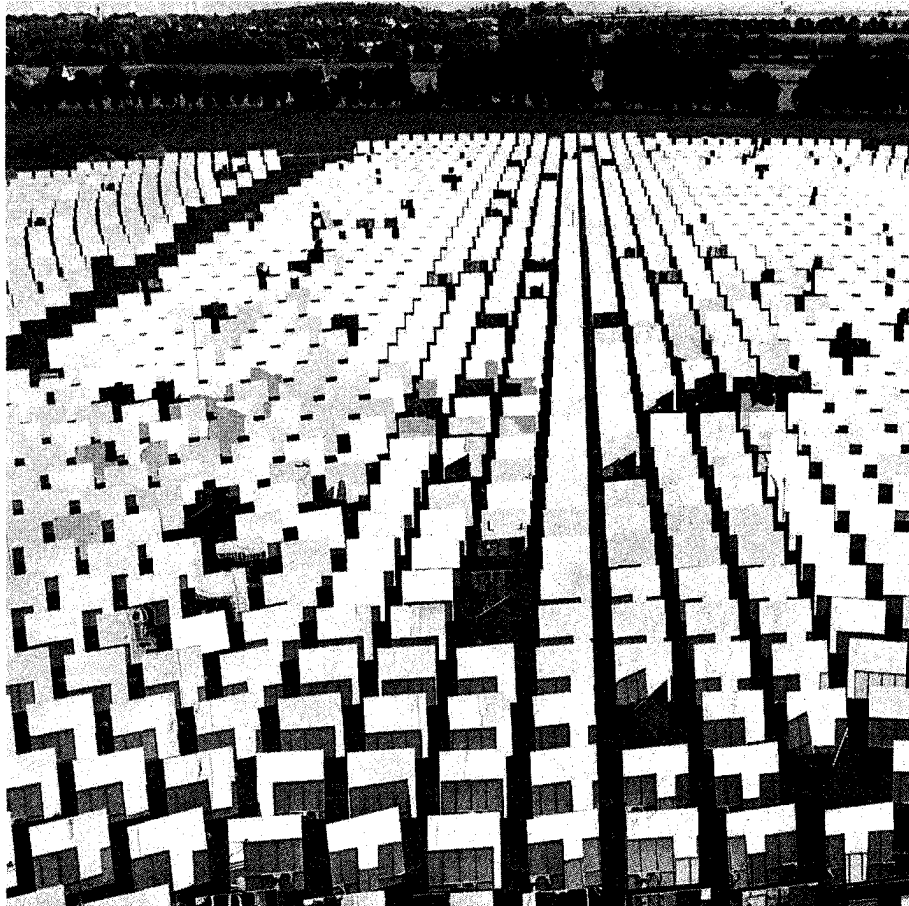


Die heißen Zeiten für die Solarindustrie kehren zurück

Studie: Rund 50 Prozent Wachstum jährlich bis 2012 / Solarstrom soll bald wettbewerbsfähig sein

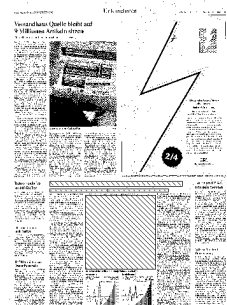


Vorbild für Desertec: Solarthermisches Versuchskraftwerk Jülich Foto Paul Langrock/Zenit/laif

tih. FRANKFURT, 30. November. Nach einem enttäuschenden Jahr 2009 dürfte die Solarindustrie kurz- und mittelfristig wieder auf ihren steilen Wachstumspfad zurückkehren. In einer umfassenden Branchenanalyse erwartet die Schweizer Bank Sarasin, dass der globale Photovoltaikmarkt (PV) im kommenden Jahr um 46 Prozent wächst. Das entspricht einer neu installierten Anlagenleistung von 8,5 Gigawatt. Auch danach soll es in diesem Tempo weitergehen: „Die Wachstumsraten bis 2012 liegen zwischen 45 bis 50 Prozent“, heißt es in der Studie.

Solche Raten werden freilich nur in

Übersee erreicht. In Europa dürften sich die Zuwächse mit 14 Prozent deutlich moderater entwickeln – ganz anders in China sowie in Amerika und Indien, wo ein Plus von 130 beziehungsweise von 100 Prozent prognostiziert wird. Immerhin verweist Sarasin-Analyst Matthias Fawer auf die Vorreiterrolle Deutschlands in der Vergangenheit: „Deutschland ist sowohl für die Entwicklung der Solarindustrie als auch für die Installation von Solaranlagen eine treibende Kraft. Ohne die deutschen Solarunternehmen wäre ein Wachstum in einem solch hohen Tempo in den vergangenen Jahren nicht möglich gewesen.“



Es ist kein Geheimnis, dass die Branche ihr Wachstum zu einem erheblichen Teil dem Geld der Politik zu verdanken hat. Diese Abhängigkeit von Subventionen neigt sich jedoch rasch dem Ende zu, glaubt man Sarasin-Fachmann Fawer. Garant für ein stabiles Wachstum bietet seiner Meinung nach die Tatsache, dass neben den Pioniermärkten mindestens zehn neue Photovoltaik-Märkte mit Jahresvolumina von 500 Megawatt in den kommenden zwei Jahren entstehen werden: „Dies wird der Solarenergie dabei helfen, sich von den staatlichen Förderprogrammen zu emanzipieren und gleichzeitig bald Netzparität zu erreichen.“

