

DAS RAHMENPROGRAMM DER INTERSOLAR

KONFERENZEN, SEMINARE, WORKSHOPS: DIE INTERSOLAR 2009 HIELT EIN HOCHINTERESSANTES ZUSATZANGEBOT BEREIT



Bild 1: Erstmals auf der Intersolar: Der U.S. Market Pavilion mit Beratungs- und Informationsangebot rund um den amerikanischen Solarmarkt.

Mit 22 Konferenzen und Seminaren war das diesjährige Kongress- und Rahmenprogramm zur Intersolar wieder fachlich attraktiv und umfangreich. Rund 2.000 Teilnehmer nutzten die Gelegenheit, sich detailliert und fachspezifisch zu informieren. Neben einigen „Klassikern“ wie der Workshop Thermische Solaranlagen wurden zahlreiche Veranstaltungen, insbesondere für Fachleute aus dem PV-Bereich angeboten. Die Internationalisierung der Messe wurde auch bei den begleitenden Kongressveranstaltungen deutlich.

USA auf dem Vormarsch

Derzeit auf Platz vier weltweit, wird allgemein erwartet, dass der Solarmarkt in den USA aufgrund des politischen Rückenwindes weiter wächst. Erstmals auf der Intersolar wurde in diesem Jahr ein „U.S. Market Pavilion“ installiert, der als

Infobörse und Plattform für alle Interessierten diente. Dort war auch unsere amerikanische Schwesternvereinigung (American Solar Energy Society) vertreten.

Thematisch wurde der amerikanische Solarmarkt auf der Kongressveranstaltung „Solar Gigawatts“ vertieft. Über 130 Teilnehmer informierten sich dort über Fragen des Marketings, der Marktentwicklung und des technischen Technologietransfers.

Joerg Gaebler (Präsident der Smart-Energy Inc., Boston) zeigte die Entwicklung der Stromerzeugung und der thermischen Nutzung auf. In den USA werden noch fast 50% des Stromes in Kohlekraftwerken erzeugt. Während in Deutschland noch in diesem Jahr das erste Prozent der Stromerzeugung durch Solarenergie erreicht wird, beträgt der Anteil in den USA nur 0,16 Prozent.

Gleichzeitig ist die Fördersituation at-

traktiv, aber deutlich umständlicher als mit dem deutschen EEG oder dem BAFA-Förderprogramm. In den USA können – wie am Beispiel Hawaii ausgeführt – verschiedene Förderungen kombiniert werden: Dort erhält ein Hauseigentümer, der sich eine solarthermische Anlage installieren lässt neben einem Zuschuss von 1.000 Dollar durch den lokalen Energieversorger eine 35%-Steuerergutschrift der staatlichen Steuern. Eine weitere Steuerergutschrift von 30% erfolgt durch den Bundesstaat.

Neben den – je nach Bundesstaat unterschiedlichen – Förderbedingungen muss ein europäischer Anbieter, der auf dem amerikanischen Markt Fuß fassen möchte, auch die technischen Zertifizierungen durchlaufen. So wird in der solarthermischen Sparte eine „SRCC Solar Certification“ für die Gewährung einer Förderung zwingend benötigt.

Eine Brücke nach Amerika

Im vergangenen Jahr fand erstmals als Ergänzung zur Intersolar in München die Intersolar North America statt. Analog zur Intersolar in München wird dort ein Schaufenster der Branche geboten, um Geschäftsbeziehungen für den amerikanischen Markt aufzubauen und zu intensivieren. In diesem Jahr erwarten die Initiatoren rund 400 Aussteller und circa 15.000 Messebesucher. Die Intersolar North America findet vom 14.–16. Juli in San Francisco statt, weitere Infos unter www.intersolar.us

Jobangebote im Solarbereich

Zahlreiche Unternehmen expandieren derzeit ohne Beeinträchtigung durch die Finanzkrise ungebremst weiter. Die Intersolar hatte auch in diesem Bereich für die Messebesucher ein viel genutztes Angebot bereitgestellt: Das Job- und Karriereforum, das in Kooperation mit der Frankfurter Allgemeinen Zeitung (F.A.Z.)



Bild 2: Jobangebote und Beratung auf dem Job- und Karriereforum

und zwei namhaften Ausstellern realisiert werden konnte. Im Vergleich zum Vorjahr hatte man sowohl die Fläche der Jobbörse als auch die persönliche Beratung ausgebaut.

