

# ERFOLGREICHER START IN SAN FRANCISCO

## INTERSOLAR AUF EXPANSIONSKURS



Bild 1: Das Messezentrum Moscone im Stadtzentrum von San Francisco

Eine überaus erfolgreiche Erstveranstaltung haben die Messe Freiburg und die Solar Promotion GmbH mit der ersten „Intersolar North America“ abgeschlossen. Insgesamt 210 Aussteller präsentierten sich vom 15.–17. Juli im Moscone-Messezentrum in San Francisco.

Dabei haben sich die 10.000 Quadratmeter Ausstellungsfläche ganz anders dargestellt, als von der europäischen Intersolar in München gewohnt: Das Moscone-Center liegt im Stadtzentrum von San Francisco und erstreckt sich über mehrere Stockwerke (siehe Bild). Auch ein Freigelände ist hier unbekannt.

Die Intersolar North America fand zeitgleich zur Halbleitermesse „Semicon West“ statt, die in anderen Ebenen des Messezentrums eingerichtet war. Veranstalter der Semicon West ist der weltweit tätige Verband SEMI, der die Hersteller, Händler und Dienstleister im Bereich von Halbleitern und Mikroelektronik vertritt. Die Semicon West ist die größte Halbleiter-

Branchenveranstaltung in Nordamerika.

Rund 13.000 Besucher haben sich auf der ersten Intersolar North America über Produkte und Dienstleistungen rund um die Solarenergie informiert. „Wir freuen uns, dass die Intersolar North America einen derart guten Start hingelegt hat. Die Zahlen und die enorme Zufriedenheit bei Ausstellern und Besuchern zeigen uns, dass die Wachstumsbranche Solarenergie in den USA auf eine professionelle Branchenplattform wie die Intersolar gewartet hat“, so Markus Elsässer, Geschäftsführer der Solar Promotion GmbH. Für manchen europäischen Besucher war es dabei recht ungewohnt, dass bei Messen in Amerika oftmals wenig Wert auf eine großzügige Präsentation durch größere, individuell gestaltete Stände gelegt wird. Neben einigen auffälligen großen Ständen (oerlikon, Yingli, Schüco, CSI, Applied Materials) war selbst die Schwestervereinigung der DGS, die American Solar Energy Society (ASES) nur mit einem Stand von rund 9 Quadratmetern vertreten.

Auf der Messe waren Produkt-Highlights wie das neue Silizium-Dünnschichtmodul von Signet Solar mit einer Modulfläche von 5,7 Quadratmetern (!) zu sehen. Auch das Konferenzprogramm mit rund 1.400 Teilnehmern wurde überaus erfolgreich angenommen. Die Themenschwerpunkte zogen sich von Konzentrator-Technologien, solarthermischen Kraftwerken über die internationale Marktentwicklung bis zu Innovationen im Bereich der Dünnschichtmodule. Auch in Deutschland bekannte Namen waren als Aussteller vor Ort, so z. B. der Solarserver, Dr. Valentin und Paradigma. Auch die Schletter Inc. mit Sitz in Tucson, Arizona, die seit Februar 2008 tätig ist, war vertreten. Befragt nach der Einschätzung zur Intersolar North America äußert sich Geschäftsführer Martin Hauser positiv: „Wir waren und sind mit der Resonanz von der Messe sehr zufrieden. Vor allem sind aber unsere Kunden und potentiellen Kunden sehr angenehm überrascht, dass Schletter eine Tochtergesellschaft, die Schletter Inc., gegründet hat und diese nicht nur als Vertriebsgesellschaft auftritt, sondern vor Ort produziert und somit die Wertschöpfung im Land und die Nähe zum Kunden gewährleistet. Wir werden auf alle Fälle an dieser Messe im nächsten Jahr wieder teilnehmen, wenn auch derzeit die Solar Power von der Größe her die Nase vorne hat“.

