

Olé Oje

Madrid deckelt den Zubau und kappt die Förderung für Photovoltaik. Spaniens Solarindustrie fürchtet um ihre Existenz.

Text: Sascha Röntzing

Bei Phönix Solar Spanien wird derzeit im Akkord gearbeitet. Bis Ende September will die Tochter des deutschen Photovoltaik-Systemhauses auf der iberischen Halbinsel noch über zehn Megawatt (MW) Solarstromanlagen ans Netz bringen. Die rege Betriebsamkeit der Firma ist verständlich: Das spanische Einspeisegesetz für Photovoltaik, das Real Decreto 661/2007, läuft am 28. September aus. Die Nachfolgeregelung – so viel ist sicher – wird der Solarbranche harte Einschnitte bringen: Der jährlich Zubau soll auf 300 MW begrenzt und die Einspeisevergütungen radikal gesenkt werden.

Am 30. Juli hat die Nationale Energiekommission dem Gesetzesvorschlag des Industrieministeriums zugestimmt, jetzt muss abschließend noch der Ministerrat darüber befinden. Nach Informationen des Photovoltaikindustrie-Verbands ASIF will das Kabinett die Gesetzesnovelle bis Mitte September beschließen. Wegen der angespannten wirtschaftlichen Lage im Land gilt es als

wahrscheinlich, dass keine Einwände gegen den Entwurf von Industrieminister Miguel Sebastián erhoben werden. „Wir haben wenig Hoffnung“, sagt Gerson Castillo, Chef von Centrosolar Spanien.

ASIF erwartet 2008 in Spanien einen Zubau von 800 MW, ein 300-MW-Deckel würde den Markt 2009 demnach um 500 MW runterbremsen. Die Einspeisetarife werden zudem um mindestens ein Viertel gesenkt: Freilandanlagen bis zu zehn MW erhielten statt 41,75 nur noch 29 Cent pro Kilowattstunde, Dachanlagen bis zu zwei MW 33 Cent. Bislang bekommen alle Anlagen bis 100 Kilowatt (kW) 44 Cent. Um den Zubau kontrollieren zu können, werden die 300 MW vierteljährlich ausgeschrieben. Anträge für die ersten 75 MW sind vom 1. November bis 31. Januar einzureichen. Am 16. März wird mitgeteilt, wer bauen darf.

Wie Madrid mit Solaranlagen umgehen will, die von Herbst bis Frühjahr ans



Netz gehen, ist noch nicht klar. Die Energiekommission hat zwar empfohlen, vom 29. September bis 31. Dezember 2008 für alle Neuinstallationen pauschal 35 Cent zu zahlen. Ob der Ministerrat dieser Empfehlung folgt, ist jedoch offen. Tut er es, hätten Nachzügler Rechtssicherheit und Anspruch auf eine anständige Vergütung. Gibt es keine Regelung, muss Solarstrom zu Marktpreisen eingespeist werden. „Dann würde hier sechs Monate lang niemand mehr bauen“, befürchtet Castillo.

Projekte auf Eis gelegt

Doch auch ein sanfter Ausstieg würde nichts daran ändern, dass der spanische Solarmarkt erheblich schrumpft. Wegen der Unsicherheiten haben fast alle Investoren ihre Projekte auf Eis gelegt. Centrosolar Spanien plane 2008 keine weiteren Vorhaben, sagt Castillo. Auch Phönix Spanien werde im vierten Quartal nach jetzigem Stand keine Solarparks errichten, erklärt Unterneh-

138 neue energie 09/2008

mensprecherin Andrea Zepf. Von März an müssen sich die Firmen dann um wenig Arbeit streiten: Insgesamt 300 MW können sie übers ganze nächste Jahr bauen – ließe die Regierung den Markt fließen, würden sie diese Leistung schätzungsweise in ein, zwei Monaten ans Netz bringen.

