

# ALLES WIRD ANDERS

## DIE DEUTSCHE SOLARBRANCHE HAT SICH RASANT VERÄNDERT – DIE INTERSOLAR SPIEGELT DIE ENTWICKLUNG



Bild 1: Elektro-Autos und Speichersysteme sind ein wichtiges Thema auf der Intersolar geworden. Hier der Stand von Tesla im vorigen Jahr.

Foto: Solar Promotion

Neue Geschäftsmodelle sind das Schlagwort schlechthin geworden in der Energiebranche. Nicht nur bei den wankenden Stromriesen, auch in der Solarbranche werden sie dringend gesucht, und aus Tagungsprogrammen sind sie schon lange nicht mehr wegzudenken.

Wie das „neue Geschäftsmodell“ im heimischen Markt für PV-Anlagen auszusehen hat, gibt die EU in Grundzügen vor: Ausschreibungen sollen künftig das Instrument sein, um die gewünschte Menge Erneuerbarer Energien ans Netz zu bringen. Die Anfang Mai bekanntgegebenen Ergebnisse der ersten Ausschreibungsrunde werden sicherlich ein viel diskutiertes Thema in München sein. Es zeichnet sich bereits ab, dass sich einige Einschätzungen aus der Solarbranche bewahrheiten. Zum Beispiel die Aussage, dass Wettbewerb nicht automatisch alles billiger macht. Der Durchschnittspreis der ersten Ausschreibungsrunde lag bei 9,17 Cent, die Spannweite reichte von 8,48 bis 9,43 Cent pro kWh. Im aktuellen EEG sind 9,02 Cent pro kWh als anzusetzender Wert für die Direktvermarktung vorgesehen. Mangelnder Wettbewerb kann nicht das Problem gewesen sein, schließlich gab es laut Bundesnetzagentur Angebote für das fünffache der ausgeschriebenen Leistung von 150 MW. Der Bundesverband Solarwirtschaft fürchtet zudem eine starke Marktkonzentration – 40 Prozent des Zuschlagvolumens seien an ein einziges Unternehmen gegangen. Vor allem aber wird das geringe vorgesehene Volumen kritisiert: Lediglich 500 MW sollen insgesamt in diesem Jahr ausgeschrieben werden, in den kommenden drei Jahren insgesamt 1,2 Gigawatt. So viel wurde al-

leine 2013 in Deutschland neu installiert. Selbst wenn das Verfahren perfekt läuft: mit einem Boom in Deutschland braucht man wohl bei Großanlagen nicht mehr zu rechnen.

Auslandsmärkte wie die USA, Eigenverbrauch und Stromspeicher sind daher die Themen, auf die die heutige Photovoltaikbranche hofft.

Eigenverbrauch und Stromspeicher sind eng miteinander verknüpft, obwohl die aktuellen Haus-Akkus mit ihren hohen Speicherkosten noch immer weit davon entfernt sind, wirtschaftlich zu sein. Das Consulting-Unternehmen IHS geht davon aus, dass der Umsatz mit Stromspeichern gemeinsam mit den „eigentlichen“ Solarsystemen in den kommenden Jahren kräftig wachsen wird<sup>1)</sup>. Für das Jahr 2015 schätzt IHS ein Marktvolumen für Speichersysteme von etwa 5 Milliarden US-Dollar und von etwa 8 Milliarden US-Dollar für Photovoltaik-Systeme. Schon im Jahr 2017 soll der Umsatz mit PV-Systemen auf gut 17 Milliarden US-Dollar steigen, mit den Speichersystemen sollen weitere 10 Milliarden USD hinzukommen. Wo solche Umsätze winken, sind große Unternehmen natürlich nicht weit: Der amerikanische Elektroauto-Pionier Tesla hat gerade angekündigt, bald auch Stromspeicher für Häuser auf den Markt zu bringen<sup>2)</sup> – und zwar zu Preisen um 3.500 Dollar für ein 10-kWh-System für die Installateure<sup>3)</sup>. In Deutschland will Tesla dafür mit dem Ökostrom-Anbieter Lichtblick zusammenarbeiten, der die Batterien in sein Schwarmstrom-Konzept einbinden will. Die einheimische Konkurrenz will schneller und besser sein: Auch BMW-Eigentümer Stefan Quandt

hat gerade eine neue Hausbatterie angekündigt. Sie wird von der Solarwatt, an der Quandt 90 % hält, auf der Intersolar vorgestellt.

