



Goliath: Media-Saturn unter Druck

Ikarus: Solarbranche im Sinkflug



87
Schweizer Electronic AG
Frau Susanne Schorn
Einsteinstrasse 10
78713 Schramberg

Kresse & Discher, H.-M. - Schleyer-Str. 9 77656 Offenburg
ZKZ66900, PVST, DP AG, Entgelt bezahlt
70597282

ORAKEL: PROGNOSE UNMÖGLICH?

Rätseljahr

2012

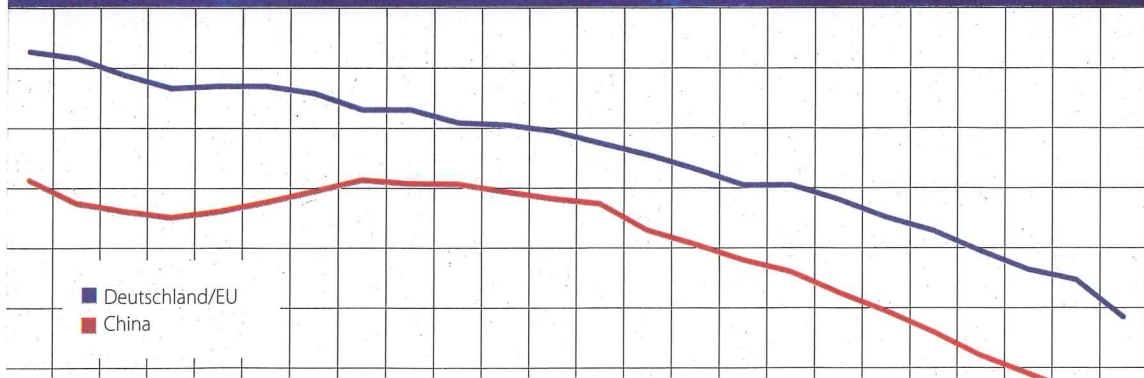
Hier geht es zu
www.econo.de





Modulpreise im Abwärtsstrudel

Seit Anfang 2010 hat sich der Marktpreis für kristalline Photovoltaik-Module fast halbiert. Chinesische Hersteller unterbieten den deutschen Wettbewerb im Schnitt um 25 Prozent



pro Watt-Peak in Euro; PVX Spotmarkt PreisindeX Solarmodule

Das Haifischbecken

Die einst boomende **Solarindustrie** ist nur noch ein Schatten ihrer selbst, Hersteller liefern sich einen ruinösen Preiskampf. Ausgerechnet jetzt wagt ein Neuling aus dem Schwarzwald den Sprung ins kalte Wasser

Die Nachricht schlägt Wellen. Und sie macht Beobachter fassungslos: „Ich habe mir an den Kopf gegriffen“, sagt der frühere Manager eines Solarmodulherstellers aus dem Süden. „Wir fragen uns, wie das gutgehen soll“, heißt es aus der Pressestelle eines badischen Anlagenbauers.

Für diese Reaktionen sorgt Ende November der Schramberger Leiterplattenhersteller Schweizer Electronic. Dessen Vorstandschef Marc Schweizer kündigt den Einstieg in die Photovoltaikproduktion an: Sein Unternehmen errichte in China ein Werk für Zellen und Module. Bis zu vier Produktionslinien mit jeweils 100 Megawatt Kapazität seien geplant.

40 Millionen Euro soll allein die erste kosten. Für eine Firma mit 105 Millionen Euro Umsatz erscheint das als äußerst gewagt.

Denn die Schramberger begeben sich in ein wahres Haifischbecken: Sinkende Förderprogramme für Solarstrom sowie weltweit gigantische Überkapazitäten machen das Geschäft vor allem für deutsche Photovoltaik-Hersteller zu einem Kampf ums Überleben. Längst hat der ruinöse Preiswettbewerb etliche Solarfirmen in Schieflage gebracht. In den USA sind sogar schon mehrere Unternehmen abgesoffen.

