

# DIE KOSTEN MÜSSEN WEITER SINKEN

Die PV-Entwicklung aus Sicht von REC



John Andersen, Executive Vice President der REC Solar

Die REC Group ist einer der ganz großen Player im weltweiten Photovoltaik-Markt. Auf der Intersolar in München ergab sich die Gelegenheit für ein Interview mit dem Executive Vice President der REC Solar, John Andersen aus Norwegen. Er ist seit 2001 bei REC und ist gleichzeitig COO der REC Group.

*Welchen Eindruck haben Sie vom neuen Standort der Intersolar hier in München?*

Die Solarindustrie ist noch jung und aufstrebend, das wird auf der Intersolar und durch die Messeentwicklung der vergangenen Jahre deutlich. München bietet nun mehr Flexibilität und ist sichtbar professioneller als früher.

*REC ist ein ganz großer Player im PV-Geschäft. Sie sind Nr. 1 weltweit bei der Herstellung von poly-Silizium und Nr. 1 bei der Herstellung von Wafern, Sie sind Zell- und Modulhersteller. Sind Sie mit der Entwicklung der vergangenen Jahre zufrieden?*

REC hat mit der Produktion von Wafern begonnen. Für uns ist es sehr wichtig, hier die Nummer 1 zu sein und wir möchten das selbstverständlich auch in den kommenden Jahren bleiben. Auch um das zu schaffen, haben wir Projekte im Bereich der Zell- und Modulherstellung gestartet.

*Der Markt für Photovoltaik in Deutschland wuchs in den vergangenen Jahren sehr dynamisch. Welche Auswirkung erwarten Sie durch die neuen gesenkten Vergütungssätze im Deutschland ab 2009?*

Die politische Entscheidung muss akzeptiert werden. Die Zeit der Diskussion über die Absenkung der Vergütung war schwierig, denn die Unternehmen brauchen Sicherheit und nicht Verunsicherung. Sicherlich werden manche Unternehmen Schwierigkeiten bekommen, ich erwarte hier eine Konsolidierung. Der Preisdruck auf das Handwerk wird größer. Kurz gesagt: Die Kosten müssen runter.

Aktuell wurden große Investitionen in Produktionsanlagen getätigt, notwendig sind aber auch Investitionen in die Produktentwicklung. Wichtig für Deutschland ist sicherlich auch, wie es mit der Einspeisevergütung in Italien und Spanien weitergeht, wo derzeit eine Verunsicherung herrscht. Das muss beobachtet werden, fraglich ist, welche Auswirkung dies auf Deutschland hat.

*Teilen Sie die Einschätzung, dass die Solarstromtechnik in der Lage ist, in überschaubarer Zeit „grid parity“, also die Gleichheit der Stromkosten von solarer und konventioneller Erzeugung zu erreichen?*

Absolut ja. Der Zeitpunkt ist abhängig von der Marktentwicklung, langfristig kann Photovoltaik aber nur erfolgreich sein, wenn „grid parity“ erreicht wird. Das Ganze ist aber ein sehr komplexes Vorhaben, bei dem insbesondere der Dialog mit der Politik fortgesetzt werden muss. Unterschiede von Land zu Land sind ja auch z. B. im Bereich der Steuern auf Strom zu verzeichnen. Die wichtige Frage ist: Was passiert, wenn in einigen Ländern „grid parity“ erreicht wird und in anderen Ländern noch nicht?

*Wie wird sich REC in den kommenden Jahren entwickeln? Werden Sie Ihre Top-Position halten können?*

Wir bauen derzeit neben den bestehen-

den Anlagen zwei neue Produktionen für poly-Silizium in den USA, die 2008 und 2009 in Betrieb gehen. Auch für mono-Wafer bauen wir neue Fabrikationen mit 300 MW Kapazität. Eine weitere Expansion im Bereich Wafer, Zellen und Module findet in Singapur statt. Sie sehen also, wir expandieren kräftig und werden damit die Führungsposition halten können.

*Die REC Solar ist weltweit tätig. Welchen Anteil am gesamten Geschäft wird mit deutschen Kunden getätigt?*

Bei den Solarmodulen liegt der Anteil derzeit bei rund 50%. Deutschland wird auch weiterhin für uns der wichtigste Markt bleiben, daher haben wir erst kürzlich ein neues Büro in München eröffnet. Dort haben wir nun mehr Personal und können die deutschen Kunden besser bedienen.

*Haben die derzeitigen Energiepreise Auswirkungen auf die Modulkosten?*

Die aktuellen Ölpreise sind ja schon extrem. Man muss jedoch sehen: Um das Ziel der „grid parity“ zu erreichen, kommen uns höhere Strompreise der konventionellen Energiewirtschaft ja sogar entgegen.

*Ich sehe einige Solarmodule auf Ihrem Stand. Was sind das für Module?*

Wir zeigen zwei Module hier: Unser aktuelles Standard-Modul „REC Solar SCM 210“, das mit sauer-texturierten Zellen in den Leistungen von 210 bis 230 Watt erhältlich ist. Daneben unser neues Modul „REC Solar Premium“ mit poly-EFG-Zellen, das 210 bis 235 Watt leistet.

*Ich danke Ihnen sehr für das Gespräch.*

Das Interview führte Dipl. Phys. Jörg Sutter, Vizepräsident der DGS.

## Hintergrund: REC

Die Aktivitäten der heutigen REC ASA begannen Mitte der 90er Jahre in Norwegen mit dem Fokus der Investitionen im Bereich erneuerbarer Energien. Mitte 2000 wurde die Gruppe mit der neuen Holding REC umstrukturiert. Seit 2006 ist REC an der Oslo Stock Exchange gelistet und hat mit rund 1.800 Mitarbeitern im vergangenen Jahr 2007 einen Jahresumsatz von 6.6 Mrd. Norwegischen Kronen (entspricht rund 825 Mio. Euro) erzielt.

Die Aktivitäten sind in drei Kernbereiche aufgeteilt: REC Silicon produziert Silicium und poly-Silizium. REC Wafer stellt poly- und monokristalline Wafer für die PV-Industrie her, die REC Solar mit rund 600 Mitarbeitern fertigt Solarzellen in Norwegen und Solarmodule in Schweden. Durch neue Produktionsverfahren werden kristalline Solarzellen ständig verbessert und Kosten sowie Energierücklaufzeiten gesenkt.

www.recgroup.com