Wie eng die Solar- und Speicherbranche zusammenrücken zeigt sich unter anderem daran, dass die Messe electrical energy storage (ees) zum zweiten Mal parallel zur Intersolar auf dem Münchner Messegelände stattfindet. Zusammen kamen die beiden Messen im vorigen Jahr auf 1.142 Aussteller aus 48 Ländern, davon 258 Unternehmen aus dem Bereich Energiespeicher. Für das Jahr 2015 sind bisher (4. Mai) 310 Aussteller zur ees angemeldet, 955 zur Intersolar. Zumindest was die Ausstellierzahlen angeht sieht es also aus, als sei die Talsohle der Solarbranche durchschritten.

Neben Batterien sind Wärmepumpen und intelligente Haustechnik immer wichtigere Komponenten, um den Eigenverbrauch von Solarstrom zu erhöhen – und natürlich in ebenso steigendem Maß Thema der Messe und der Begleitveranstaltungen.

### Intelligent ins Netz

Nicht nur im eigenen Haus, auch für die Netzeinspeisung müssen Photovoltaik-Anlagen immer mehr „mitdenken“ und sich so leicht wie möglich ins Netz integrieren lassen. Immerhin speisen in Deutschland mittlerweile PV-Anlagen mit einer gesamten Spitzenleistung von 38 GW Solarstrom ein. Berechnungen des Fraunhofer IWES zeigen, dass die Einspeisung von Strom aus Erneuerbaren Energien in Deutschland im Jahr 2030 mitunter in einer Stunde um bis zu 14 Gigawatt steigen oder fallen kann. PV-Anlagen und Wechselrichter müssen sich an Systemdienstleistungen beteiligen, beispielsweise durch ihren Beitrag zur Spannungshaltung im Stromnetz oder durch die Beteiligung an der Spannungsstützung im Netzfehlerfall.

Die Bedingungen für den Netzanschluss werden immer strikter. Zugleich wachsen die technischen Möglichkeiten.

Auch die Marktstruktur ändert sich. Ab 500 kW müssen PV-Anlagenbetreiber ihren Strom bereits heute direktvermarkten, im kommenden Jahr sinkt die Grenze auf 100 kW. Damit sich damit Geld verdienen lässt, braucht es Fernsteuer-Techniken

und präzise Prognosen. Immer mehr sogenannte Aggregatoren kommen auf den Markt – Unternehmen, die verschiedene erneuerbare Stromerzeuger zusammenfassen und den im Pool erzeugten Strom an der Börse vermarkten.

Lösungen zur Netzintegration zeigen die Anbieter von PV-Systemtechnik sowie von Dienstleistungen für Handel und Vermarktung auf der Intersolar 2015 in den Hallen B2 und B3.

### Solarthermiebranche trotz der Krise

Im Gegensatz zur Photovoltaikbranche, in der eine Insolvenz die nächste jagte, halten sich viele Solarthermie-Unternehmen in Deutschland wacker – und das, obwohl die Branche schon viel länger mit Absatzproblemen zu kämpfen hat. Deutlich zeigt sich das an der Weltkarte der Solarthermie-Industrie, die die Bielefelder Marktforschungsagentur solrico jährlich herausgibt. Einzig Schüco und Velux sind in Deutschland von der Karte verschwunden – die beiden Firmen sind aus der Solarthermie ausgestiegen. „Die Solarthermie-Industrie reagiert flexibel auf die Krise“, erklärt solrico-Inhaberin Bärbel Epp das Marktgeschehen. Es gibt Fusionen, Übernahmen und Management-Buy-Outs. Allerdings: Unter den größten 20 Herstellern von Flachkollektoren weltweit ist mit Thermosolar auf Platz 14 nur ein einziges deutsches Solarthermie-Spezialunternehmen vertreten. Gewinner ist die Heizungsbranche: Bosch, Vaillant, Viessmann und Wolf tummeln sich alle unter den Top 20. Nachdem Deutschland ein Jahrzehnt lang der zweitgrößte Solarthermie-Markt gleich nach China war, ist es 2013 mit rund 1 Mio. m<sup>2</sup> Kollektorfläche auf den vierten Platz abgerutscht. Indien und die Türkei sind schon vorbeigezogen und Brasilien setzt zum Überholen an.

