

## **Glas- und Solarbranche beschließen zur solarpeq eine intensivere Zusammenarbeit**

Okt 20 2010

Düsseldorf, 20. Oktober 2010, Glas- und Solarindustrie könnten stark voneinander profitieren, doch haben sie bisher nicht recht zusammengefunden. Die solarpeq, die neue Schwestermesse der glasstec, ebnet nun den Weg für engere Kooperationen und Synergien.

Glasproduktion ist ein hartes Geschäft: Bei mehr als 1.000 Grad Celsius Hitze werden Sand, Kalk, Soda und Scherben eingeschmolzen, bevor sie beispielsweise zu Fenstern, Flaschen und Industrieglas verarbeitet werden. Eine solche Industrie mag gar nicht so recht zur filigranen Photovoltaik (PV) passen – sollte man zunächst meinen. Doch Glas ist ein Schlüsselprodukt für die Solarenergie: Immer häufiger landen dünne Scheiben in PV-Anlagen auf Hausdächern. Umgekehrt profitiert die Glasindustrie vom Solarboom. Denn während das Geschäft mit Verpackungsglas kaum noch wächst, zieht der Solarglasabsatz kräftig an. „Die Nachfrage aus der Solarindustrie verhilft manchen Glasmaschinenbauern zu einer kleinen Sonderkonjunktur“, sagt Bernd-Holger Zippe, Chef von Zippe Industrieanlagen und Vorsitzender des VDMA-Forums Glastechnik.

Die solarpeq, die vom 28. September bis 1. Oktober erstmals parallel zur weltweit bedeutendsten Messe der Glasbranche, glasstec, stattfand, trägt der zunehmenden Bedeutung der Solartechnik für die Verarbeitung von Glas Rechnung. Bereits der Auftakt der Messe legte den Grundstein für eine engere Kooperation der beiden Branchen: Auf der solarpeq-Konferenz „Solar meets Glass“ verabredeten führende Vertreter der Industrien, eine gemeinsame Roadmap für Produkte und Anwendungen zu definieren – das wäre ein entscheidender Schritt für weitere Innovationen und Kostensenkungen. Entsprechend zufrieden äußerte sich Hans Werner Reinhard, stellvertretender Geschäftsführer der Messe Düsseldorf, nach dem Event: „Wir haben ein wichtiges Etappenziel erreicht: Die Glas- spricht mit der Solarindustrie.“ Nun müsse der Dialog intensiviert werden. „Wir werden mit weiteren Veranstaltungen helfen, dass das gelingt“, kündigte Reinhard an.

### **Noch viel Luft für Kostensenkungen**

Die Glasproduzenten und Modulbauern werden aber noch einige Probleme zu lösen haben. Die Glasindustrie hat sich bisher kaum um Innovationen beim Solarglas bemüht. Was man ihr nicht vorwerfen kann, denn die PV wird für sie erst allmählich zu einer relevanten Größe. Hauptabnehmer waren stets die Auto- und Bauindustrie. Wo technischer Fortschritt fehlt, bleiben auch Kostenersparnisse aus. Solarglas ist mit rund zehn Euro pro Quadratmeter immer noch genauso teuer wie zu Beginn des PV-Booms vor vier Jahren. Es mache, so erklärte der Wissenschaftler Heiko Hessenkemper von der TU Bergakademie Freiberg auf der Konferenz, in kristallinen Siliziummodulen inzwischen rund fünf Prozent der Kosten aus, in Dünnschichtpaneelen, wo Träger- und Deckgläser nötig seien, sogar bis zu 30 Prozent. „Glas kann zum Flaschenhals bei der weiteren Senkung der solaren Produktionskosten werden“, warnte der Experte. Auch Chris Buckland, Leiter des Projektmanagements beim Berliner Fabrikbauer ib vogt, hält ein besseres Zusammenspiel von Glas- und Solarbranche für zwingend erforderlich. In einem Dünnschichtwerk mit 120 Megawatt Kapazität, so sein Beispiel, gingen täglich 4,4 Tonnen Glas kaputt. „Diese Zahl ließe sich stark reduzieren, wenn die Modulbauer wüssten, wie sie das Glas handeln müssen. Doch es fehlt das Wissen“, monierte Buckland.

