

Die Kraft der Sonne nutzen

Ein Ende des Wachstums in der Branche für erneuerbare Energien ist nicht in Sicht. Vor allem die Solarenergie hat noch enormes Potenzial. Doch ein solch stark wachsender Markt birgt auch Risiken und Herausforderungen – gerade auch für den Einkauf.

Noch vor einem Jahr war etwa die Nachfrage nach Photovoltaik-Komponenten deutlich größer als das Angebot, die Komponenten folglich rar und relativ teuer. Die Beschaffung dieser, stellte eine große Herausforderung dar. Langfristige Verträge schienen sinnvoll, um nicht in Produktionsengpässe zu geraten. Nun ist der Markt nahezu vollständig gekippt. Wie konnte dies passieren und welche Konsequenzen ergeben sich daraus?

Verantwortlich für die hohe Nachfrage im vergangenen Jahr war maßgeblich der spanische Photovoltaik-Markt. Durch ein Gesetz zur garantierten Einspeisevergütung für Solarstrom war Spanien innerhalb kürzester Zeit weltweit zum größten Abnehmermarkt für PV-Komponenten gewachsen. Doch die Vergütung war zu hoch angesetzt. Mit einer ähnlich hohen Vergütung wie in Deutschland bei jedoch deutlich höherer Sonneneinstrahlung waren die tatsächlichen Investitionsanreize in die Solarenergie deutlicher höher als in Deutschland. Im Jahre 2008 wurden so Solarstromanlagen mit einer Leistung von nahezu 3 GW (Gigawatt) installiert. Die zur Verfügung stehende Strommenge erhöhte sich. Trotz eines größeren Angebots schnellten die Stromkosten durch die überhöhte Einspeisevergütung aber exorbitant in die Höhe. Doch statt die Einspeisevergütung entsprechend anzupassen, wurde der jährliche Ausbau der Solarenergie auf 500 MW – also nur noch ein Fünftel des Rekordjahres 2008 – begrenzt, und der PV-Markt brach nahezu vollständig zusammen. Auf dem Weltmarkt standen allein dadurch plötzlich Komponenten für fast 2,5 GW pro Jahr zusätzlich zur Verfügung.

Hinzu kommt, dass zunehmend Hersteller aus Fernost, allen voran China, den Markt mit sehr günstigen Komponenten beliefern. Auf der einen Seite macht dies Solarstrom günstiger und somit auch für konventionelle Stromanbieter attraktiver – um 40 Prozent sei der Preis für Solarmodule seit Ende 2008 gefallen, wurde ein Analyst im September auf spiegel-online zitiert. Vielleicht mit ein Grund dafür, dass die Meldungen über neue Solarprojekte und -engagements in den letzten Monaten nicht abrisen: Im

Juli fiel etwa der Startschuss für das ehrgeizige Desertec-Projekt, mit dem Solarstrom aus der afrikanischen Wüste nach Europa geliefert werden soll und an dem unter anderem RWE beteiligt ist. Auch E.ON setzt inzwischen zum Teil auf Solarenergie; baute z. B. in Südfrankreich ein Solarkraftwerk und kaufte das Unternehmen Conilhac, einen Entwickler für Sonnenkraftwerke.

Auf der anderen Seite setzten die gefallen Preise und das größere Angebot auf dem Zulieferermarkt Stromproduzenten in Zeiten der Wirtschaftskrise auch unter Druck. In anderen Zeiten abgeschlossene langfristige Verträge können ihnen nun zum Nachteil gereichen, wenn nicht nachgebessert werden kann.

Für den Einkauf ergeben sich heute ganz andere Herausforderungen als noch vor einem Jahr: Durchsetzungsfähigkeit und Verhandlungsstärke stehen hoch im Kurs. Einkäufer müssen ihre Konditionen nun verbessern. Nur wer gut und günstig einkauft, erlangt einen Marktvorteil. Ein solcher ist auch entscheidend, wenn die durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) garantierten Einspeisevergütungen weiter abgesenkt und an die realen Marktpreise angepasst werden.

EEG senkt die Einspeisevergütung

Langfristige Verträge können aber auch in Zukunft sinnvoll sein. Nur dürfen diese nicht zu starr sein: Abnahmemengen und Preise müssen eine gewisse Flexibilität behalten. Auch Sonderkündigungsklauseln sollten eingebaut werden. Ferner sollten Einkäufer auf mehr als einen Zulieferer setzen, um die eigene Abhängigkeit zu schmälern und eine stärkere Verhandlungsposition zu erhalten. Wie kaum ein anderer ist der Erneuerbare-Energien-Markt noch in starkem Maße von politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen wie etwa dem Erneuerbaren-Energien-Gesetz in Deutschland abhängig. Gibt es irgendwo ein neues Einspeisegesetz oder auch nur eine wesentliche Novellierung, kann der Markt komplett kippen, wie das Beispiel Spanien gezeigt hat. Trat etwa China bisher hauptsächlich als Zulieferer-

Werkbank auf, könnte es zukünftig auch eine größere Rolle als Abnehmer von Solar- und Windkraftkomponenten erlangen.

Der chinesische Markt bewegt sich

So sollen dort bis zum Jahr 2020 zwischen 15 und 23 Prozent des Energiebedarfes durch erneuerbare Energien bestritten werden. Bereits im Juni nächsten Jahres ist der Baubeginn des größten Solarkraftwerkes der Welt in der mongolischen Wüste geplant. Im Jahr 2019 soll eine Leistung von zwei GW erbracht werden. Zum Vergleich: Das derzeit leistungsstärkste Solarkraftwerk in Deutschland erreicht 53 MW Leistung. Insgesamt will China seine Solarkraftwerke bis 2020 von derzeit gerade einmal 90 MW auf 10 bis 20 GW ausbauen. Noch stärker wächst der Windenergiemarkt in China, wodurch 2007 bereits 5 GW erzeugt wurden. Die Zahlen machen jedoch auch deutlich, von welchem geringem Niveau das Wachstum in China ausgeht. 90 MW installierter Solarleistung stehen derzeit noch produzierte Komponenten für eine Leistung von 2,5 GW gegenüber; Tendenz weiterhin klar steigend. Ein Kippen des Marktes vom Export- zum Importmarkt ist also kurz- und mittelfristig nicht zu erwarten.

Auch in den USA hat durch den Regierungswechsel in Sachen erneuerbarer Energie ein Umdenken eingesetzt, indem entsprechende Fördermechanismen bereits auf den Weg gebracht wurden. Auch hier dürfte die Nachfrage nach Technik im Erneuerbaren-Energien-Sektor signifikant steigen. Ein weiteres positives Beispiel ist Kanada, wo im Februar 2009 ebenfalls ein Gesetz zur Förderung erneuerbarer Energien nach deutschem Vorbild erlassen wurde.

Auch wenn Verwerfungen wie durch den spanischen Markt in absehbarer Zeit nicht zu erwarten sind, sind hohe Wachstumsraten sowie eine kontinuierliche Beobachtung des Marktes und seiner politisch-rechtlichen Rahmenbedingungen unbedingt erforderlich, um neuen Trends nicht hinterher zu laufen.

Stefan Weber
info@weber-con.de