflughäfen im Osten der Republik erwiesen sich als Schlüssel zum Erfolg für die aufstrebenden Projektierer.

Module besser absetzen und höhere Gewinne erwirtschaften zu können. Beide haben dafür Südeuropa und die USA ins Visier genommen. Und beide müssen nun realisieren, dass die dortigen Märkte auf die Schnelle nicht zu erobern sind. Im Falle von Conergy kommt höhere Gewalt ins Spiel: Eine im thailändischen Ayutthaya errichtete Drei-MW-Anlage ist nach Augenzeugenberichten im Zuge der Jahrhundertflut komplett abgesoffen.

Für Newcomer Solarhybrid hingegen stehen die Zeichen klar auf Wachstum. Dabei ist er vor zwei Jahren nahezu notgedrungen in die PV gestolpert. „Ende 2007 haben wir uns mit einer ganz anderen Idee

gegründet: Wir wollten Kombimodule für PV und Solarthermie für Ein- und Mehrfamilienhäuser vermarkten“, sagt Schröder. Da sich die Nachfrage nach den Hybriden jedoch in Grenzen hielt, sattelten

”

**Wir platzieren uns ganz weit vorne in der Top-Liga der weltweiten Projektentwickler von Solarstrom-Kraftwerken.“**

Tom Schröder, CEO Solarhybrid

die Sauerländer Anfang 2009 auf die PV um. Kaum hatten sie ihre ersten Dachanlagen für Privatinvestoren und Fonds projektiert, kam die große Offerte: Ein 77 Hektar großes Grundstück auf dem alten

DDR- Militärflughafen Eberswalde/Finowfurt wurde zum Kauf angeboten. Schröder und seine Vorstandskollegen zögerten nicht lange und griffen zu, obwohl das Projekt zuvor schon einige Entwickler abgesagt haben sollen.

Doch das Risiko erschien den Vorständen überschaubar. Ihrer Firma stand ein Distributionsvertrag mit dem chinesischen Modulhersteller Suntech in Aussicht. Um im hart umkämpften deutschen Markt

Anteile und Reputation zu gewinnen, würde der Asiat Solarhybrid seine Paneele günstig überlassen. Mit dem chinesischen Premierspieler im Rücken war auch die Finanzierung des auf 58 Millionen Euro veranschlagten Projekts kein Problem. Mit der Commerzbank auf der Fremdkapital- sowie den beiden Investmentgesellschaften Altira aus Frankfurt und der CH2 Contorhaus Hansestadt Hamburg auf der Eigenkapitalseite waren rasch Geldgeber für das 24,3-MW-Projekt Finow-Tower I gefunden.

Spatenstich war im März, drei Monate später wurde Finow-Tower ans Netz angeschlossen und dem Betreiber Is-Solarinvestra übergeben – Solarhybrid hatte sein erstes Vorzeigeprojekt. „Hier haben wir Investoren bewiesen, dass wir der ideale Ansprechpartner für sie sind“, sagt Schröder. In der Tat wuchs die Nachfrage daraufhin rasant, und in der Folgezeit schien sich

### Solarhybrid in Kürze

Die im westfälischen Brilon ansässige Solarhybrid AG wurde 2007 gegründet und gilt heute als einer der deutschen Top-Entwickler großer Solarprojekte. Als Generalunternehmer deckt die Firma das komplette Projektgeschäft von der Flächenakquise bis zur Wartung ab. Dafür setzt sie auf feste Kooperation mit Entwicklungs- und Konstruktionspezialisten. Neben dem Hauptsitz in Brilon betreibt das vorrangig auf dem deutschen Markt aktive Unternehmen Niederlassungen in Hamburg, Frankfurt und Markranstädt bei Leipzig. Solarhybrid zählt zu den größten zehn PV-Projektierern weltweit. 2011 wird es seinen Gewinn vor Zinsen und Steuern (Ebit) voraussichtlich von zwei auf 15 Millionen Euro steigern. Der Umsatz soll um 250 Prozent auf 400 Millionen Euro steigen. Dank einer prall gefüllten Projektpipeline peilt Solarhybrid für 2012/2013 die Milliarden-Marke an.

Solarhybrid die Projekte nur so aus dem Ärmel zu schütteln: Bis Ende dieses Jahres wird das Unternehmen 15 Solarparks für verschiedene Investoren realisiert haben.

