

Bonn, 02. Januar 2007

Pressemitteilung

Jahresendgeschäft der Solarbranche deutlich positiv

Nachfrage im deutschen Photovoltaikmarkt zieht durch milden Winter wieder an – Preise für Solaranlagen sinken – Weltmarktführer Sharp widerspricht Darstellung der Fachzeitung Photon

Bonn. Zum Jahresende hat sich die Lage im deutschen Photovoltaikmarkt wieder gefestigt. Nach dem deutlichen Nachfragerückgang in den ersten beiden Quartalen des Jahres 2006 sind die Endkundenpreise im Herbst im Vergleich zu den Sommermonaten bereits um etwa vier Prozent gefallen. So kostet eine private Aufdachanlage bestehend aus Markenkomponenten inklusive Montage nach einer aktuellen Befragung von EuPD Research im Durchschnitt 4.870 € pro Kilowattpeak (kWp) ohne MwSt. Ein Grund für die nun wieder gestiegene Nachfrage ist das bislang milde Winterwetter, welches Installationen nach wie vor möglich macht. Auch die zum Jahreswechsel bevorstehende Mehrwertsteuererhöhung sowie die sinkende Einspeisevergütung haben viele Endkunden noch zu einem Kauf in diesem Jahr bewegt.

Insgesamt liegt der Preis aber noch um fünf bis zehn Prozent über dem Preisniveau von 2003, was mit den deutlich gestiegenen Siliziumpreisen begründet wird. Der wichtigste Rohstoff zur Herstellung von Photovoltaikmodulen kostet am Spotmarkt derzeit bis zu 300 US\$ pro Kilogramm. Zum Vergleich: Im Jahr 2003 konnte das Kilogramm noch zu einem Preis von 20 bis 30 US\$ erworben werden. Die meisten Solarhersteller können aufgrund des Siliziummangels ihre nominalen Produktionskapazitäten nicht auslasten.

Für Anfang 2007 erwarten Hersteller und Installateure weitere moderate Preissenkungen. Beim Marktwachstum sehen die Befragten für 2006 ein Volumen von mindestens 660 Megawattpeak (MWp). Dies wären etwa 100-150 MWp weniger als im Boomjahr der Photovoltaik 2005. Brancheninsider werten dies eher als Marktberreinigung denn als eigentlichen Rückgang. Zumal unerwünschte Nebeneffekte der hohen Nachfrage, namentlich so genannte Arbitragegeschäfte in Form von Graumarktprodukten wieder vom Markt verschwunden sind.

Abgenommen haben auch die Lagerbestände. Die EuPD Research Befragung zeigt, dass lediglich 40 Prozent der Installateure über einen Lagerbestand mit einer durchschnittlichen Höhe von 20 kWp verfügen. Die Meldungen von Lagerbeständen bis zu 400 MW können zumindest von Seiten der befragten Installateure und Systemanbieter nicht bestätigt werden.

Damit ist der Preisrutsch bislang nicht so stark ausgefallen wie innerhalb der Branche befürchtet. Noch auf dem Forum der Deutschen Gesellschaft für Sonnenenergie (DGS e.V.) in München vor zwei Wochen hatte die Fachzeitung Photon einen Preisrückgang auf 4.100 € pro kWp gefordert. Ausgangspunkt hierfür war unter anderem ein Bericht über Weltmarktführer Sharp, der angeblich auf dem heimischen Markt Module für 1,67 € pro Watt verkauft. Diesen Angaben jedoch hat Sharp inzwischen widersprochen.

Die Frage ist, ob hier nicht die sprichwörtlichen „Äpfel mit Birnen“ verglichen worden sind. So ist einer Stellungnahme auf der Webseite von Sharp vom Wochenende zu entnehmen, dass sich die Module für den japanischen Markt gegenüber den in Deutschland vertriebenen Modulen sowohl durch die technischen Daten (Netzspannung in Japan von 500 V statt 1000 V, Rahmen aus galvanisiertem Stahlblech vernietet anstelle von verschraubtem Aluminium) als auch durch eine Garantie von zehn Jahren (Deutschland 20 Jahre) unterscheiden. Zudem seien die von dem japanischen Bauunternehmen Sekisui Chemical Co., Ltd. vertriebenen Solarmodule eine Gemeinschaftsentwicklung von Sekisui und Sharp. Beide Unternehmen haben sich die Kosten für Forschung und Entwicklung geteilt.

Unterschiede gibt es nach Angabe von Sharp auch bei der Produktkonfiguration sowie beim Vertrieb. Für den deutschen Markt bietet Sharp nur Solarmodule an; an Sekisui liefert Sharp jedoch direkt komplette Systempakete, also nicht nur die Solarmodule, sondern auch Wechselrichter und Verkabelung. Sekisui baut die Module auf das Dach der Neubauten, die dem Kunden komplett mit der Solarstromanlage verkauft werden. Der Kunde von Sekisui kauft also nicht nur eine Solarstromanlage, sondern ein ganzes Haus, das mit einer solchen Anlage ausgerüstet ist. Während die Ware in Japan von Sharp direkt an Sekisui vertrieben wird, beliefert Sharp in Deutschland Großhändler und Systemhäuser mit Solarmodulen. Diese entwerfen daraus Komplettsysteme, die sie dann über Installateure an Verbraucher als Solarstromanlagen verkaufen.

Für 2007 zeigen sich die Teilnehmer der Befragung verhalten optimistisch. Trotz der Absenkung der Einspeisevergütung für solare Strahlungsenergie um fünf Prozent, erwartet etwa die Hälfte der Unternehmen keine Veränderung der Geschäftslage. Fast 20 Prozent der Unternehmen glaubt sogar an eine deutliche bzw. sehr deutliche Steigerung der Geschäftstätigkeit.

Weitere Informationen erhalten Sie unter:

Europressedienst Bonn

Michael Forst

Fon: +49 (0)228 42966-40

E-Mail: m.forst@eupd-research.com