

Neues Leben im Solar Valley

Die Gigawatt-Pläne von Meyer Burger

**Schweiz****Zubau****Umsatzsteuer****Solarpflicht**

Faltbare Solarstrom-
anlage zur Parkplatz-
überdachung

Das Jahr 2019 könnte das
beste seit 2012 werden.
Doch das reicht nicht

Auswirkungen der Absenkung
auf Betrieb und Kauf
von Solarstromanlagen

Bremen und Baden-Württem-
berg wollen Photovoltaik-
anlagen vorschreiben

Solaraktienindex • Produkttests • Solarstrahlungsatlas



Neuer Anlauf für das Solar Valley

Die deutsche Solarindustrie ist in einem erbärmlichen Zustand. Wo früher vom Silizium bis zum Solarmodul im Weltmaßstab produziert wurde, gibt es heute noch ein paar versprengte Reste. Wacker produziert wie gehabt Solarsilizium, einige Solarmodulhersteller, wie die Chemnitz/er Heckert Solar, haben ihre Nische gefunden und expandieren ihr Geschäft in bescheidenem Umfang. Das war's dann aber auch. Kein Unternehmen stellt mehr Ingots, Wafer oder Solarzellen her – mit Ausnahme der Azur Space Solar Power GmbH, aber diese produziert nur Zellen für Weltraumanwendungen. Zwar gab es in den vergangenen Jahren immer mal wieder Anläufe – Aleo probierte eine Zellproduktion in Prenzlau, Astronergy in Frankfurt (Oder) –, doch mussten die Firmen nach kurzer Zeit wieder aufgeben.

Und nun Meyer Burger. Der Schweizer Maschinenbauer hat angekündigt, in Thalheim (Sachsen-Anhalt) und Freiberg (Sachsen) Zell- und Modulproduktionen im Gigawatt-Maßstab hochzuziehen, also an den historischen Standorten der Blütezeit deutscher Solarproduzenten. Kann das funktionieren?

Das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme (ISE) hat sich Technologie und Geschäftsmodell angesehen und sich in einem von Meyer Burger beauftragten Gutachten positiv geäußert. Kurz danach haben die Aktionäre von Meyer Burger den Startschuss

für das Projekt gegeben, indem sie die benötigte Kapitalerhöhung durchgeführt haben. Der Start wird zudem erleichtert durch die Übernahme von vier Modul-Produktionslinien aus der Insolvenzmasse der Firma Solarworld sowie einem zugehörigem Logistikzentrum. Zudem stehen Fördermittel in Aussicht.

Dennoch stehen die Chancen eher schlecht. Denn Meyer Burger setzt vor allem auf seine überlegene hauseigene Technologie in Zell- und Modulproduktion, mit der dann Premium-Module produziert werden sollen, die Premium-Preise erzielen. Zwar gibt es einen kleinen Kreis von Kunden, die für »Made in Germany« mehr zahlen, doch diese Klientel wird bereits erfolgreich von den deutschen Nischenherstellern bedient. Viel Platz ist da nicht, die Solarworld-Produktion beispielsweise war schon zu groß, um hier bestehen zu können.

Bleiben also die professionellen Projektierer, die weltweit Solarparks mit immer größeren Leistungen bauen und die Meyer Burger explizit als Kunden nennt. Nun, wenn sich an diesen Kundenkreis so einfach Hochleistungsmodule mit ungewöhnlicher Technologie verkaufen lassen würden, hätte Meyer Burger sich als Maschinenbauer vor Aufträgen kaum retten können. Genau die blieben jedoch bis auf wenige Ausnahmen aus. Denn im Solarkraftwerks-Geschäft heißt das Zauberwort »Bankability«, also die Finanzierbarkeit durch Banken. Diese müssen aber aus gutem Grund Risikoaufschläge berechnen, wenn sie auf Technologien setzen, mit denen es vergleichsweise wenig Erfahrung gibt. Meyer Burger plant genau solche Module auf den Markt zu bringen. Die Heterojunction-Solarzellen, die das Unternehmen produzieren will, haben derzeit erst einen geringen Marktanteil. Und die besondere Art der Verschaltung der Zellen über das sogenannte Smartwire-Connection-Verfahren ist auch noch nicht in größerem Maßstab im Feld erprobt. Beide Technologien gelten unter Experten als absolut herausragend und werden auf Photovoltaikkonferenzen seit Jahren gelobt. Dennoch konnten sie sich aus den genannten Gründen

bislang nicht durchsetzen.