Mindestens ebenso hart wird die neue Regelung die Hersteller treffen. Seit Anfang 2007 wächst der spanische Photovoltaikmarkt explosionsartig. 451 MW wurden letztes Jahr ans Netz gebracht, 350 Prozent mehr als im Vorjahr (97 MW). Im ersten Halbjahr 2008 wurden laut Energiekommission weitere 777 MW aufgestellt. Um die immense Inlandsnachfrage bedienen zu können, hat die spanische Solarindustrie nach ASIF-Angaben 2007 526,7 Millionen Euro in neue Fertigungslinien investiert – fünf Mal so viel wie im Vorjahr (107,8 Millionen Euro). Damit schuf sie bis Jahresfrist 210 MW Zellen- und 430 MW Modulproduktionskapazitäten. Weitere 320 MW be-

ziehungsweise 200 MW sollten nach den ursprünglichen Planungen dieses Jahr hinzukommen. Der Expansionsdrang der Hersteller wird durch die Gesetzesnovelle nun kräftig gezügelt.

Schmu mit Freilandanlagen

Die Firmen kritisieren die Regierungspläne daher scharf und drohen mit Produktionsverlagerungen sowie Stellenabbau. Der spanische Modulhersteller Siliken kündigte zum Beispiel jüngst an, alle geplanten Ausbaumaßnahmen für seine vier Modulfabriken in Spanien zu stoppen, wenn Sebastians Pläne Realität werden. Die Firma aus Valencia stellte 2007 laut der Beratungsgesellschaft Photon Consulting 45 MW Panels her und war damit hinter Isofotón, Pevafersa und BP Solar España viertgrößter Modulproduzent in Spanien.

Die Solarbranche hat nicht mit so harten Einschnitten gerechnet, unerklärlich ist Madrids Vorgehen allerdings nicht. Das rasante

Wachstum des Photovoltaikmarkts lässt die finanziellen Verpflichtungen des Staates gegenüber den Betreibern in die Höhe schnellen. Allein die bislang installierten Anlagen – insgesamt 1.384 MW – erhalten über ihre 25-jährige Laufzeit insgesamt über zehn Milliarden Euro Vergütung. Das Problem: Spaniens Strommarkt ist noch nicht endgültig liberalisiert. Zwar werden die Differenzkosten zwischen den Photovoltaik-Tarifen und einem jährlich festgelegten Strompreis, wie in Deutschland, per Umlage an alle Verbraucher weitergereicht. Aber die Endverbraucherpreise sind in Spanien bis zum Jahr 2010 gesetzlich gedeckelt. Alle Kosten, die darüber hinausgehen, müssen deshalb aus der Staatskasse beglichen werden. Nach einer Sanierung der Staatsfinanzen hat die Regierung in Madrid das jährliche Defizit gerade geschmälert. Nun drohen – angesichts von Immobilienkrise und rückläufigem Wirtschaftswachstum – ohnehin Einbrüche. Die Bereitschaft wegen des Photovol- ▶

taik-Ausbau weitere Verpflichtungen einzugehen, ist deshalb ziemlich gering.

Vor allem die rund 1.300 MW Freilandanlagen kommen Madrid teuer zu stehen. Mit 41,75 Cent werden für die Landbrummer im sonnenverwöhnten Spanien 6,26 Cent mehr Vergütung gezahlt als im bewölkten Deutschland. Werden Großkraftwerke in kleine 100-kW-Subeinheiten zerlegt, was zwar nicht im Sinne des Gesetzgebers, aber durchaus üblich ist, kann sogar der beste Tarif von 44 Cent abgefasst werden. Die Aussicht auf zweistellige Renditen hat in den vergangenen zwei Jahren vor allem kommerzielle Investoren aus dem Ausland angelockt. Auch viele deutsche Privatanleger haben über Beteiligungsfonds Geld auf der iberischen Insel investiert.

Mit ihrer Gesetzesnovelle unterbindet die spanische Regierung nun den Run auf die Fläche. Offiziell rechtfertigt sie die Solarzäsur mit dem geringen Beitrag der Photovoltaik zur Energieversorgung. Sie decke nur 0,7 Prozent des Strombedarfs, sei aber der Hauptgrund für die Strompreiserhöhungen im Land, die die Verbraucher mittlerweile jährlich Milliarden kosteten.

