
Pressemitteilung (2)

27. Januar 2010

Installation von Photovoltaik-Anlagen auch 2010 lukrativ

Worauf sich Interessenten einrichten müssen, die derzeit über den Kauf einer Solaranlage nachdenken.

Dresden, 27. Januar 2010. Solaranlagen bieten auch weiterhin eine sichere Rendite. „Die lukrative Vergütung für Solarstrom bleibt zunächst erhalten“, sagt Dr. Frank Schneider, Vorstandsvorsitzender bei der SOLARWATT AG Dresden, einem der führenden Hersteller von Solarmodulen in Deutschland. Investitionen in Photovoltaik lohnen sich, das zeigt auch die jüngst veröffentlichte Musterberechnung der Fachzeitschrift „Photon“. Dieser zufolge beträgt die Rendite für eine normale Anlage bei Eigenverbrauch des erzeugten Stromes 10 Prozent. „Eine Vergütung in diesem Umfang wird für Anlagen bis zu einer Größe von 30 Kilowatt gezahlt, wenn der Anlagenbesitzer den Strom selbst verbraucht“, erläutert Dieter Winkler, stellvertretender Vertriebsleiter bei SOLARWATT. Strom „aus dem Netz“ hingegen wird immer teurer; etliche Stromversorger haben zum Jahresbeginn den Strompreis deutlich erhöht.

Die Branchenexperten der Schweizer Bank Sarasin gehen in ihrer jüngsten Studie davon aus, dass in nächster Zukunft bei den Solarmodulen ein jährlicher Preisrückgang von 10 Prozent zu erwarten ist. Dieser Prognose schließt sich auch die SOLARWATT AG an. „Unsere Preise für 2010 ermöglichen es unseren Kunden, die Degression der Vergütung aufzufangen“, bestätigt Winkler. Vor dem Hintergrund der jetzigen Einspeisevergütung „...kann man also seine Solaranlagen genauso lukrativ bauen wie im vorigen Jahr“, erklärt der stellvertretende Vertriebsleiter der SOLARWATT AG.

„Im scharfen internationalen Wettbewerb konnten wir aufgrund der gesunkenen Einkaufspreise mithalten“, erläutert Winkler: „Die Solarzellen selbst sind deutlich günstiger geworden, aber auch Materialien wie Aluminium, Glas oder Folien kosten weniger.“ Kunden sollten jedoch bedenken, dass zum Bau einer Solaranlage nicht nur Module erforderlich sind, sondern auch alle anderen Anlagenteile, sowie die Installation und zumeist auch eine Finanzierung.

SOLARWATT hat kaum Lieferprobleme

Die umfangreichen Investitionen in Solaranlagen haben im letzten Drittel 2009 zahlreiche Installationsfirmen und Lieferanten an ihre Kapazitätsgrenzen geführt und Lieferprobleme verursacht. „Das betraf nicht nur Module und Wechselrichter, sondern auch Solarkabel, Stockschrauben und andere Bestandteile von Befestigungssystemen“, erläutert Dieter Winkler, stellvertretender Vertriebsleiter bei der SOLARWATT AG. „Und nach übereinstimmender Meinung der Fachwelt wird sich daran in nächster Zeit auch nichts ändern.“ Die meisten Großhändler, so Winkler, haben aber ihren Bedarf rechtzeitig angemeldet und entsprechende Mengen geordert. „Wir liefern unsere Module an die Großhändler, den Verträgen entsprechend – und wir können auch liefern“, betont der stellvertretende Vertriebschef.

Leistungssteigerung bei Modulen

Um auch in Zukunft im Wettbewerb mit den Anbietern aus Asien mithalten zu können, arbeitet die SOLARWATT AG an einer stetigen Leistungsverbesserung ihrer Produkte und Lösungen. „Wir haben die Leistung unserer Module verbessert“, berichtet Winkler. „Wir erhalten von unseren Zell-Lieferanten bessere Solarzellen, die eine höhere Modulleistung ermöglichen. So können wir die Leistung der monokristallinen Module von 230 Watt auf 240 Watt und der polykristallinen Module von 220 Watt auf 230 Watt steigern.“ Die Kunden können somit auf der gleichen Fläche und bei gleichen Installationskosten mehr Strom erzeugen.