Der Markt ist brutal: Allein 2011 fallen die Modulpreise um rund ein Drittel. Im Herbst bleibt

der erhoffte Umschwung aus. Stattdessen zieht es die Preise wie in einem Strudel weiter nach unten (siehe Grafik). Mit fatalen Folgen.

Die Basler Bank Sarasin sieht die Photovoltaikindustrie vor einer „schmerzhaften Marktberreinigung“. Das Institut stuft in seiner Solarstudie 2011 vier deutsche Unternehmen als „gefährdet“ ein: Darunter die Solar-Fabrik mit Sitz in Freiburg sowie den Konstanzer Modulhersteller Sunways. Letzterer hat nach einem katastrophalen dritten Quartal mit zwölf Millionen Euro Verlust bereits offen angekündigt, sein Geschäftsmodell zu überdenken (Econo 12/2011).

Auf dem Weltmarkt sind Solar-Fabrik und Sunways kleine Fische. Doch sie schwimmen mit dem Strom: Während selbst der deutsche Branchenprimus Solarworld im dritten Quartal rote Zahlen schreibt, drosseln weltweit Photovoltaikhersteller ihre Produktion. Die Solar-Fabrik macht ihr Werk in Singapur dicht und nimmt neuerdings Fabrikate fremder Produzenten in ihr Sortiment auf. Vertriebsdirektor Karl-Heinz Dernbecher will so „alle Marktsegmente aus einer Hand“ bedienen. Nach Ansicht von Experten riskiert sein Unternehmen dabei aber, eigene Premium-Module zu verdrängen.

Welche Auswüchse der Preiswettbewerb annimmt, bekam ein Solarprojekt-Planer aus Balingen zu spüren: Ein insolventer Liefere

rant verkauft bestellte und bezahlte Module kurzerhand für ein paar Euro mehr an einen anderen Kunden. Im Solarpark stehen monatelang unbestückte Gestelle herum.

Auf etwa 80 Cent pro Watt-Peak summieren sich die Herstellungskosten für ein Massenmodul, rechnet der Berater eines Großhändlers aus Baden-Württemberg vor. Beim derzeitigen Verkaufspreis sei der Boden damit noch nicht erreicht: „Denn ich weiß, wie Chinas Hersteller kalkulieren.“

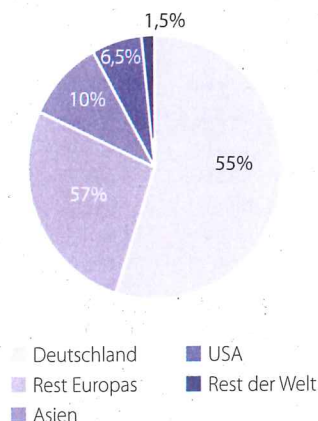
Dagmar Metzger versteht, was der Berater meint. Sie ist Produktmanagerin beim Freudenstädter Maschinenbauer Robert Bürkle.

Das Unternehmen hat weltweit mehr als 100 Laminatoren für die Photovoltaikproduktion verkauft. „Chinesische Firmen bekommen von ihrer Regierung kostenloses Land und sogar ganze Produktionshallen zur Verfügung gestellt. Sie müssen nur noch die Maschinen kaufen und können loslegen“, berichtet Metzger.

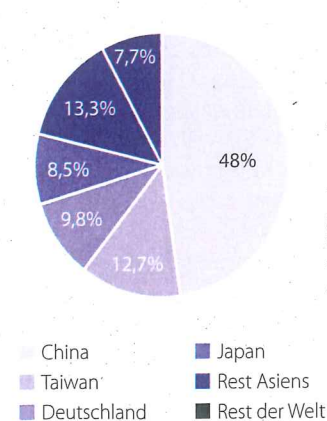
Nicht nur der Maschinenbauer Bürkle hofft auf ein Ende des Preiskampfs in der Photovoltaikindustrie. Überall sind die Lager voll mit Zellen und Modulen, kaum einer zweifelt an der bevorstehenden Konsolidierung. Deshalb herrscht auch bei den Anbietern von ►►

Im Osten geht die Sonne auf

Nachfrager nach Anteil am weltweiten Photovoltaik-Zubau 2010.



