



BETRÜBT: Heinz Leurs, Landwirt aus Issum am Niederrhein, würde gern in eine weitere Solarstromanlage investieren. Doch derzeit sind Module zu teuer.

Boykott der Bauern

Teure Module, zu geringe Renditen – immer weniger Landwirte in Deutschland investieren in die Photovoltaik. Damit verlieren die Solarfirmen ihre besten Kunden und müssen drastische Umsatzeinbußen befürchten.

Text: Sascha Rentzing, Foto: Georg Schreiber

Reinhard Fleurkens zählt sicher nicht zu den Landwirten, die vor großen Investitionen zurückschrecken. In nur zwei Jahren hat der Agrarier aus Geldern im Rheinland auf den Dächern seines Hofes drei Solarstromkraftwerke mit einer Gesamtleistung von 105 Kilowatt (kW) aufgestellt. Ungefähre Kosten: eine halbe Million Euro. Doch dabei sollte es nicht bleiben. Weil Fleurkens einen guten Installateur an der Hand hatte, der ihm die Module stets ohne Verzögerungen und zu annehmbaren Preisen verkaufte, war für ihn klar: Auch die vierte Anlage wird kommen; mit einer Leistung von rund 40 kW sollte sie quasi der krönende Abschluss des Fleurkens'schen Sonnenprojekts sein.

Daraus wurde bislang nichts. Seit über einem Jahr ruht die Baustelle. „Module sind wahnsinnig teuer geworden. Ich wäre verrückt, wenn ich jetzt investierte“, sagt der Solarstromeur vom Niederrhein. Nicht nur bei seinem, auch bei anderen Händlern in der Region hat er sich nach Preisen erkundigt. Die Antwort lautete überall gleich: Unter 5.000 Euro inklusive Montage ist das kW nicht zu haben. „Derzeit gibt es 51,80 Cent EEG-Vergütung und der zu erwartende Stromertrag liegt bei etwa 850 Kilowattstunden pro installiertem kW. Bei 5.000 Euro pro Kilowatt würde ich null Gewinn machen“, schimpft Fleurkens.

Zum Vergleich: Für sein jüngstes Anfang 2005 aufgestelltes 35 kW-Kraftwerk musste der Landwirt 4.350 Euro für das Kilowatt aufbringen (insgesamt 152.250 Euro). Für dieselbe Technik wären heute also 650 Euro oder 17 Prozent mehr zu zahlen als vor anderthalb Jahren. Dennoch hat der Hobby-Ökostromeur sein Projekt nicht aufgegeben. „Früher oder später müssen die Preise fallen. Dann geht's auf meinem Hof weiter.“

Maschinenringe kaufen nur halb so viel ein

Fleurkens ist nicht der einzige Landwirt, der seine Solarpläne erst einmal auf Eis gelegt hat. Deutschlandweit haben die Bauern

wegen der stetig steigenden Panel-Preise merklich weniger Lust auf die Photovoltaik (PV). Ein klares Indiz dafür: Die stark sinkende Nachfrage nach Solarströmanlagen bei den Maschinenringen. Diese Zusammenschlüsse landwirtschaftlicher Betriebe sind hierzulande die wichtigsten Modul-Bezugsquellen für die Bauern. Sie kaufen für ihre Klientel megawattweise Panels und geben den Preisnachlass, den sie auf ihre Massenbestellung erhalten, direkt weiter. In den vergangenen zwei Jahren konnten die Ringe mehrere Dutzend MW an den Mann bringen. Doch der Boom ist augenscheinlich vorbei. „Es läuft längst nicht mehr so gut wie früher. Heute verkaufen wir schätzungsweise nur noch halb so viel wie 2004“, sagt Christian Hagemann, Sprecher der Dienstleistungstochter des Bundesverbands der Maschinenringe BMR-Service GmbH.

Die deutsche PV-Branche könnte das schwindende Solar-Interesse der Bauern in größere Schwierigkeiten bringen. Zwar zählen die Agrarier nicht gerade zu den Lieblingskunden der Solarfirmen – als Gewerbetreibende rechnen sie scharf und verhandeln hart. Doch keine andere Gruppe, weder Privathausbesitzer noch Fondsgesellschaften, hat im letzten Jahr so viele Solargeneratoren gekauft und verbaut wie die Landmänner (neue energie 9/2005). Experten gehen davon aus, dass 2005 etwa die Hälfte der hierzulande neu installierten PV-Leistung auf Scheunen und Ställen landete, also rund 300 MW. Bricht dieses Marktsegment nun weg, drohen Installationsbetrieben, Händlern und letztlich auch den Herstellern deutliche Umsatzeinbußen. Akut gefährdet sind vor allem kleinere Firmen. Die meisten von ihnen sind auf den deutschen Markt beschränkt und können hiesige Einbußen so nicht durch gute Geschäfte in anderen Ländern kompensieren.