Neuer Verband düpiert

Der neu gegründete Unternehmerverband der spanischen Solarbranche AEF hatte Sebastián's Kostenargumente noch mit einer eigenen Studie der Boston Consulting Group zu entkräften versucht. Sie zeigt, dass die Steuern, die der Staat durch die Photovoltaik einnimmt, höher sind als dessen Solarvergütungsausgaben. Doch dieses wie alle anderen

Einwände des AEF, der ASIF und des Dachverbands APPA wurden komplett überhört. „Keine einzige Forderung der Verbände fand Berücksichtigung“, sagt Castillo.

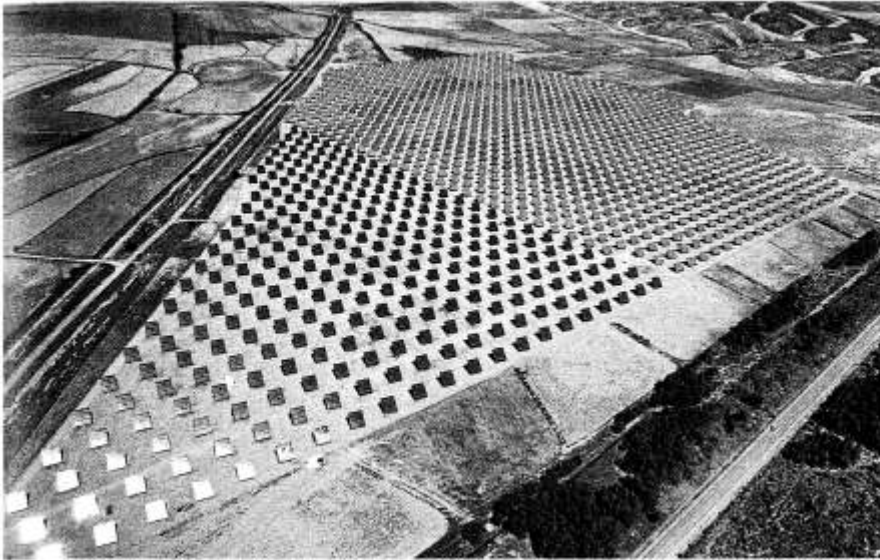
Besonders für AEF ist der Gesetzesvorschlag eine derbe Schlappe. Die großen spanischen Hersteller haben den Verband am 27. Juni neu gegründet, weil sie sich von ASIF in der Diskussion um die Novelle schlecht vertreten fühlten (neue energie 8/2008). Dessen Präsident José María González hatte als Reaktion auf das schnelle Photovoltaikwachstum und erste bedenkliche Signale aus Madrid vorgeschlagen, in einer Nachfolgeregelung den Zubau in Spanien auf 480 MW zu begrenzen und den Freiflächentarif auf 30 Cent zu senken. Damit handelte sich González harsche Kritik der großen Mitglieder ein, die sich daraufhin abspalteten, um gegenüber der Regierung ihr eigenes Fördermodell zu vertreten: eines, das ohne Deckel auskommt, und weiterhin attraktive Freilandtarife von mindestens 35 Cent vorsieht. Um diese Forderungen zu rechtfertigen, hatte AEF unter anderem die Boston-Studie erstellen lassen und zugesichert, bis 2012 würden insgesamt 16 Milliarden Euro in Projekte und neue Fabriken im Land investiert.

Doch das große Rad wird die Industrie dort wohl nicht mehr drehen können. Vor allem wenn das Kabinett Sebastián's vorgeschlagenes Leistungssplitting beschließt, das 200 MW Dach- und nur 100 MW Freilandinstallation vorsieht. Gewinner der neuen Regelung, die auf eine Verlagerung des Photovoltaikwachstums auf Dächer abzielt,

könnten kleinere Solarhändler und das installierende Handwerk sein. Ob der Anreiz für potenzielle Investoren – Eigentümer privater und gewerblicher Gebäude – ausreicht, um Solaranlagen zu kaufen, bleibt abzuwarten. Zwar zwinkert ihnen Madrid mit einem speziellen Dach-Tarif und einer 200-MW-Garantie zu, gleichzeitig ist dieser Tarif jedoch unattraktiver als bisher: Pro installiertem Kilowatt soll es fortan statt 44 nur noch 33 Cent geben. Bei der guten Einstrahlung im Land lassen sich Experten zufolge auch damit anständige Renditen erzielen. Trotzdem dürften gute Marketingaktionen der Firmen nötig sein, um die neue Kundengruppe für die Solartechnik zu gewinnen.