Doch mit einem mittleren Minus von 10 Prozent im Schnitt der letzten fünf Jahre liegt es beim Wachstum gemeinsam mit Österreich und Großbritannien auf dem letzten Platz. Auch beim von solrico publizierten Solarthermie-Geschäftsklima-Index „isol“ liegt Deutschland mit 27 von hundert Punkten auf den hinteren Plätzen. Weniger Punkte haben nur Portugal und Frankreich aus.

Kräftiges Wachstum um die 20 % im Schnitt der vergangenen fünf Jahre gibt es dagegen vor allem in Polen, China, Brasilien und Indien. Was das Geschäftsklima angeht, führt Brasilien das Ranking an – gefolgt von Indien und Mexiko. Erstaunlich: Griechenland liegt auf dem vierten Platz – gerade wegen der Krise, denn diese hat fossile Brennstoffe verteuert. Außerdem erobert die Solarbranche neue Exportländer in Afrika und im Nahen Osten. In Deutschland ist vor allem der Absatz von Solaranlagen zur Heizungsunterstützung in Ein- und Zweifamilienhäusern drastisch zurückgegangen, nimmt aber noch immer bei 86 % der befragten Unternehmen den größten Anteil am Absatz ein. Wachstum sehen die Firmen aber vor allem bei den Mehrfamilien-Häusern.

Auf der Intersolar zeigt sich die Situation der Solarthermie in Deutschland deutlich anhand der Aussteller-Zahlen. Nur rund 70 Aussteller der fast 1.000 Hersteller sind unter der Produktgruppe „Solarthermie“ zu finden, davon 31 aus Deutschland. Viele dieser Aussteller bieten Solarthermie als eines von mehreren Produkten an. Zu finden sind die Solarthermie-Aussteller vor allem in Halle B4.

### Fußnoten

- 1) [www.intersolar.de/de/fuer-presse/pressematerial/marktinformationen.html](http://www.intersolar.de/de/fuer-presse/pressematerial/marktinformationen.html)
- 2) siehe auch Seite 21
- 3) manager magazin online

### ZUR AUTORIN:

► Eva Augsten, freie Journalistin

[mail@evaugsten.de](mailto:mail@evaugsten.de)

# 09.-12. März 2016



Fachmesse Sanitär • Heizung •  
Klima • Erneuerbare Energien

## HIER STARTET DIE BRANCHE DURCH!

MESSE  
ESSEN

[www.shkessen.de](http://www.shkessen.de)

Der technische Fortschritt und eine wachsende Nachfrage beflügeln den Markt für Batteriespeicher. Damit einher gehen auch sinkende Preise. Laut einer aktuellen Erhebung des Bundesverbands Solarwirtschaft e.V. (BSW-Solar) und der Intersolar / ees Europe wurden Stromspeicher bereits im zweiten Halbjahr 2014 deutlich günstiger, verglichen mit dem Vorjahresniveau: bei Blei-Speichern gab es einen Preisrückgang von 26,7 Prozent, Lithium-Speicher wurden um 21,9 Prozent günstiger. Damit gewinnen Speicherlösungen zunehmend an Bedeutung für den Massenmarkt und können dabei helfen, eine der wichtigsten Herausforderungen der Energiewende zu lösen – die Speicherung der volatilen Erneuerbaren Energien für den Zeitpunkt, an dem die Energie benötigt wird. Auf der ees Europe zeigen Hersteller, Zulieferer, Großhändler und Forschungsinstitute vom 10. bis 12. Juni erneut die gesamte Wertschöpfungskette der Batterie- und Energiespeichertechnik.

Die Fachmesse bietet mit dem ees Forum, der Sonderschau „innovative Mobilität“ und dem ees AWARD auch ein umfassendes Rahmenprogramm. Erstmals in diesem Jahr wird zudem die ees Europe Conference ausgerichtet.