Weltgrößter Laminator bei SOLARWATT

„Wir sind am Markt bekannt als Qualitätshersteller“, sagt Winkler. „Und wir wollen unseren Service zukünftig noch verbessern.“ Das Unternehmen errichtet zudem derzeit eine neue Produktionslinie, die entscheidend dazu beitragen wird, die Fertigung zu optimieren und zugleich die Kosten zu senken. Die SOLARWATT AG wird dazu ab Mitte des Jahres den weltgrößten Laminator einsetzen. „Wir erweitern unsere Kapazitäten von 150 auf über 300 Megawatt“, sagt der stellvertretende Vertriebsleiter. „Wir werden zukünftig 60 Prozent mehr produzieren bei einem erwarteten Marktwachstum von 30 Prozent; wir wollen unseren Marktanteil ausbauen.“

Diskussion über weitere Reduzierung der Einspeisevergütung für Solarstrom

Ob die Politik eine zusätzliche Absenkung der Einspeisevergütung, wie sie derzeit diskutiert wird, tatsächlich beschließen wird, ist derzeit unklar. Eines ist jedoch bereits abzusehen: „Im Jahr 2009 wurde eine enorme Zahl von Neuanlagen installiert“, erklärt Vorstandsvorsitzender Dr. Frank Schneider. Die Bundesnetzagentur hat kürzlich mitgeteilt, dass im vergangenen Jahr Photovoltaik-Anlagen mit einer Gesamtkapazität von 2,5 GW neu ans Netz gegangen sind. Diese Angaben sind allerdings noch nicht vollständig, da zahlreiche Anlagen erst kurz vor dem Jahresende in Betrieb genommen wurden und von

den Netzbetreibern daher der Behörde noch gar nicht gemeldet wurden. Die endgültigen Werte dürften deshalb deutlich darüber liegen.

Die Einspeisevergütung für den erzeugten Solarstrom wurde zum Jahresbeginn um zehn Prozent gesenkt. In den Diskussionen um eine weitere Absenkung der Vergütung vertritt SOLARWATT eine klare Linie: „Wir sind Mitglied des Bundesverbandes der Solarwirtschaft“, sagt CEO Schneider. „Dieser Branchenverband hat der Bundesregierung vorgeschlagen, die Einspeisevergütung zur Jahresmitte um weitere 4,5 Prozent zu verringern. Zum Jahresende soll dann noch einmal eine Absenkung um 4,5 Prozent folgen. Das wäre tragbar.“

Ohnehin sei die Jahresmitte ein besserer Termin für eine Reduzierung der Zuschläge, die für die Erzeugung von Solarstrom gezahlt werden: „Damit ließe sich die Jahresendralley vermeiden, die der Branche regelmäßig große Probleme bereitet. Denn Nachfragespitzen sind im Sommerhalbjahr deutlich besser zu verkraften“, meint Schneider – nicht zuletzt mit Blick auf die Witterungsbedingungen.

„Die Anlagenpreise seien 2009 gefallen, wie wir das nicht für möglich gehalten hätten“, sagt Schneider. Die SOLARWATT AG sieht als Ursachen dafür die weltweite Wirtschaftskrise sowie Überkapazitäten durch das Wegbrechen des spanischen Marktes, zuvor der größte Solarmarkt der Welt. Insgesamt seien die Modulpreise im vergangenen Jahr um 30 Prozent gesunken.

Die aktuell in der Diskussion befindlichen zusätzlichen Kürzungen der Einspeisevergütung würden freilich diese Wachstumspläne des noch jungen industriellen Kerns rund um das Vorzeige-Cluster „Solarvalley“ in Mitteldeutschland gefährden. „Deutschland ist für uns ein wichtiger Markt. Wenn er – wie vor zwei Jahren der spanische Markt, damals der größte Solarmarkt der Welt – zusammenbricht, dann wird uns das hart treffen“, so Frank Schneider, Vorstandsvorsitzender bei der SOLARWATT AG Dresden. „Und statt um Expansion wird es für uns dann ums Überleben gehen – und für viele andere deutsche Mittelständler aus der Solarbranche auch.“

Zeichenzahl (inkl. Leerzeichen): 6.855

Über SOLARWATT:

Die SOLARWATT AG mit Sitz in Dresden ist einer der führenden Hersteller von Solarmodulen in Deutschland. Seit der Gründung im Jahr 1993 ist das Unternehmen kontinuierlich gewachsen und beschäftigt aktuell 430 Mitarbeiter. Der Umsatz für das Jahr 2009 betrug 296 Millionen Euro.

Zu den Produkten gehören Standardmodule für solare Kraftwerke und zur Gebäudeintegration (BIPV), Kleinmodule sowie Sondermodule für anspruchsvolle Architektur. Ein weiterer Geschäftsbereich befasst sich mit der Umsetzung schlüsselfertiger Projekte. Das Leistungsspektrum der Module erstreckt sich von 2 Watt bis 320 Watt.

Weitere Informationen:

SOLARWATT AG
Maria-Reiche-Straße 2a
01109 Dresden

Unternehmenskommunikation
Jana Wich-Glasen
Fon +49 351 8895-219
Fax +49 351 8895-216
E-Mail: jana.wich-glasen@solarwatt.de
www.solarwatt.de

Pressekontakt:

Robert Weichert, Telefon: 0351 50 14 02 02, E-Mail: robert.weichert@pr-piloten.de
Ulf Mehner, Telefon: 0351 50 14 02 01, E-Mail: ulf.mehner@pr-piloten.de