Entscheidend für den Erfolg von „Solar meets Glass“: Die Glashersteller zeigten sich offen für die Kritik und Bedürfnisse ihrer neuen Partner. So erklärte Ruud Gerlings, Chef des ostdeutschen Glasherstellers F-Glass, selbstkritisch: „Die Solarglasherstellung ist bisher nicht standardisiert, es

gibt keine zusammenhängende Wertschöpfung, und bei den meisten Unternehmen steht das Thema Glaslogistik auch noch nicht auf der Agenda.“ Seine Firma will deshalb nun stärker auf die Bedürfnisse der Solarbranche eingehen. Ihr Osterweddingener Floatglaswerk ist eines der modernsten weltweit. Dort stellt F-Glass Weißglas dank eines speziellen Ofens, der bei niedrigen Temperaturen läuft, besonders energieeffizient her. Außerdem veredelt F-Glass die Scheiben direkt vor Ort gleich so, dass sie in Modulen zum Einsatz kommen können – weite Transportwege entfallen somit. „So schaffen wir die Basis für Einsparungen“, sagt Gerlings. Damit nährte der Niederländer die Hoffnung der Solarvertreter auf besseres und billigeres Glas – und dass Solarstrom rasch wettbewerbsfähig wird.

### **Zahlreiche Innovationen in Düsseldorf**

Dass die Glasbranche inzwischen auf die PV-Industrie setzt, bewies sie auch in den Messehallen. Der österreichische Maschinenbauer Lisec zum Beispiel präsentierte eine Anlage für die Flachglasveredelung, die Glasscheiben mit nur zwei Millimeter Dicke härten kann. Bisher gängige Glashärteanlagen können wegen der Bruchgefahr Solargläser mit nur drei bis vier Millimeter vorspannen. So könne die Solarbranche mithilfe der neuen Anlage deutlich Materialkosten sparen, erklärte Vertriebsmitarbeiter Alexander Kronsteiner. Lisec selbst nutzt sein Know-how für ein besonders robustes multikristallines Doppelglasmodul. Dafür verarbeitet die Firma auch auf der Rückseite statt des üblichen Kunststoffes ihr Zwei-Millimeter-Glas. „Damit ist das Paneel nahezu unkaputtbar“, sagt Kronsteiner.

Freilich hat die Solarindustrie aber auch eigene Innovationen zu bieten. Diese präsentierten die PV-Zulieferer an der Seite der Glasspezialisten auf der solarpeq. Die bayerische Firma Grenzebach zum Beispiel, die sich auf die Automatisierung von Dünnschichtproduktionen spezialisiert hat, rückte gleich mit mehreren Neuheiten in Düsseldorf an. Grenzebachs neue Handlinganlage transportiert Glas dank eines tragenden Gases ohne es zu berühren. So werden Kratzer und Verschmutzung vermieden. Das neue Shuttle-System bringt Gläser schnell von A nach B und sorgt so für Tempo in der Produktion. Zudem offeriert Grenzebach neuerdings eine gemeinsam mit der Firma Kumatec entwickelte Anlage zum Ultraschallschweißen von Anschlussdosen. Normalerweise werden die Dosen, die die elektrischen Anschlüsse eines Moduls beinhalten, gelötet. Beim Ultraschallschweißen werden keine weiteren Hilfsmaterialien benötigt und das Modul wird mechanisch nicht belastet. „Wir wollen führender Generalautomatisierer von Dünnschichtlinien sein. Dafür strengen wir uns an“, begründete Vertriebschef Thomas Geiger den starken Auftritt seines Unternehmens auf der solarpeq.

Den hatte auch GP Solar, Tochter des Turnkey-Anbieters Centrotherm, die ebenfalls ihre neueste technische Errungenschaft mit nach Düsseldorf brachte: ein Inspektionssystem für Dünnschichtmodule. Starke Prozessoren ermöglichten eine sehr hohe Auflösung und komplette Bilddaten, erklärte Verkaufsmanager Thomas Stenzel. Der Clou: Neben der reinen Bilddarstellung kann die GP-Anlage auch selbst analysieren. So zählt sie etwa die Schmutzpartikel auf einem Modul und zeigt dem Nutzer das Ergebnis an. „So hilft die Anlage bei der Prozessoptimierung“, erklärt Stenzel.

Quelle: solarpeq 2010

Quelle: GreenTech

<http://www.greentech-germany.com/glas-und-solarbranche-beschliessen-zur-solarpeq-eine-intensivere-zusammenarbeit-a14685>