

30. Juni 2020

**Interview mit Gunter Erfurt, CEO Meyer Burger**

## "Der Solarmarkt ist auf einem phänomenalen Weg"

---



*Meyer-Burger-CEO Gunter Erfurt hofft, durch einen Kursschwenk vom boomenden Solarmarkt zu profitieren. (Foto: Meyer Burger)*

---

**Thun (energate) - Der Schweizer Solarmaschinenbauer Meyer Burger hat angekündigt, seine Anlagen der neuesten Generation künftig nicht mehr an den Markt zu geben. Stattdessen will das Unternehmen selbst in die Produktion von Solarzellen und -modulen einsteigen. energate sprach mit CEO Gunter Erfurt über den geplanten Schritt.**

**energate:** Herr Erfurt, die Solarindustrie in Europa ist seit Jahren auf dem Rückzug. Jetzt hat Meyer Burger angekündigt, in Deutschland eine eigene Modul- und Zellenfertigung aufzubauen. Was hat Sie zu dem Schritt bewogen?

**Erfurt:** Zunächst einmal möchte ich klarstellen, dass die Wahrnehmung, dass es in Europa keine Solarindustrie mehr gibt, so nicht zutrifft. Meyer Burger ist der weltgrösste Equipment-Hersteller für die Solarindustrie. Wir sind Weltmarktführer, auch technologisch. Richtig ist aber sicherlich, dass die Modul- und Zellproduktion weitgehend aus Europa verschwunden ist. Das wollen wir ändern. Wir haben mit unserer Heterojunction/SmartWire-Technologie einen neuen Standard gesetzt. Eine unabhängige Analyse von Fraunhofer bestätigt uns einen Technologievorsprung von drei Jahren. Den wollen wir nutzen. Wir werden unsere Technologie nicht mehr nach China tragen, wo sie möglicherweise kopiert wird, sondern für unsere eigenen Zwecke nutzen. Der globale Solarmarkt ist auf einem phänomenalen Weg. Davon wollen wir profitieren.

**energate:** Bisher ist Meyer Burger Zulieferer für Solarmodule und Zellenhersteller. Mit dem angekündigten Schritt werden Sie quasi zum Konkurrenten Ihrer eigenen Kunden.

**Erfurt:** Ja, zumindest was die Heterojunction/SmartWire-Technologie betrifft, ist das so. Die PERC-Technologie bieten wir im Markt weiter an, genauso wie unsere Servicedienstleistungen. Wir lassen unsere Kunden nicht im Stich. Wir ziehen aber unsere Schlüsse aus der Vergangenheit. Der Anlagenbau erfordert den grössten Entwicklungsaufwand, wirft am Ende aber für den Anlagenhersteller nur einen geringen Erlös ab. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um mit einer neuen Technologie einen neuen Weg zu gehen.

**energate:** Wie soll der Aufbau der Produktion erfolgen?

**Erfurt:** Wir wollen so schnell und so gross starten wie möglich. Schliesslich ist das unsere Kernkompetenz: der Aufbau schlüsselfertiger Produktionslinien. In Abhängigkeit von der Finanzierung werden wir mit einer Produktionskapazität von mindestens 400 MW starten, eventuell auch mehr. Längerfristig wollen wir sie dann auf 5 GW ausbauen.

**energate:** Welche Standorte nehmen Sie für die Produktion ins Visier?

**Erfurt:** Ich kann dazu noch nichts Offizielles sagen. Interessant sind die früheren Standorte der Solarindustrie in Deutschland, denn dort gibt es auch noch die Menschen mit dem nötigen Know-how. Für den 10. Juli planen wir eine ausserordentliche Generalversammlung, bis Ende Juli soll dann die Kapitalerhöhung stehen. Wir werden daher sehr schnell den künftigen Standort

verkünden.