PV Industry Forum

Mit rund 375 Teilnehmern kann auch das PV-Industry-Forum wieder als Erfolg verbucht werden. „Solarstrom auf der Schwelle zur Wettbewerbsfähigkeit“ war in diesem Jahr das Leitmotiv, das in zahlreichen Beiträgen konkretisiert wurde.

Im Mittelpunkt stand die Entwicklung der verschiedenen Märkte in Europa und Amerika. Jörg Hardt von Ernst&Young schätzt die Märkte in Deutschland, Italien und Frankreich als stark anwachsend ein, während der spanische Markt in diesem Jahr voraussichtlich auf die Installationszahlen von 2007 zurückfällt. Izumi Kaizuka von der japanischen RTS beschrieb den Rückgang des japanischen PV-Marktes in den vergangenen drei Jahren, rechnet aber ab 2009 wieder mit einem deutlichen Wachstum. Ein interessanter Unterschied besteht zwischen dem deutschen und dem japanischen Solarmarkt: Während

sich auf beiden Märkten die Ausbauzahlen in den vergangenen Jahren vervielfacht haben, sanken in Japan in den vergangenen 5 Jahren die Anlagenpreise nicht. In Deutschland konnte das durch das EEG-Gesetz erreicht werden.

Shyam Mahta, Senior Analyst bei Greentech Media, betonte, dass das Ziel der „grid Parity“, also der Gleichheit von PV-Stromerzeugungskosten und den Preis des Stroms aus dem Stromnetz, kein singulärer Punkt sein wird. Man muss genauer hinsehen: Geht es um die Erzeugungskosten oder um den Preis beim Endkunden? Welcher Kunde wird betrachtet? Die große Spanne der Strompreise zwischen Großverbrauchern und Endkunden bzw. Kleinverbrauchern muss berücksichtigt werden.

Sicher sind die langfristige Steigerung der konventionellen Energiekosten (mit im Schnitt ca. 3–4% pro Jahr) und die Absenkung der PV-Produktionskosten aufgrund der Massenfertigung in den vergangenen Jahren.

Gleichzeitig lohnt ein Blick auf die unterschiedlichen Strompreise für Endkunden: Während in Deutschland ca. 20

US-Cent pro kWh verlangt werden und das von Italien mit rund 24 Cent noch übertroffen wird, kostet Strom aus dem Stromnetz in Indien, Kanada und China nur unter 7 US-Cent. Grid Parity ist dort also erst deutlich später zu erwarten.

In Japan ist Grid Parity schon 2010 möglich

Betrachtet man eine 4 kWp-PV-Anlage und die Preisentwicklung für PV-Anlagen und Netzstrom in Japan, so erwartet Greentech Media dort bereits für das Jahr 2010 eine Preisgleichheit. Und das ohne größere staatliche Förderungen für die PV-Installation. Für Deutschland geht Greentech Media von ersten Projekten in 2012/2013 aus, die mit „Grid Parity“ überschrieben werden können.

Zahlreiche organisatorische und technische Wege wurden im Weiteren besprochen: Von konzentrierenden Solarsystemen bis zur Dünnschicht-Technik, die aufgrund der niedrigen Produktionskosten ebenfalls ein Baustein auf dem Weg zur Reduktion der PV-Kosten sein kann. Aber auch die Silizium-Technologie ist noch lange nicht am Ende, wie Vertreter von Advent Solar und Q-Cells im Laufe des PV Industry Forum ausführten.

Ein Anlaufpunkt der besonderen Art war die Sonderschau „Solarhaus 50+“. Dort wurden die verschiedenen konkreten Möglichkeiten vorgestellt, wie bei Wohnhäusern rund 50% des Wärmebedarfs durch Solarenergie gewonnen werden können. Das Solarhaus 50+ zeichnet sich vor allem durch eine große Sonnenkollektorfläche (30–60 qm) und einen großen Warmwasserspeicher (typisch 6.000–10.000 Liter für ein Einfamilienhaus) aus. Bei Einsatz einer Niedertemperaturheizung und einer sehr guten Wärmedämmung ist damit ein Solaranteil am Wärmebedarf von 60–70% möglich.



Bild 3: CEO Nikolaus Meyer von Sulfurcell bei der Vorstellung der Perspektiven der CIS-Technologie



Bild 4: Auf der Sonderschau wurden konkrete Beispiele für Häuser gezeigt, die mehr als 50% der Wärme mit Sonnenenergie decken.

ZUM AUTOR:

► Dipl.-Phys. Jörg Sutter ist Präsident der DGS.

sutter@dgs.de