Anbieter nach Anteil an der weltweiten Photovoltaik-Produktion 2010.



Quelle: GTM; solarserver.de

i

Warum Solar, Herr Schweizer?

Der Schramberger Leiterplattenhersteller Schweizer Electronic (SEAG) steigt ins Photovoltaik-Geschäft ein. Das Unternehmen will in China Solarmodule herstellen und zudem mit einem Partner Solarparks aufbauen und vermarkten. Im Interview mit Econo erläutert Vorstandschef Marc Schweizer die Hintergründe.

Herr Schweizer, wie um alles in der Welt kann man jetzt in die Photovoltaik einsteigen?

► **Marc Schweizer:** Wir haben uns das über eineinhalb Jahre sehr genau angeschaut. Und wir sind überzeugt, dass wir die richtigen Produkte, den richtigen Ort, die richtige Technologie und die richtigen Partner ausgewählt haben.

Aber zurzeit steckt die Branche doch in einer schweren Krise!

► **Schweizer:** Auch vom Timing sind wir überzeugt. Es wird 2012 eine massive Konsolidierung im Photovoltaik-Markt geben. Und die wird uns Chancen eröffnen.

Die Modulhersteller leiden seit Jahren unter einem massiven Preisverfall.

► **Schweizer:** Wir kennen den Markt seit mehr als zehn Jahren, weil unsere Leiterplatten auch in die Solarindustrie gehen. Im Leiterplattenmarkt gab es ebenfalls eine Preiserosion. Doch wir haben gelernt, die Klaviatur zu spielen. Die Frage ist: Wie gut senken Sie nachhaltig die Herstellkosten, um dem Preisverfall zu entgehen?

Warum sollte dies ausgerechnet einem Neuling gelingen?

► **Schweizer:** Wir arbeiten eng mit der Schmid Group zusammen, einem Anlagenbauer für die Solarindustrie mit sehr viel Erfahrung. Eine neue Technologie ermöglicht uns, die Herstellkosten dauerhaft so stark zu senken, dass wir im Nischenmarkt der Hocheffizienzmodule erfolgreich sein werden.

Hocheffizienzmodule?

► **Schweizer:** Sie bekommen aus derselben Fläche mehr Leistung als bei Standardmodulen. Das muss doch teurer in der Herstellung sein.

► **Schweizer:** Das ist nicht zwingend so. Und das ist genau der Schlüssel. Hocheffizienz allein bringt nichts. Sie müssen das zu marktfähigen Kosten hinbekommen und mit einer vernünftigen, zufriedenstellenden Marge verkaufen.

Wenn es so einfach ist: Warum schreiben dann viele etablierte Modulhersteller rote Zahlen?

► **Schweizer:** Es ist ja nicht so einfach. Der Hocheffizienzbereich war bisher nicht so wichtig, weil der Kostendruck nicht so hoch war. Künftig wird dieser Markt aber die größten Wachstumsraten bringen. Wir halten mehr als 50 Prozent in den kommenden fünf Jahren für möglich.

Experten haben weltweit massive Überkapazitäten bei den Modulherstellern errechnet.



Marc Schweizer, 39, ist seit 2007 Vorstandschef der Schweizer Electronic AG in Schramberg

► **Schweizer:** Das ist richtig. Aber der Hocheffizienzbereich ist einer der wenigen Bereiche, in dem die zukünftige Kapazität geringer ist als der Bedarf. Ein anderes Bild sehen wir etwa bei den Polysilizium-Modulen.

