

Solartechnik

Sonnenverwöhnte Branche im Umbruch



„Unkritische Förderung ist kontraproduktiv“

Horst Meierhofer,
FDP



„Wir haben vom Preisverfall an den Strommärkten profitiert“

Michael Pack,
Systaic AG

von Lothar Lochmaier
Produktion Nr. 48, 2009

BERLIN (fr). Die technologischen Marktführer in der deutschen Solarbranche wollen sich im internationalen Wettbewerb über hohe Qualität differenzieren – statt über niedrige Kosten und Preise. Darüber diskutierten vergangene Woche Vertreter der Solarbranche, Politiker und Unternehmensberater auf einer Podiumsdiskussion in Berlin.

Zu schaffen macht der bisher von der Sonne verwöhnten Branche die chinesische Billigkonkurrenz sowie Überkapazitäten der spanischen Modulhersteller in der Photovoltaik. „Der Preisverfall bei Photovoltaik-Modulen seit Jahresbeginn liegt bei nahezu einem Drittel, was den Wechsel von einem Verkäufer zu einem Anbietermarkt nach sich gezogen hat“, sagt Nikolai Dobrott, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Apricum GmbH. In Europa habe vor allem der Einbruch des spanischen Marktes drastische Überkapazitäten von fast 50% geschaffen.

Parallel führe der aggressive Markteintritt chinesischer Hersteller

dazu, dass die Module um bis zu ein Drittel günstiger produziert würden. Beistand erhofft sich die Solarbranche jetzt auch von der Politik: In Deutschland habe es auch im neuen Koalitionsvertrag ein klares Bekenntnis zur Sonnenenergie gegeben, betont Dobrott. Jedoch bestünde die Gefahr der „Überförderung“. Deshalb gelte es, das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) mit Augenmaß an die neuen Marktentwicklungen und Herausforderungen anzupassen.

Lieferanten profitieren vom Preisverfall an Strommärkten

Die Lieferanten am grünen Strommarkt gewinnen der Entwicklung auch positive Seiten ab: „Wir haben als neuer Anbieter vom Preisverfall an den Strommärkten profitiert“, sagt Michael Pack, Vorstandsvorsitzender der Systaic AG, einem Anbieter von Solarstrom. Auf Dauer seien Wettbewerbsverzerrungen durch überzogene Förderstrukturen jedoch für die gesamte Marktentwicklung kontraproduktiv.

Letztlich sind nach Auffassung von Unternehmensberater Nikolai Do-

brott aber vor allem die Produzenten gefordert, sich im Grenzbereich zwischen Billiganbieter und Qualitätslieferanten klar zu positionieren: „Wir fokussieren uns deshalb nicht nur auf die Photovoltaik, sondern konzentrieren uns als Gründungsmitglied im Rahmen von Desertec auch auf weitere Standbeine“, sagt Martin Heming, als Vorstand der Schott Solar AG zuständig für das Solargeschäft.

Was zeichnet Qualität aus?

Qualitätsmerkmale deutscher Hersteller:

- Differenzierung durch höchste Qualität
- Wichtige Komponenten in Industrieländern produzieren
- Intensive Forschung und Entwicklung (FuE) betreiben
- Nachhaltige Produktionsprozesse mit niedrigem Carbon Footprint etablieren
- Starke Vertriebs-, guten Service und längere Garantien erhöhen den Markenwert („Brand Building“)
- Alternative Option: Nischenstrategie

„Wenn wir versuchen mit China in der Photovoltaik nur über die Kosten zu konkurrieren, dann haben wir in Deutschland keine Chance“, so Heming weiter. Er sieht vor allem in längeren Produktgarantien und der damit verbundenen sicheren Stromversorgung seitens der deutschen Anbieter den zusätzlichen Wettbewerbsvorteil gegenüber einem ‚No-Name-Produzenten‘ aus Asien. Aber auch bei den Kosten seien weitere Anpassungen notwendig, um ein möglichst niedriges Preisniveau zu erreichen.