Die Solarverbände sehen in der Entwicklung aber offensichtlich noch kein Problem; sie bleiben optimistisch, dass Deutschland PV-Zugpferd und Spitzenrei-

ter beim Zubau bleibt: Sowohl der Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) als auch die European Photovoltaic Industry Association (EPIA) erwarten für dieses und fürs nächste Jahr ein Marktwachstum von mindestens zehn Prozent. Zumindest räumen die Verbände mit dieser Prognose ein langsames Wachstum als in den Vorjahren ein.

Renditen sinken unter drei Prozent

Stefan Blome, Energieberater bei der Landwirtschaftskammer Nordrhein-Westfalen, sieht für Gelassenheit keinen Grund. Er hat ermittelt, was eine mittelgroße landwirtschaftliche Solaranlage mit 30 kW Leistung maximal kosten dürfte, um für Landwirte wirtschaftlich interessant zu sein. Annahme: Das Sonnenprojekt wird zu 75 Prozent über das Umweltdarlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) finanziert und bei einer Einspeisevergütung von 51,80 Cent (aktueller Tarif) werden im Jahr pro kW 850 Kilowattstunden erwirtschaftet. So hoch ist der durchschnittliche Ertrag in Deutschland. Ergebnis: Um unter diesen Bedingungen eine Rendite von acht Prozent zu erzielen – einen solchen Wert erwarten viele Landwirte –, dürfte das Kraftwerk nicht über 118.185 Euro kosten; ergibt einen Preis von maximal 3.940 Euro pro kW.

Nach Blomes Recherchen sind Panels gegenwärtig kaum für unter 4.500 Euro pro kW zu haben. Wer bei diesen Kosten investiert, kann nach seinen Berechnungen allenfalls auf Renditen von zwei bis drei Prozent hoffen. Das Fazit des Energieberaters lautet kurz und knapp: „Für Landwirte gibt es heute bessere Investitionsmöglichkeiten.“

Der Gelderner Installationsbetrieb Elektro Lomme hat die bäuerliche Zurückhaltung bereits deutlich zu spüren bekommen. Da kann Inhaber Josef Lomme von Glück reden, dass er sich im Laufe der Jahre neben der PV noch andere Standbeine aufgebaut hat – im Telekommunikations-Bereich oder der Netzwerk-Technik etwa. „Die Module werden zwar nachgefragt, nur ▶



SOLAR-STALL: Photovoltaik-Anlagen mit einer Leistung von 70 Kilowatt hat Bauer Leurs bereits auf seinen Hof installiert. Und es gäbe noch Platz für weitere Kraftwerke.

schlägt bei der teuren Ware keiner mehr zu“, erklärt Lomme. 2003 habe er annähernd ein MW verkauft; 98 Prozent davon hätten die Landwirte abgenommen. In diesem Jahr sei dagegen nur eine Handvoll kleiner Systeme über den Ladentisch gegangen. „Es sind nur noch Idealisten, die sich heute für eine Solaranlage entscheiden“, so sein Resümee.

Installateure in der Zwickmühle

Um auf seine Kosten zu kommen – Lomme bezieht die Module von der Solarworld AG,

nicht unter 4.570 Euro anbieten“, so Hube. „Im Jahr 2004 waren wir um 480 Euro günstiger.“

Klar, dass sich der sinkende Modulabsatz in dieser wichtigen Abnehmergruppe auch bei den Großhändlern bemerkbar macht. Die Wagner & Co Solartechnik GmbH etwa ist einer der Hauptlieferanten der nordwürttembergischen Kooperative und spürt die Kaufzurückhaltung der Landwirte laut Vertriebsmitarbeiter Dietmar Schlosser „sehr deutlich“. Der Conergy-Tochter Suntechnics AG geht es nicht anders. 15 MW hat der Hamburger Systemanbieter im letzten Jahr an deutsche Agrarier verkauft – das war die Hälfte des Gesamtvolumens. So viel PV-Leistung wird das Unternehmen nach Angaben von Sprecher Thorsten Vespermann im laufenden Jahr „mit Sicherheit nicht“ auf dem Land verkaufen.

Neuer Markt: Spanien statt Ställe und Scheunen

Allerdings: Umsatzeinbußen muss Suntechnics im Gegensatz zu vielen PV-Händlern und Installationsbetrieben nicht befürchten. Im Gegenteil: Das, was das Unternehmen hierzulande nicht verkauft, kann es mühelos im Ausland absetzen. Vor allem in Spanien – dort hat Suntechnics zwei Niederlassungen – ist man inzwischen

die nicht gerade als Billiganbieterin gilt –, müsse er bei einer Anlage im Leistungsbe- reich zehn bis 40 kW pro kW im Augenblick 4.950 Euro verlangen. „Verständlich, dass da weniger gekauft wird.“ Was passieren sollte, damit sein Solargeschäft wieder in Fahrt kommt? „Die Hersteller müssen schnellstmöglich mit den Preisen runter, fordert der Installateur. Preissenkungen von fünf Prozent, die einige Unternehmen für 2007 in Aussicht gestellt hätten, reichten aber nicht aus. „Damit kann gerade mal die EEG-Degression im nächsten Jahr abge-

dick im Geschäft. „Die Nachfrage ist riesig“, sagt Vespermann. In diesem Jahr realisiere die gesamte Conergy-Gruppe dort Projekte mit einer Gesamtleistung von rund 40 MW. Hiervon dürfte ein wesentlicher Teil von Suntechnics geliefert werden.