### Rentabel dank China

Um noch schneller zu werden, hat Solarhybrid abgespeckt. Die Solarthermiesparte wurde in eine Tochtergesellschaft ausgegliedert, die Mitarbeiterzahl so auf 50 reduziert. „Wir brauchen schlanke Strukturen, um effizient zu sein“, sagt der Vorstandschef. Außerdem will Solarhybrid Projekte fortan nur noch mit auserwählten Firmen mit klar umrissenen Kompetenzen angehen. „Mit den Besten vernetzen“, nennt Schröder diese Strategie. Die Sauerländer behalten ihre Rolle: Sie treten offiziell als Generalunternehmer auf, übernehmen jedoch genau genommen die Aufgabe des Koordinators, der den Ablauf eines Projekts von der Entwicklung bis zur Wartung steuert. Die Module für seine Parks bezieht Solarhybrid von den chinesischen Produzenten Suntech, Trina und JA-Solar, die Wechselrichter liefert SMA, die Gestelltechnik wiederum die brandenburgische Mounting Systems. Für Projektakquise und -entwicklung greift Solarhybrid auf die Expertise der Hamburger Enerparc zurück, während Conecon aus Unterfranken die Parks errichtet.

Auch bei der Finanzierung kann Solarhybrid auf feste Partner zählen: Die Commerzbank pumpte in den vergangenen beiden Jahren 320 Millionen Euro in die Projekte des Unternehmens, 2012 will das Institut noch einmal die gleichen Kreditsummen bereitstellen. Auch Altira will die Zusammenarbeit mit Solarhybrid verstetigen. Allein mit ihrem Solarfonds „Stabilität 2010“ lieferte die Investmentgesellschaft im vorigen Jahr 112,5 Millionen Euro Kapital. „Die Nachfrage institutioneller Investoren nach Projektinvestitionen in erneuerbare Energien hat sich in den vergangenen Monaten noch einmal verstärkt“, erklärt Peter Brumm, Leiter des Altira Renewables Management-Teams. Man wolle daher einen neuen Fonds auflegen, um mit Solarhybrid weiter gemeinsam Projekte strukturieren zu können.

Allerdings weiß Solarhybrid auch: Ein Investor reicht nicht aus, es wird künftig deutlich mehr Eigenkapital nötig sein.

Um weitere Geldgeber anzulocken, wechselte die Firma deshalb im November vom Freiverkehr in den regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse. Damit hat Solarhybrid nun die gleichen Rechte und Pflichten wie ein Dax-Konzern. Das bringt zwar den Nachteil mit sich, dass Solarhybrid seine Geschäftszahlen öfter und detaillierter veröffentlichen muss. Doch wird es dafür als seriöser wahrgenommen und kann auch leichter per Kapitalerhöhung die Liquidität steigern.

Trotz der aktuell guten Marktposition ist der künftige Erfolg jedoch nicht garantiert. Der deutsche Freilandmarkt wird enger: Einerseits sinkt die Einspeisevergütung für Freilandanlagen zum 1. Januar 2012 um 15 Prozent, was Projektierer zu Kostensenkungen zwingt, andererseits kehren einige Legionäre nach Deutschland zurück. „Wir werden 2012 wieder stärker auf den deutschen Markt schauen“, sagt Phoenix-CEO Hänel.

Auch Q-Cells wird in Deutschland wieder aktiver. Das Unternehmen ist vor allem wegen des schlechten Italien-Geschäfts auf Modulen sitzen geblieben und sucht nun nach Wegen, die Ware irgendwie loszuwerden. Ostdeutsche Konversionsflächen sind besser, als die Paneele abschreiben zu müssen. Aktuell baut Q-Cells auf dem Gelände eines ehemaligen Militärflughafens in Brandenburg-Briest ein 91-MW-Solkraftwerk, das bis zum Jahresende am Netz sein soll und mit Finow-Tower um den Titel des größten Solarparks in Europa konkurriert.

Für Solarhybrid sei die Rückkehr der „big player“ nach Deutschland kein Problem, erklärt Schröder. 2013 werde sein Unternehmen wegen der sinkenden Einspeisevergütung vermutlich ohnehin keine Projekte mehr hierzulande realisieren und stattdessen in den USA unterwegs sein. Soeben hat der CEO eine weitreichende Vereinbarung mit dem Erlanger Solarkraftwerksbauer Solar Millennium

unterzeichnet: Solarhybrid wird sämtliche US-Projekte mit einer Gesamtleistung von 2250 MW übernehmen. Diese Kraftwerke werden nun nicht mehr mit Solarthermie realisiert, sondern zwischen 2012 und 2018 ausschließlich mit PV. „Zum Ausbau der kalifornischen Projekt-Standorte Blythe mit 1000 MW und Palen mit 500 MW ha-



**Erster Rammstoß:** Anfang September begannen die Bauarbeiten des Solarparks Finow-Tower II.

ben wir ein Joint Venture mit First Solar gegründet, mit deren Dünnschichtmodulen wir arbeiten wollen“, erklärt Schröder.

Wenn sich Solarhybrid da mal nicht zu viel vornimmt. Das Unternehmen hat keinerlei internationale Erfahrung, schon gar nicht mit Großprojekten mit einer Leistung von 500 MW und mehr. Solarhybrid wäre nicht der erste Projektierer, der den Abgang auf Deutschland anstimmt und später reumütig zurückkehrt. ◀