Politik muss genauer prüfen, ob sich Konzepte konkret rechnen

Aus politischer Sicht fordert Horst Meierhofer, Vorsitzender des Umweltausschusses bei den Liberalen (FDP), dass der Verbraucher nicht übermäßig belastet werden solle. „Eine unkritische Förderung der Solarbranche wäre kontraproduktiv, da dies dazu führt – wie in Spanien der Fall – irgendwann die Förderung deckeln zu müssen.“ Deshalb sei die Politik aufgefordert, künftig genauer zu prüfen, ob sich die von den Betreibern verfolgten Konzepte konkret rechnen.

Forschungsbereich Produktregeneration

Produktion Nr. 48, 2009

HANNOVER (Iz). Weniger Schrott, bessere Ressourcen-Nutzung, mehr Qualität: Wissenschaftler der Leibniz-Universität optimieren die Instandsetzung von Triebwerken, Windkraftanlagen und Werkzeugmaschinen.

Der neue Sonderforschungsbereich, „Regeneration komplexer Investitionsgüter“ ist am Institut für Turbomaschinen und Fluid-Dynamik der Leibniz-Universität Hannover federführend angesiedelt. Am 18. November 2009 hat er grünes Licht von der Deutschen Forschungsgemeinschaft (DFG) bekommen – und damit 10 Mio Euro für vier Jahre.

Es existieren meist nur unflexible Reparaturverfahren

Die Ergebnisse wenden die Wissenschaftler neben Triebwerken auch auf Windkraftanlagen, Werkzeug- und Druckmaschinen an. „Es ist völlig inakzeptabel, dass beim heutigen Stand der Technik der Anteil verschrotteter Komponenten bei den Investitionsgütern so hoch ist, dass nur wenige, zumeist unflexible Reparaturverfahren existieren und dass Erkenntnisse aus der Produktneuentwicklung in die Regeneration kaum einfließen“, sagt Prof. Jörg R. Seume, Sprecher des SFB und Leiter des Instituts für Turbomaschinen und Fluid-Dynamik (TFD).

Die Forscher arbeiten daran, möglichst frühzeitig Verschleiß von Komponenten in einem Triebwerk zu erkennen, ohne sie auseinanderzubauen, etwa indem sie den Abgasstrahl analysieren. Für die Befundung von Komponenten sollen Regeln entstehen, Regenerationsvarianten sollen simuliert werden. So lassen sich eine teure, aber mit langer Lebenserwartung und großen Energieeinsparungen verbundene Reparatur und eine günstige mit mittlerer Prognose vom Kunden gegeneinander abwägen.

Elektromobilität

Blendende Zukunft für Nachhaltigkeit?



Auf dem Podium diskutierten Arjen de Jong von BMW (v.l.), Willem de Graaf von Voestalpine und Huub Dubbelman von Mercedes-Benz kontrovers über die Automobilität Zukunft.

von Verena Fahrion
Produktion Nr. 48, 2009

DEN HAAG/BERLIN. Deutliche Worte fielen während der Podiumsdiskussion ‚Automobile Zukunft‘, die die Deutsch-Niederländische Handelskammer (DNHK) und Siemens Nederland organisiert hatten.

„Das Elektroauto ist lediglich ein Hype“, sagt Arjen de Jong, Geschäftsführer der BMW Group Nederland. Der Aktionsradius der Autos sei noch viel zu klein, die verwendeten Lithium-Akkus noch nicht recyclebar und deshalb zu umweltunfreundlich. „Bei den Verbrennungsmotoren gibt es noch so viele Entwicklungsmöglichkeiten, lassen wir uns auf diese konzentrieren“,

so De Jong. Huub Dubbelman, Manager Corporate Communications von Mercedes-Benz Nederland, teilt diese Meinung nicht: „Die herkömmlichen Verbrennungsmotoren lassen sich in der Tat noch weiterentwickeln. Nichtsdestotrotz steht das Elektroauto am Vorabend der Einführung auf dem europäischen Markt“, sagt Dubbelman. „Bis 2013 wird es für den Verbraucher noch zu teuer sein. Aber danach steht dem Elektroauto nichts mehr im Weg.“

Willem de Graaf, Managing Director des niederländischen Zulieferers Voestalpine Polynorm, sieht die Zukunft vor allem in Innovationen und einer engen Zusammenarbeit zwischen OEMs und Zulieferbetrieben. „Wir müssen in diesen Krisenzeiten

eine Balance zwischen dem kurzfristigen Überleben und den dringend notwendigen Investitionen in die Zukunft finden“, so De Graaf. „Das wird zusätzlich erschwert durch ungleiche Wettbewerbsvoraussetzungen zwischen den Zulieferern, aber auch zwischen Zulieferern und Fabrikanten.“ Innovationen müssen durch beide Seiten vorangetrieben werden, findet auch Dubbelman: „Hier liegt unser Vorsprung gegenüber Asien.“