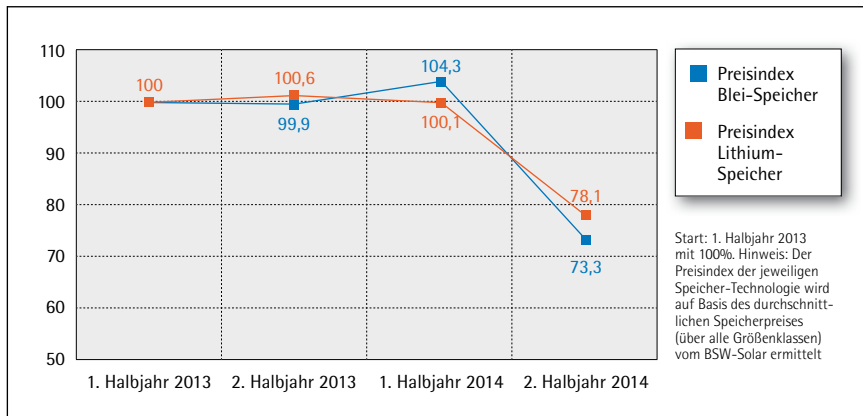


Bild 1: Entwicklung der Speicherpreise, Preisindex Batteriespeicher nach Technologie

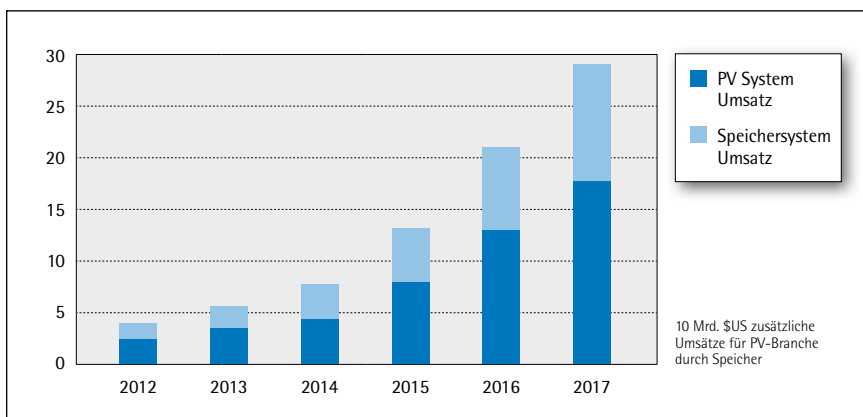


Bild 2: Globale Umsätze der PV Energiespeicher (in Mrd. \$US), Umsatzprognosen nur für installierte PV Systeme mit Energiespeichern

## Eigenverbrauch und Unabhängigkeit im Eigenheim

Endkundenstrompreise von 29 ct/kWh sowie Solarstromerzeugungskosten von etwa 12 ct/kWh machen den Solarstrom-Eigenverbrauch für private Haushalte besonders attraktiv. Ein durch Energiemanagementsysteme und Batteriespeicher gesteigerter Eigenverbrauch macht unabhängig von steigenden Strompreisen und erhöht die Rendite von PV-Anlagen auf dem eigenen Dach.

## Autarkie und planbare Kosten im Unternehmen

Die eigene Solarstromerzeugung ist oftmals eine attraktive Alternative für kleine und mittelständische Unternehmen sowie für das produzierende Gewerbe. Die Solarstrom-Gestehungskosten sind dramatisch gesunken, und die Erzeugung von Solarstrom auf Gewerbedächern kostet bei günstigen Rahmenbedingungen weniger als 10 Cent pro Kilowattstunde.

## Eigenverbrauchsquote und unterbrechungsfreie Stromversorgung

Den Solarstrom während des Tages speichern und die Einspeisespitzen in der Mittagszeit glätten. Das bringt nicht nur Vorteile für die Betreiber: Batteriespeicher entlasten und stabilisieren auch das Stromnetz deutlich. Unternehmen, die auf eine unterbrechungsfreie Stromversorgung angewiesen sind, profitieren zusätzlich von PV-Speichersystemen.



*Glänzende Erträge durch professionelle Reinigung*

Ihr bundesweiter Dienstleister – auch für Solarparks

[www.solarreinigung-bols.de](http://www.solarreinigung-bols.de)



e-mail: [info@solarreinigung-bols.de](mailto:info@solarreinigung-bols.de)