Keine Chance gegen die Dünnschicht

Für die Hersteller ergibt sich so eine völlig neue Situation. Konnten sie wegen der hohen Einspeisevergütung und der unbegrenzten Zubaumöglichkeit in Spanien bislang viele Solargeneratoren für viel Geld verkaufen, werden sie künftig für erheblich weniger Anlagen deutlich geringere Preise erzielen. Einige Hersteller werden auf dem iberischen Markt möglicherweise gar keine Chance mehr haben. Die niedrige Einspeisevergütung, so die Befürchtung, könnte chinesischen Billiganbietern sowie Dünnschichtherstellern den Weg bereiten. Der auf kristalline Technologien ausgerichteten spanischen Solarwirtschaft würde das große Probleme bereiten. Es wundert also nicht, dass bei ihr derzeit Untergangsstimmung herrscht.



Sonne am Boden: ist bislang in Spanien dominierend. Mit den geplanten Tarifkürzungen werden große Freiflächenanlagen unattraktiver.

Doch wenn die Wut im Land verflogen ist, werden sich die Hersteller mit der Sache befassen und neue Strategien entwickeln. Ein Erfolgsweg könnte die Spezialisierung aufs Aufdachsegment sein. Die deutsche Aleo Solar zum Beispiel, die bei Barcelona ein Modulwerk mit zehn MW Kapazität betreibt, tritt in Spanien wie in allen anderen Märkten nicht nur als Modulhersteller, sondern als Systemspezialist auf, der Kunden bei Systemkomponenten wie Wechselrichtern oder Montagesystemen unterstützt. „Da wir das Know-how fürs Aufdachsegment haben, spielt uns die neue Regelung

sogar in den Lauf“, sagt Aleo-Sprecher Hermann Iding selbstbewusst. Das Unternehmen werde seine Kapazitäten in Spanien daher bis Ende 2009 auf 20 MW ausbauen.

Sehr wahrscheinlich werden die Hersteller fortan auch verstärkt auf internationales Wachstum setzen und versuchen, in jungen Märkten wie Griechenland, Italien oder Osteuropa Fuß zu fassen. Vor allem auf Ländern wie Bulgarien oder Tschechien ruhen derzeit die Hoffnungen, da dort inzwischen Einspeisegesetze gelten, die an das erfolgreiche deutsche Erneuerbare-Energien-Gesetz angelehnt sind.

Trotzdem wird es für die spanischen Hersteller nicht leicht, sich im Weltmarkt zu behaupten. An der Gemengelage hat sich wenig geändert: Bis 2010 sollen weltweit Zellenkapazitäten von 18.000 MW stehen, doch maximal die Hälfte der Leistung wird nach mehrheitlicher Meinung der Experten nachgefragt werden. Denn neben Spanien wird auch der größte Solarmarkt Deutschland sein Wachstum wegen sinkender Einspeisetarife deutlich verlangsamen. Dieses Nachfragedefizit in den zwei Top-Weltmärkten dürfte selbst bei gutem Wachstum in Italien & Co. kaum kompensiert werden. Die spanischen Hersteller werden sich also auch im Ausland mit amerikanischen, deutschen und chinesischen Herstellern um wenige Absatzgelegenheiten streiten müssen. Hier können sie nur konkurrieren, wenn sie bei Preis und Qualität deutlich zulegen.

Letztlich könnte die spanische Solarindustrie jedoch von der neuen Regelung profitieren. Denn sie sorgt dafür, dass Solarstrom dort schneller wettbewerbsfähig wird, als bislang gedacht. In Spanien steigen die Preise für den sogenannten Streckdosenstrom und nähern sich langsam der 20 Cent-Marke, gleichzeitig soll dort die Vergütung um zehn Prozent pro Jahr sinken. Bei Freilandstrom wäre damit spätestens 2012 Netzparität erreicht, bei Dachanlagen 2013. Ist der Zeitpunkt für „Grid Parity“ erst einmal gekommen, wird die Nachfrage nach Photovoltaik sprunghaft zunehmen. Letztlich gilt es für die Iberer also, zwei bis drei schwierige Jahre zu überstehen. ◀