

SOLARINDUSTRIE

Der nächste deutsche Hersteller ist insolvent

Die Nachfrage bei Solaranlagen wächst weiter. Und doch verschwindet hierzulande ein Unternehmen nach dem anderen vom Markt.

Kathrin Witsch Düsseldorf

Immer mehr Menschen in Deutschland legen sich eine Solaranlage zu, der Anteil von Sonnenenergie im Strommix wächst, und im Juni war Photovoltaik (PV) sogar erstmals die stärkste Energiequelle in einem einzelnen Monat, vor Braunkohle und Windkraft. Trotzdem gibt es immer wieder Meldungen von deutschen **Solarkonzernen**, die aufgeben.

Erst am Freitag bestätigte der **Solarmodulhersteller** Solibro aus Thalheim in Sachsen-Anhalt, dass er Insolvenz anmelden muss. Damit ist auch der letzte Photovoltaik-Hersteller aus dem "**Solar** Valley", ein Gebiet rund um Bitterfeld-Wolfen in der Nähe von Leipzig, pleite.

Solibro steht am Ende einer ganzen Reihe von Pleiten. Phoenix **Solar**, Centrosolar, Solarhybrid, **Solar** Millennium - die Liste gescheiterter deutscher Photovoltaikunternehmen ist lang. Den medienwirksamsten Abgang legte der selbst ernannte "Sonnenkönig" Frank Asbeck mit seiner Solarworld hin. Bei dem einst größten Modulproduzenten Deutschlands stehen die Bänder seit September 2018 endgültig still.

"Die großen deutschen **Solarfirmen** sind schon alle von der Bildfläche verschwunden. Jetzt gibt es noch ein paar kleine und mittelgroße Unternehmen, aber auch hier knicken immer mehr ein", erklärt Experte Götz Fischbeck von der Beratungsagentur Smart **Solar** Consulting. "Der überwiegende Teil der Module kommt mittlerweile aus China."

Seitdem die üppigen Subventionen für Solaranlagen in Deutschland massiv gekürzt wurden, herrscht auf dem **Solarmarkt** ein harter Preiskampf, von dem chinesische Unternehmen ganz besonders profitieren. Die Preise für Solarmodule sind in den vergangenen zehn Jahren um mehr als 85 Prozent gesunken. Preise, die auf dem deutschen Markt 2012 fast für einen Kollaps sorgten.

Kurz nachdem die deutsche Regierung die Fördersummen für **Solarstrom** deutlich reduziert hatte, war auch Solibro schon einmal in die Insolvenz gerutscht. Die Rettung kam damals ausgerechnet aus China: Hanergy, einer der größten **Solarkonzerne** der Welt, kaufte den deutschen Modulspezialisten. Heute hält der Peking-Konzern laut eigener Aussage aber nur noch Beteiligungen an den beiden Subunternehmen Solibro Hi-Tech und Solibro Research AB.

"Für kleine Firmen gibt es auf dem deutschen Markt einfach nicht genug Nischen. Der Großteil kann bei dem harten Preiswettkampf der chinesischen Hersteller nicht mithalten", sagt Fischbeck. Auf einem Markt, der von chinesischen Firmen dominiert wird, mache niemand Gewinn. "Die meisten chinesischen **Solarkonzerne** kommen gerade mal so auf null raus, aber dem Staat ist das egal", glaubt Experte Fischbeck. "Es geht darum, sich diese Vormachtstellung zu sichern und parallel Arbeitsplätze im eigenen Land zu schaffen."

Der Wegfall der von der EU verordneten Mindestpreise für chinesische Solarmodule und -zellen im September vergangenen Jahres verschärfte die Situation zusätzlich. Nach der Abschaffung müssen sich die verbliebenen deutschen **Solarhersteller** im freien Wettbewerb beweisen.

Dass nun nach den Großen auch die Kleinen reihenweise in die Pleite schlittern, liegt nach Meinung des Bundesverbandes der deutschen **Solarwirtschaft** (BSW) aber nicht nur an der Konkurrenz aus Fernost. "Beim Abbau künstlicher Marktbarrieren hätten innovative Mittelständler deutlich bessere Überlebenschancen und Wachstumsperspektiven", meint Carsten Körnig. Der BSW-Geschäftsführer spielt damit auf den Ausbaudeckel für Solaranlagen an.

Die Branche fordert bereits seit Langem ein Ende der Begrenzung. Aktuell sind hierzulande knapp 48 Gigawatt **Solarleistung** installiert. Das Gesetz sieht einen Förderstopp vor, wenn alle geförderten Anlagen zusammen 52 Gigawatt Strom produzieren können.

Auch **Solarexperte** Fischbeck sieht in der Aufhebung des Ausbaudeckels eine Möglichkeit, den Druck auf kleine und mittlere PV-Unternehmen zu verringern. "Sie hätten in Deutschland wenigstens eine Chance, wenn es hier und im Rest Europas nicht überall eine Begrenzung des Markts geben würde." Denn nur in einem großen Markt könnten sich auch genug komfortable Nischen für kleinere deutsche **Solarkonzerne** bilden.

Kommentar Seite 26

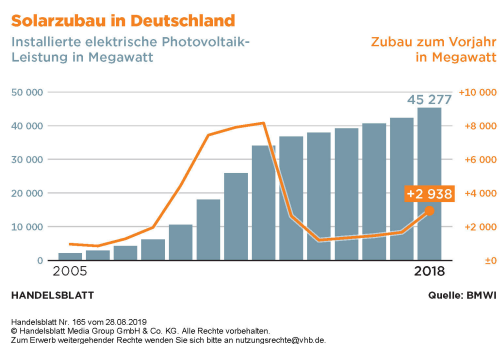
Kasten: ZITATE FAKTEN MEINUNGEN

Für kleine Firmen gibt es auf dem deutschen Markt einfach nicht genug Nischen.

Götz Fischbeck

Smart **Solar** Consulting

Witsch, Kathrin



Quelle: Handelsblatt print: Nr. 165 vom 28.08.2019 Seite 020

Ressort: Unternehmen & Märkte

Branche: ENE-01 Alternative Energie B

Dokumentnummer: ECE42A3E-23FC-4929-9DCC-001F04952249

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB_ECE42A3E-23FC-4929-9DCC-001F04952249%7CHBPM_ECE42A3E-23FC-4929-9DCC

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

GENIOS © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH