

Weiter glänzende Aussichten für Solarbranche

ENERGIE Ob Hersteller oder Verkäufer: Das Geschäft mit der Energie der Sonne läuft trotz gesunkener Vergütung weiter glänzend.

Mehr
Zuversicht



Eine Initiative der Mittelbayerischen Zeitung

VON ROMAN HIENDLMAIER, MZ

NITTENDORF/MITTERTEICH. Endlich wieder Sonnenschein – nicht nur fürs Gemüt, auch geschäftlich ist das Sonnenlicht der entscheidende Faktor bei Peter Knuth und Stefan Jakob. Beide stehen für Enerix, einem Komplettanbieter für Photovoltaik (PV).

Eigentlich konnten die beiden Geschäftsführer auch zuvor nicht klagen. Am Abend vor dem Gespräch mit der MZ haben beide einen Info-Abend abgehalten – mit gewohnt hoher Resonanz: „Angemeldet waren 70, gekommen sind so rund 100 Leute“, sagt Knuth, während er die Spuren des Gedränges in der Ausstellung des Photovoltaik-Dienstleisters beseitigt.

Eine beneidenswerte Geschäftslage also, die Knuth nicht wegen der hohen Resonanz von Kundenseite mit Erleichterung betrachtet: „Das Interesse von privaten wie gewerblichen Kunden ist seit Jahren hoch. Die Herausforderung der vergangenen Jahre war die Verfügbarkeit hochwertiger Produkte.“

Die Höflichkeit verbietet es Knuth und Jakob, „es gibt wieder Photovoltaik-Module“ zu posaunen, aber die Tendenz geht in diese Richtung. „Module gab's auf dem Markt natürlich immer, aber zum Jahresende hin keine Qualitätsmodule mehr, die wir ausschließlich verbauen“, so Stefan Jakob. Aktuell sei Qualität wieder erhältlich, was für das Unternehmen wie den Kunden letztendlich die beste Wahl sei. Peter



Qualität aus der Oberpfalz: Die Geschäftsführer der Nittendorfer Firma „Enerix“, Peter Knuth und Stefan Jakob wollen Hochwertiges. Foto: dpa

Knuth: „Eine PV-Anlage soll rund 30 Jahre einwandfrei funktionieren. Bei einem eventuellen Defekt sind wir der erste Ansprechpartner – wenn dann das Modul von einem Billighersteller stammt, wird es schwierig mit den Garantien“. Mittlerweile hätten die meisten Hersteller jedoch ihre Kapazitäten erweitert, sodass in Verbindung mit dem im Winter jahreszeitlich bedingten Nachfrage-Rückgang und den günstigen Kreditzinsen sich aktuell eine Kaufgelegenheit ergebe. Zwar sank die Einspeisevergütung für den am Dach produzierten Strom seit Jahresbeginn um acht Prozent. Mit etwas geringeren Modul-Preisen und noch etwas mehr Leistungsausbeute werde das jedoch kompensiert, sagt Jakob.

Für die potenziellen Kunden sei jedoch ohnehin mehr die aktuell günstige Finanzierungssituation relevant als das technisch Machbare, weiß Jakob aus Erfahrung. Der Umwelt etwas Gu-

tes tun, dabei eine gute Rendite zu erzielen und vielleicht irgendwann einmal den Strom vom Dach für den eigenen Bedarf nutzen, lauten die Anschaffungskriterien der Kundschaft.

Die über 20 Jahre staatlich garantierte Vergütung in Verbindung mit ausreichend erhältlichen und immer breiter einsetzbaren Qualitäts-Paneelen machen Knuth und Jakob zuversichtlich, auch in den aktuellen Krisenzeiten expandieren zu können: Facharbeiter sind bei den Nittendorfern schon immer gefragt – künftig auch Unternehmer: Das Geschäftskonzept, von der Planung über die Finanzierung bis zur Installation den Kunden einen Full-Service anbieten zu können, soll zum Franchise-Konzept ausgebaut werden. Die ersten Filialen sind bereits bundesweit realisiert und weitere stehen an.

Das hört natürlich auch Lars Waldmann gerne. Der Pressesprecher von

Schott Solar berichtet von kräftig erhöhten Produktionskapazitäten, da käme eine Flaute aufgrund einer Konjunkturkrise natürlich höchst ungelogen. Auf zehn Fertigungslinien kann Schott nun seine PV-Module fertigen, bei Preisen von rund 50 Millionen Euro für eine Linie sollte diese entsprechend ausgelastet sein.

Mit einem Börsengang wurde es 2008 wegen der turbulenten Börsenlage zwar nichts, zum Klagen hatte der Konzern jedoch auch keinen Grund: Die Mainzer steigerten den Umsatz um 70 Prozent auf 482 Millionen Euro. Der operative Gewinn (Ebit) wurde mit 52 (Vorjahr: 9,0) Millionen Euro beinahe versechsfacht. Per Ende September stieg die Zahl der Mitarbeiter um 600 auf 1650.

Darunter auch knapp 200 in Mitterteich. Im Landkreis Tirschenreuth stärkt Schott gerade sein zweites Standbein – Receiver für Solarkraftwerke mit Parabolrinnen-Technologie. In solchen Anlagen wird das Sonnenlicht mit gewölbten Spiegeln auf ein Rohr gebündelt, in dem Öl auf mehrere hundert Grad erhitzt wird. Mit dieser Technologie wurden in Spanien die größten Kraftwerke Europas errichtet.

„Die Herausforderung der vergangenen Jahre war die Verfügbarkeit hochwertiger Produkte.“

PETER KNUTH, GESCHÄFTSFÜHRER
ENERIX

In Mitterteich wird daran gearbeitet, dass mit solchen Anlagen Städte entlang des Äquators CO₂-frei mit Energie versorgt werden. „Schott produziert seit 50 Jahren PV-Anlagen und seitdem haben wir ein Ziel: Grid Parity“, so Waldmann. Wenn die Entwickler in Mitterteich weiter so erfolgreich sind, könnte die preisliche Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom bereits in fünf Jahren erreicht sein – nicht nur entlang des Äquators.