Der Begriff Netzparität beschreibt die Tatsache, dass den Verbraucher der Solarstrom aus der eigenen Sonnenanlage auf dem Dach nicht mehr kostet als der von den Großversorgern an die Steckdose gelieferte Strom. Das ist in großen und sonnenreichen Märkten wie Italien, Kalifornien, Hawaii, Spanien und Japan bereits zwischen 2010 und 2012 der Fall, erwartet die Bank Sarasin. „Ab 2015 ist dann auch in den Ländern Mitteleuropas Solarstrom genauso günstig wie konventioneller Netzstrom“, konstatiert Bankexperte Fawer und steht mit seiner Einschätzung nicht alleine da. Auch Branchengrößen wie Solarworld-Chef Frank Asbeck streben solche Zeiträume an, und Institute wie die Landesbank Baden-Württemberg kommen zu ähnlichen Ergebnissen.

Auch wenn die Solarindustrie bald wieder auf den alten Wachstumspfad einschwenkt, dürfte nach dem Stagnationsjahr 2009 wenig mehr so sein wie es vorher war. Der Markt hat sich zu einem Käufermarkt gewandelt. Seit Jahresbeginn fielen die Preise für Solarmodule um 30 bis 40 Prozent – unter anderem eine Folge hoher Überkapazitäten. Es herrscht ein massiver Druck auf Kosten und Gewinnmar-

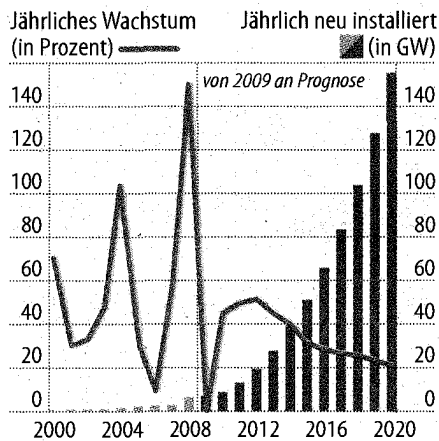
gen, der vor allem vom Osten ausgeht. „Insbesondere chinesische Module werden immer günstiger und die Preisdifferenz zu den europäischen und amerikanischen Modulen scheint größer zu werden“, heißt es in der Sarasin-Studie.

Nicht alle Unternehmen dürften diesem Druck standhalten. Die Bank Sarasin hat eine Firmen-Rangliste aufgestellt, in der die strategische Positionierung von 27 börsennotierten Photovoltaikanbietern auf dem Prüfstand steht. Hier finden sich nur „reinrassige“ Mitspieler; ausgenommen sind Firmen wie BP Solar, Kyocera, Sanyo, Sharp und Wacker, die Solar lediglich als einen Teil ihre Geschäfts begreifen. Deutlich an der Spitze liegt das amerikanische Dünnsilmunternehmen First Solar – wegen seiner soliden Bilanz und der besten Kostenbasis. Weiterhin den zweiten Rang behauptet Solarworld. Das Bonner Unternehmen besitze „eine sehr ausgeglichene Bewertung und zeige keine eigentliche Schwäche“. Dahinter haben Sunpower und Suntech Power ihre Plätze mit Q-Cells und REC getauscht. Die beiden Absteiger hatten Rückschläge in ihren Wachstumsplänen hinnehmen müssen. Auf Q-Cells etwa lasteten Überkapazitäten, Entlassungen in Ostdeutschland, Kostenreduktionsprogramme und eine Auseinandersetzung vor Gericht.

Zu den langfristigen Trends zählt die Sarasin-Analyse vor allem, dass das Geschäft mit der Sonne künftig noch stärker von Unternehmen dominiert wird, die ihre Kosten im Griff haben und ihre Produktivität steigern können. Man könnte es auch so formulieren: Die einstige (und künftige) Senkrechtstarterbranche ist in den ganz normalen Zwängen der Wirtschaft angekommen.

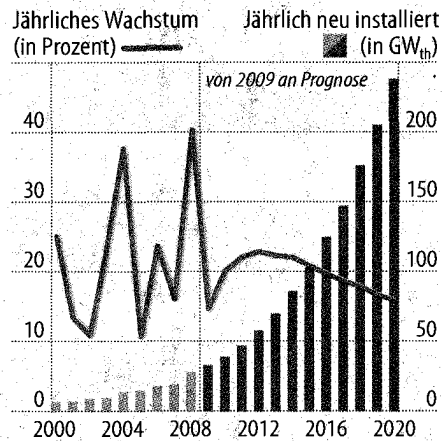
Gute Aussichten für die globale Solarwirtschaft

Photovoltaik



Quelle: Bank Sarasin

Solarkollektoren



F.A.Z.-Grafik Broker