Meyer Burger hat nun aus einer Zwangslage heraus die Flucht nach vor angetreten. Gelingt der Plan, wird er wesentlich dazu beitragen, die Solarstromerzeugung günstiger zu machen. Die »Bankability«-Hürde, die auch zuvor schon vielen Verbesserungen im Weg gestanden hat, sollte jedoch nicht unterschätzt werden. Ein Weg könnte sein, dass Meyer Burger nicht nur die eigenen Maschinen nutzt, um die vielleicht weltbesten Solarmodule herzustellen – sondern diese auch in eigenen Parks verbaut. So ungewöhnlich ist das nicht. Auch andere Solar-Pioniere, die mit dem Misstrauen der Banken zu kämpfen hatten – wie etwa der Dünnschichtmodulhersteller First Solar – haben diesen Weg beschritten, im Falle von First Solar erfolgreich. Was Meyer Burger dazu benötigt, sind Investoren, die in die Technologie vertrauen und bereit sind, Risiken einzugehen. Die erfolgreiche Kapitalerhöhung hat gezeigt, dass es diese Investoren gibt.



Anne Kreuzma

Solar Valley 2.0

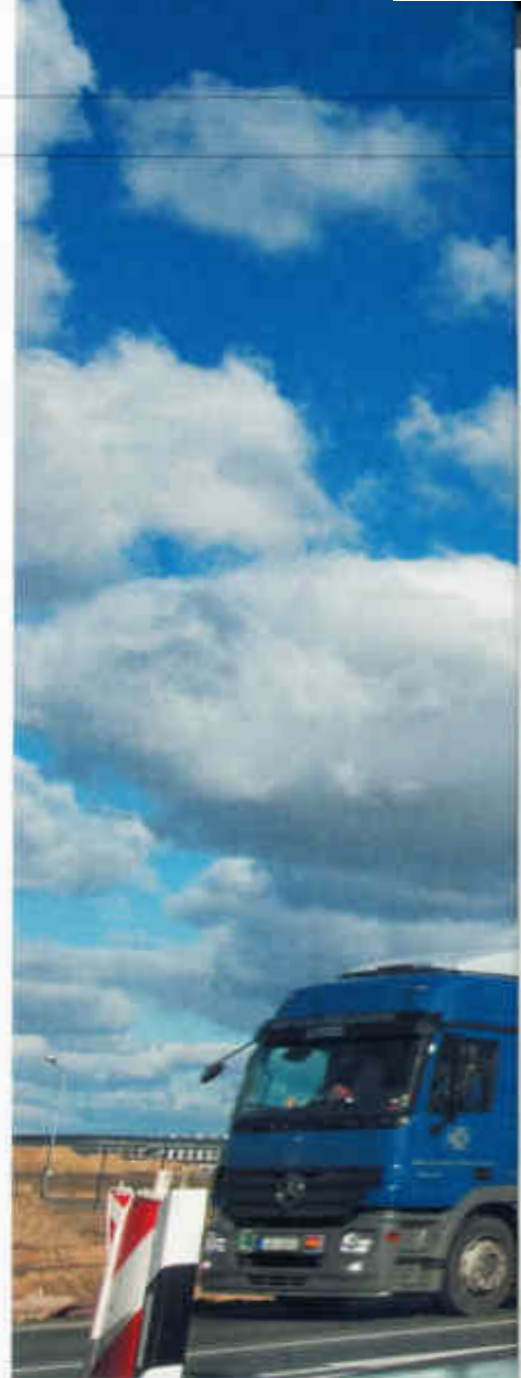
Der Maschinenbauer Meyer Burger will in Deutschland Zellen und Module produzieren

Vor zehn Jahren war das »Solar Valley« in Bitterfeld-Wolfen das Zentrum der deutschen Solarindustrie. Die Q-Cells AG stieg hier zum Weltmarktführer auf. Heute gibt es nur noch leere Hallen sowie ein Forschungszentrum. Die Schweizer Meyer Burger Technology AG will das Solar Valley jetzt wieder beleben. Geplant ist eine Zellproduktion im Gigawattmaßstab, Module sollen im sächsischen Freiberg gefertigt werden – ebenfalls an einem ehemaligen Solarstandort.

