



Foto: Meyer Burger

Gunter Erfurt

ist seit April 2020 CEO von Meyer Burger. Das Unternehmen überraschte im Frühjahr mit der Ankündigung, in Deutschland wieder eine eigene Solarzellenfabrik aufbauen zu wollen. Der Schlüssel zum Erfolg liegt für den 47-jährigen Diplom-Physiker, der früher als Manager beim Solarworld-Konzern tätig war, in der Technologie.

GUNTER ERFURT: Chance auf PV-Strom für zwei Cent

Herr Erfurt, sie wollen mit Meyer Burger in Deutschland wieder Zellen und Module herstellen. Das hat auch Ihr früherer Arbeitgeber Solarworld versucht, ist aber gescheitert. Warum soll Meyer Burger das nun gelingen?

Dass die globale PV in den letzten Jahren deutlich an Wettbewerbsfähigkeit gewonnen hat, liegt neben Massenproduktion an der technologischen Entwicklung. Die hat Meyer Burger in der Vergangenheit entscheidend mitgeprägt – mit Entwicklungen wie der Diamantdrahtsäge und Technologien wie der Passivierung von Solarzellen (PERC). Es gibt wohl kein kristallines Siliziummodul auf den Dächern dieser Welt, das nicht in irgendeiner Weise unsere Technologie enthält.

Und nun wollen Sie diese Technologie nicht mehr teilen?

Wir überlassen die Wertschöpfung nicht mehr anderen. Den nächsten Technologiesprung realisieren wir selbst und auch alle künftigen. Wir geben diese Technologie nicht mehr aus der Hand und profitieren von unseren Innovationen in einem wachsenden Markt selbst.

Aber Ihre alten Maschinenbaukunden könnten Ihnen mit den Modulen doch Konkurrenz machen.

Nicht im Bereich Heterojunction, den wir ja erst aufbauen. Die von uns nun genutzte Technologie ist weiter entwickelt als die bisher von uns installierten Produktionsanlagen.

Aber nochmal: Die integrierte Zell- und Modulproduktion hat Unternehmen wie Solarworld ruiniert.

Es gibt andere Beispiele. Die Firma Longi in China produziert Wafer mit eigener Anlagentechnik und macht daraus Zellen und Module. Das ist erfolgreich. Und wir haben die nächsten beiden Technologieschritte schon in der Planung. Die weiterführende Heterojunction-Technologie und unsere Beteiligung am Perowskit-Entwickler Oxford PV.

Sie haben vielleicht die Technologie, China aber billige Massenproduktion. Wie können Sie da mit einer Fertigung in Europa wettbewerbsfähig sein?

Der entscheidende Punkt ist, dass wir nicht das Gleiche machen wie der chinesische Wettbewerb. Wir produzieren ein Produkt, das eine deutlich höhere Effizienz haben wird und einen deutlich höheren Energieertrag. Außerdem können wir die hochentwickelte und kosteneffizient skalierte PV Supply Chain genauso nutzen wie andere Marktteilnehmer.

Und die Personalkosten?

Die liegen bei weniger als zehn Prozent der Gesamtkosten. Da ist kein großer Lohnunterschied mehr zu Asien. Im Gegenteil: Im Großraum Shanghai etwa sind Fachkräfte mittlerweile teurer als in Ostdeutschland.

Aber der Kostendruck hält weiter an, oder?

Davon gehen wir aus. Aber schauen Sie nach China. Da lagen die Produktionskosten bei einem der Tier1-Hersteller laut dem letzten Quartalsbericht bei 23 US-Cent je Watt Spitzenleistung. Auf dem Niveau ist schon viel ausgereizt. Das Kostensenkungspotenzial ist heute bei weltweiten Kapazitäten von 130 Gigawatt (GW) nicht mehr das von vor zehn Jahren. Und auch chinesische Unternehmen müssen Geld verdienen.

Können Sie mit 23 Cent mithalten?

Wir werden unsere Module sicher nicht zum gleichen Preis wie Standardmodule verkaufen. Es kommt aber auch nicht nur auf den Preis pro Watt Spitzenleistung an, sondern auf die Stromgestehungskosten. Mit unserer Technologie können Kunden am Ende des Tages günstiger Solarstrom erzeugen als mit einem Standard-Modul.