Sie erwähnten eine neue Technologie. Kann die den Preisverfall stoppen?

► **Schweizer:** Nein. Aber sie senkt die Herstellkosten, sodass noch Marge generiert werden kann.

Sie investieren allein in die erste Produktionslinie rund 40 Millionen Euro. Bei einem Jahresumsatz von zuletzt 105 Millionen Euro erscheint das immens.

► **Schweizer:** Richtig. Deshalb helfen strategische Partner bei der Finanzierung. 2011 hatten wir eine Kapitalerhöhung. Diese Mittel fließen in das neue Geschäftsmodell. In Kooperation mit den weiteren Finanzinvestoren und Finanzierungsmodellen sind die 50 bis 60 Millionen Dollar gut umzusetzen.

Ende November bahnten sich zwei konkrete Photovoltaik-Projekte an. Welche Absatzmenge ist denn derzeit schon gesichert?

► **Schweizer:** Insgesamt sind wir an 250 Megawatt dran.

Es handelt sich um zwei Solarparks, die Sie mit Ihrem Partner Ralos aufbauen und vermarkten.

► **Schweizer:** Wir bauen die Solarparks auf und übergeben sie dann an die beteiligten Investoren, mit denen wir Vorverträge geschlossen haben. Liefern Sie eines Tages Module nach Europa?

► **Schweizer:** Ja. Von 2013 an wollen wir auch Europa und Amerika mit Hocheffizienzmodulen beliefern. Bei den Solarparks konzentrieren wir uns aber auf die Region Asien-Pazifik. **ad**

► Produktionsmaschinen Flaute. Beispiel Rena in Gütenbach: Der Hersteller von Anlagen für nasschemische Prozesse hat sich von 300 Leiharbeitern getrennt und Kurzarbeit eingeführt. Bei der neuen Unternehmensanleihe, mit der Rena 40 Millionen Euro einsammeln will, fordern die Investoren deutliche Risikoaufschläge.

Der Reutlinger Maschinenbauer Manz korrigiert Ende Oktober die Jahresprognose nach unten. Statt fünf Prozent Ebit-Marge hofft das Unternehmen auf ein ausgeglichenes Ergebnis. Grund: die schwache Nachfrage der Photovoltaikindustrie. Jetzt will Manz selbst nach neuen Modulen forschen, mit denen man im Haifischbecken überleben kann.

Die Schweizer Electronic AG glaubt das schon geschafft zu haben. Als Neuling. Gemeinsam mit dem Maschinenbauer Schmid aus Freudenstadt führe man eine bisher nicht verfügbare Technologie ein, so Vorstandschef Schweizer selbstbewusst (siehe Interview links). Schmid hat ein neues Verfahren zur Herstellung von Polysilizium entwickelt. Damit soll sich das Basismaterial für Solarzellen um bis zu 40 Prozent billiger herstellen lassen als bisher.

Ob die Rechnung aufgeht, bleibt abzuwarten. Sicher ist: Im Ozean der Modulhersteller wird es erstmal weiter rau zugehen. Die Branche durchläuft einen Reifeprozess, wie ihn Autobauer oder die Unterhaltungselektronik schon hinter sich haben. Wer überlebt, darf in den kommenden Jahren mit Ebit-Margen zwischen sechs und zehn Prozent rechnen, orakeln die Analysten der Bank Sarasin.

Bei der Schweizer Electronic AG waren zuletzt zweistellige Ebit-Margen an der Tagesordnung. Vorstandschef Marc Schweizer plant für die neue Photovoltaik-Sparte mit einer Startphase von eineinhalb Jahren. In dieser Zeit will sein Unternehmen zusätzliche Investoren gewinnen, selbst aber die Mehrheit halten. Und dann? „Danach möchte ich eine Veräußerung nicht ausschließen“, so Schweizer.

Andreas Dörmfelder



www.schweizer.ag
www.solarserver.de