Es hätte so schön werden können. Mit der REC Group setzte ein Zell- und Modulhersteller im Premiumsegment auf die Heterojunction(HJ)-Smartwire-Connection(SWC)-Technologie der Meyer Burger Technology AG und orderte Anfang 2018 eine Produktionslinie mit einer jährlichen Kapazität von 600 Megawatt für Zellen und Module. Die Freude über den Auftrag war groß, und die beiden Firmen verkündeten anderthalb Jahre später, man plane eine strategische Partnerschaft mit Exklusivrechten. Meyer Burger erhoffte sich, an den Gewinnen, die REC mit der neuen Technologie machen würde, beteiligt zu werden. REC durfte im Gegenzug erwarten, dass Wettbewerber keinen Vollauftritt mehr auf Meyer Burgers HJ/SWC-Expertise haben würden. So stand es in einem »Memorandum of Understanding«, das Meyer

Burger mit der REC Solar Pte. Ltd. abgeschlossen hatte. Details wurden jedoch nie ausformuliert, und insbesondere der geplante Gewinnbeteiligungsplan für Meyer Burger ließ auf sich warten, so dass die geplante Kooperation schließlich scheiterte.

Doch der Schaden war bereits angerichtet. Nachdem die angestrebte enge Partnerschaft publik geworden war, verkaufte Meyer Burger keine einzige HJ-Linie mehr (mit Ausnahme einer 250-Megawatt-Linie für den britischen Perovskit-Spezialisten Oxford PV, an dem Meyer Burger Anteile hält). Stattdessen setzte man voll auf REC und verkündete im August 2019 in einer Ad-hoc-Mitteilung, dass von den Norwegern (REC hat seinen Sitz in Oslo) weitere Aufträge in der Größenordnung von »mehreren Gigawatt« Produktions-





Im »Solar Valley« schlug einst das Herz der deutschen Solarindustrie. Zeitweise fanden hier über 3.000 Menschen Arbeit

kapazität kommen würden – woraus bekanntlich nichts wurde.

Nun sieht es so aus, als wolle Meyer Burger das neue Geschäftsmodell immer noch umsetzen, nur eben ohne REC.

Am 10. Juli stimmten die Aktionäre von Meyer Burger bei einer außerordentlichen Generalversammlung einer Kapitalerhöhung über 165 Millionen Schweizer Franken (153 Millionen Euro) zu, die bereits wenige Tage später erfolgreich abgeschlossen wurde. Die Mittel stehen nun zum Aufbau einer eigenen Zell- und Modulfertigung zur Verfügung. Die Produktion soll bereits im ersten Halbjahr 2021 mit je 400 Megawatt starten.

REC bemühte sich daraufhin schnell klarzustellen, dass die Entscheidung der Aktionäre keine Auswirkungen auf die bei Meyer Burger gekaufte 600 Megawatt-Produktion haben werde. Zudem

sein man für zukünftige Expansionen nicht auf die Verwendung von Meyer Burger-Equipment angewiesen. Man habe Gespräche mit mehreren anderen Technologiepartnern geführt, welche die »langfristigen Anforderungen in Bezug auf Kosten und Leistung besser erfüllen können«. Spätestens jetzt sollte allen Beteiligten klar sein, dass der eingeschlagene Weg für Meyer Burger keine Umkehr mehr zulässt. Das Band zu REC ist zerschnitten, neue Kunden für HJ-Produktionslinien sind nicht mehr zu erwarten. Der Wechsel des Geschäftsmodells vom Maschinenbauer zum Zell- und Modulhersteller ist nun für die Schweizer alternativlos.

Wertschöpfung ins eigene Haus holen

Doch warum überhaupt dieser Strategiewechsel? Es gibt in der Solarbranche

kein Vorbild für dieses Geschäftsmodell. Zwar haben viele Solarproduzenten, die als Spezialisten für einen Fertigungsschritt wie Zellen oder Module angefangen hatten, sich in Richtung der jeweiligen Vorprodukte und bis hin zum Endprodukt Solarstrom immer tiefer integriert. Maschinenbauer sind aber in aller Regel reine Zulieferer geblieben. Sind die eigenen Produktionslinien bei weltweit möglichst vielen Kunden im Einsatz, können deren Erfahrungen in die nächste Equipment-Generation einfließen. Meyer Burger wird dagegen künftig im eigenen Saft schmoren. Dennoch gab es für das Unternehmen gute Gründe, diesen Schritt zu versuchen.

Zum einen schreibt das im PHOTON Photovoltaik-Aktien Index PPVX gelistete Unternehmen seit acht Jahren Verluste. Es wurde inzwischen alles verkauft,