**energate:** Welche Absatzmärkte wollen Sie mit ihren Modulen adressieren?

**Erfurt:** Das wird zuerst Europa sein. Uns ist wichtig, nah bei den Kunden zu sein. Wir wollen beispielsweise Projektentwicklern von Solarkraftwerken in unseren Heimatmärkten eine gemeinsame Produktentwicklung anbieten. Wir werden viel stärker auf Kundenwünsche eingehen können als unser Wettbewerb. Als zweiten Vorteil einer heimischen Produktion sehen wir, dass die langen Transportrouten wegfallen. So können wir beispielsweise schnell auf die Genehmigungsprozesse bei unseren Kunden reagieren. Wochenlange Lieferzeiten entfallen. Wir werden aber sicher auch Märkte wie die USA, Japan und Australien in den Blick nehmen. Das bisherige Feedback aus dem Markt ist vielversprechend. Wir haben bereits Kaufabsichtserklärungen mit Kunden über mehr als 2 GW pro Jahr vorliegen.

**energate:** Sie haben den Technologievorsprung angesprochen, den Sie mit Blick auf die Heterojunction/SmartWire-Technologie für sich beanspruchen. Glauben Sie, dass Sie diesen lange halten können?

**Erfurt:** Wir haben als einziger Anbieter quasi die "5G-Technologie" der Photovoltaik. Und unsere Technologie ist gut geschützt. Wir haben sowohl den Herstellungsprozess als auch das Endprodukt über Schutzrechte abgesichert. Zudem arbeiten wir bereits an der nächsten und übernächsten Generation. Wir gehen also eher davon aus, dass unser Technologievorsprung weiter wächst.

**energate:** Meyer Burger musste in der Vergangenheit Verluste verbuchen. Bis wann soll Sie der neue Kurs aus den roten Zahlen führen?

**Erfurt:** Wir sind überzeugt, dass uns unser strategischer Kursschwenk schnell in die Gewinnzone führen wird. Innerhalb von drei Jahren soll unser Umsatz auf 400 bis 450 Mio. Schweizer Franken anwachsen, bei einer Ebitda-Marge von 25 bis 30 Prozent. Ich bin sehr zuversichtlich, dass uns das auch gelingt. Denn der Solarmarkt wächst weltweit. Dass auch in Deutschland quasi parallel zu unserer Investitionsentscheidung der Solardeckel gefallen ist, ist darüber hinaus ein grandioses Signal.

**energate:** Während die Politik etwa für die deutsche Kohleindustrie Milliarden in die Hand nimmt, hat sie auf den Untergang der europäischen Solarindustrie kaum reagiert. Fehlt Ihnen der politische Rückhalt?

**Erfurt:** In der Vergangenheit wurden sicher Fehler gemacht, das gilt aber genauso für die Politik wie für die Unternehmen. Wir wollen jetzt nicht in der Vergangenheit wühlen, sondern einen neuen Anlauf nehmen und aus den Fehlern lernen, um diese grossartige Chance optimal zu nutzen und es besser zu machen. Es gibt in Europa und in den Nationalstaaten eine ganz hervorragende Innovationsförderung im Solarbereich. Bei der Umsetzung einer strategischen, grünen Industriepolitik, die die einzigartige europäische Technologie auch in Europa in der Fertigung nutzt, sehe ich jedoch noch Defizite.

Was wir uns jetzt wünschen würden, ist zum Beispiel ein europäisches "Top-Runner"-Programm. Wir brauchen keine Importzölle, sondern Ausschreibungskriterien, die Qualität und Nachhaltigkeit belohnen. Würde man beispielsweise nur Module zulassen, die einen Wirkungsgrad von mehr als 21 Prozent haben, wären viele andere Anbieter raus aus dem Rennen. Das würde uns schon reichen und den technologischen Wettbewerb im Sinne der Kunden fördern. Die Photovoltaik ist das Energiegeschäft der Zukunft, das muss auch die hiesige Politik realisieren.

*Das Interview führte energate-Chefredakteur Christian Seelos.*