Für die Conergy-Tochter besonders erfreulich: Anders als in Deutschland, wo die Händler wegen der hohen Modulkosten weniger verkaufen, scheint auf der iberischen Halbinsel kein Preisdruck spürbar. Fakt ist: Wie Deutschland vor zwei, drei Jahren ist Spanien derzeit im Solarfieber. Weil Sonneneinstrahlung und Einspeisevergütung optimal sind, stehen die Investoren bei den Genehmigungsbehörden förmlich Schlange (neue energie 6/2006). Bei diesem Run auf Solarsysteme können die Firmen Preise verlangen, die sie bei den Landwirten hierzulande nicht mehr durchsetzen können.

Stellt sich die Frage, wann die Preise für Module in Deutschland so weit sinken, dass die Technik für Agrarier wieder interessant wird. Hierauf eine Antwort zu finden, ist nicht leicht. Zwar ist in Fachkreisen bereits die Rede von einem Ende der Preisspirale (siehe Seite 38). Doch de facto hat sich bisher kein Hersteller definitiv zu künftigen Preisen geäußert. Wenn Großhändler wie Wagner, Suntechnics, Phönix oder IBC Solar ihre Geschäfte mehr und mehr im Aus-

federt werden. Module sind in den letzten beiden Jahren locker um 15 Prozent teurer geworden – so viel müsste es auch runtergehen“, sagt Lomme.

Auch die „Günstigmacher“ Maschinenringe haben ihre Möglichkeiten – mit Groß- einkäufen für bessere Konditionen zu sorgen – anscheinend ausgereizt. Selbst in den sonnenreichsten Gegenden der Republik, wo sich hohe Modulpreise durch Spitzen- erträge kompensieren ließen, geht nur noch wenig. So arbeitet eine „Solarkooperative“ von 14 Maschinenringen in Nordwürttemberg unter Koordination des Rings Schwä- bisch Hall seit einigen Jahren daran, in der Region möglichst viele „Power“-Bauern zu etablieren. Es wird intensiv für Solarstrom geworben, Module vergleichsweise günstig angeboten und auf Qualität größten Wert gelegt: Die Installation der Anlagen über- nehmen nur ausgewählte Handwerker.

Doch das „All-Inklusive-Solarpaket“ lockt die Bauern kaum noch: Gut 7,5 MW wurden im ersten Halbjahr 2006 angefragt, tatsächlich verbaut indes nur 1,8 MW. „Im Vergleichszeitraum des Vorjahres waren es 4,4 MW, da lief’s klar besser“, sagt Fritz Hu- be, Solarexperte in Schwäbisch Hall. Auch er kann sich den starken Nachfrage- rückgang nur mit den hohen Preisen erklä- ren: „Selbst wir können das kW derzeit

land statt hierzulande machen und den Kos- tendruck somit nicht an die Hersteller weitergeben, dürften diese sich kaum ani- miert fühlen, ihre Produkte wesentlich gün- stiger abzugeben. Dann hinge es allein an den Händlern und Installateuren, die keine Chance haben ins Ausland auszuweichen, für akzeptable Preise zu sorgen und die In- landsnachfrage aufrecht zu halten. Es darf bezweifelt werden, dass den Betrieben das gelingen wird.

Doch auch wenn es anders laufen sollte, spricht: die Hersteller mit ihren Preisen um zehn, 15 Prozent runter gingen, wäre kei- nesfalls gesagt, dass sich die ländliche Son- nenliebe erneut einstellen würde. „Je länger es dauert, bis Solaranlagen wieder er- schwinglich werden, desto schwieriger wird es, die Bauern einzufangen“, sagt Elektroin- stallateur Lomme. Viele hakten die Photo- voltaik nun sicher ab, tätigten andere, ge- winnbringendere Investitionen, so seine Befürchtung.

Nicht so Reinhard Fleurkens. Der Land- wirt aus Geldern hat bisher schon so viel Zeit und Geld in sein Sonnenprojekt inves- tiert, da soll es auf ein paar Monate nicht mehr ankommen. Die Solarbranche kann nur hoffen, dass viele deutsche Bauern ein ähnliches Gemüt haben wie der Mann vom Niederrhein. ◀