Heute zukunftsfähig, morgen weltweit Produkte verkaufen

„Wenn wir uns weiterhin für Sicherheit und nachhaltige Entwicklungen einsetzen, dann sieht die europäische Autobranche einer blendenden Zukunft entgegen“, so Dubbelman. De Jong sieht die deutschen Mutterkonzerne in der Verantwortung: „Solange die Stärkung der Marken vorangetrieben wird, behält Europa seine Vormachtstellung.“ Ganz so glänzend sieht die Bundesdelegiertenversammlung des Verkehrsclubs Deutschland (VCD) die Zukunft nicht. Sie fordert die deutsche Politik auf, mehr für den Klimaschutz im Verkehr zu tun – bundesweit und international. Gefordert wird, den CO₂-Ausstoß bis 2020 um 40% und bis 2050 um 80% zu senken. „Nur wer heute in eine zukunftsfähige, klima- und umweltverträgliche Mobilität investiert, wird morgen auch noch Produkte herstellen können, die sich weltweit verkaufen lassen“, so der VCD-Vorsitzende.

Windkraft

USA als Kernmarkt definiert

Produktion Nr. 48, 2009

DÜSSELDORF (fr). E.ON baut die Windkraft in den USA weiter aus. Mit dem Windpark Stony Creek in West-Pennsylvania wurde jetzt das fünfte Windpark-Projekt in diesem Jahr abgeschlossen. Damit erhöht sich nach Aussagen des Energieversorgers die installierte Windkraftleistung von E.ON auf knapp 1700 MW in den USA. Stony Creek ist der erste Windpark von E.ON Climate & Renewables in West-Pennsylvania. Er wurde auf dem Gelände eines ehemaligen Kohleletagebaus errichtet, das so einer neuen Nutzung zugeführt wird. Das Projekt umfasst 35 Windkraftanlagen von General Electric mit einer instal-

lierten Leistung von rund 53 MW. Der Windpark kann rund 16000 Haushalte mit Strom versorgen.

Die USA gelten hinsichtlich der natürlichen Rahmenbedingungen als einer der besten Märkte für Windkraft. Betreiber finden in Staaten wie Texas oder Pennsylvania neben ausgedehnten Flächen hervorragende Windverhältnisse vor. Daher hat E.ON die USA als einen der Kernmärkte für den Ausbau von Windkraft definiert. E.ON investiert im Zeitraum 2007 bis 2011 weltweit rund 8 Mrd Euro in Erneuerbare Energien, vor allem in Windkraft und Solarprojekte. Im Bereich Wind verfügt E.ON langfristig über eine Projekt-Pipeline von 15 Gigawatt, davon entfällt die Hälfte auf die USA.

Photovoltaik

Euroglas tritt Spitzencluster bei

Produktion Nr. 48, 2009

HALDENLEBEN (fr). Als erster Glashersteller tritt die Euroglas GmbH dem Cluster Solarvalley Mitteldeutschland bei. In diesem kooperieren Unternehmen der Solarbranche sowie Forschungseinrichtungen aus Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen. Ziel der gemeinsamen länderübergreifenden Initiative ist es, innerhalb der nächsten fünf bis sieben Jahre Solarstrom zu gleichen Preisen wie konventionellen Strom anzubieten. Direkt im Solarvalley gelegen, ver-

edelt Euroglas seit Juni 2009 am Standort Haldensleben das Weißglas Eurowhite Solar für Dünnschichtmodulhersteller. „Nur durch gebündelte Expertise ist es möglich, schnell Entwicklungsfortschritte im Zukunftsmarkt Photovoltaik zu erzielen und damit die Anforderungen der Kunden in einem angemessenen Zeitraum zu bedienen“, stellt Geschäftsführer Christian Winter fest. „Innerhalb des Clusters wird sich Euroglas in einem Projekt zur Verbesserung der mechanischen Stabilität von Dünnschichtmodulen engagieren.“