Durch die parallele Veranstaltung der Intersolar und Semicon West gab es auch



Bild 2: Impression der Intersolar North America

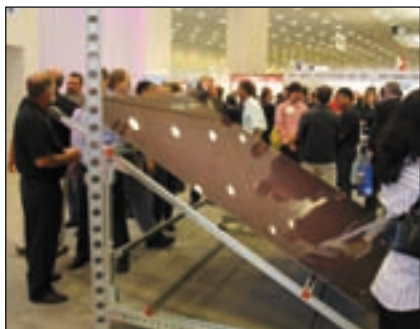


Bild 3: Publikumsmagnet war das Großmodul von Signet Solar

eine Synergie sowohl auf Aussteller- als auch Besucherseite, da sich zahlreiche Firmen aus dem klassischen Halbleitersbereich inzwischen auch als Solaranbieter profilieren. Insbesondere im Bereich der Beschichtungen, wie sie bei Dünnschicht-Solarmodulen notwendig ist, gibt es große technologische Ähnlichkeiten zu der Herstellung von LCD-Displays. Sowohl

Zulieferer als auch Beschichtungsexperten bieten nun ihre Leistungen auch für die Solarbranche an. Die Besucher profitierten auch von dem umfangreichen Service, der von den Ausstellern geboten wurde. Neben einem Busshuttle vom Messegelände zu den wichtigsten Hotels der Stadt und dem umfangreichen Vortrags- und Kongressprogramm wurden auch Besichtigungsfahrten ins nahe liegende Silicon Valley mit Start vor dem Messezentrum angeboten.

Die gute Resonanz auf die Veranstaltung liegt aber auch an der dynamischen Marktentwicklung in Amerika, die für die Zukunft vorausgesagt wird. Neben staatlichen Förderprogrammen und Steuerbefreiungen sind hier einzelne Bundesstaaten und Kommunen besonders aktiv. San Francisco selbst ist hier mit der Einrichtung eines städtischen „Round Table“ für Solarenergie vorangeschritten und möchte (nach der Prüfung der Nutzung auf eigenen Gebäuden) nun

auch die ansässige Industrie mit großen Dachflächen zu einer verstärkten Nutzung animieren.

Insbesondere aber auch die Energieversorger haben große Ausbaupläne für eigene riesige Solarkraftwerke. So hat der kalifornische Energieversorger Pacific Gas and Electricity (PG&E) die Pläne für ein Solarprojekt im Volumen von 800 MWp angekündigt, das an zwei Standorten bis 2012 bzw. 2013 errichtet werden soll. Bei einem Teil der Anlage sollen Hochleistungsmodul von SunPower zum Einsatz kommen, der größere Teil der Anlage soll mit einem innovativen Dünnschicht-Modul bestückt werden. Die enorme Größe zeigt sich, wenn die Leistung in Modulfläche umgerechnet wird: Rund 7,5 Mio. Quadratmeter Modulfläche, das entspricht einer Fläche von rund 1.000 (!) Fußballfeldern, soll mit diesem Kraftwerk belegt werden.



Bild 4: Dr. Charles Gay (VP und General Manager von Applied Materials) in der Begleitkonferenz

Die nächste Intersolar North America wird vom 14.–16.7.2009 in San Francisco stattfinden. Weitere Informationen dazu im Internet unter [www.intersolar.us](http://www.intersolar.us)

ZUM AUTOR:

► Dipl.-Phys. Jörg Sutter  
Vizepräsident der DGS

[sutter@dgs.de](mailto:sutter@dgs.de)

RAL Denkanstoß Nr. 3

# Kunden wollen Solarstrom\*

\* Bei Investitionen in Photovoltaikanlagen steht für Kunden der Ertrag im Vordergrund. Sie möchten über den EEG-Vergütungszeitraum von 20 Jahren eine funktionsfähige Anlage haben. Schließlich kann das wirtschaftliche Ergebnis nur erreicht werden, wenn alle Teile der Technik vom Montagegestell bis zu elektrischen Bauteilen ihren Dienst verrichten.

**Qualität ist das Einhalten von Vereinbarungen**

Für Solaranlagen bedeutet dies, dass sie über die Lebensdauer funktionieren und hohe Erträge erwirtschaften. Dies ist der Fall, wenn sie von qualifiziertem Personal nach der guten fachlichen Praxis geplant, ausgeschrieben und aus hochwertigen Komponenten gebaut werden. Eine Bestellung gemäß RAL-GZ 966 definiert die gute fachliche Praxis für Komponenten, Planung und Ausführung rechtsverbindlich. Ein beiderseitiger Vorteil für Auftraggeber und Auftragnehmer.

RAL-GZ 966

