

Darf man mit Solarzellen Geld verdienen?

Von David Stickelberger

Solarstrom ist heute noch teuer. Sogar sehr teuer, verglichen mit den Dumpingpreisen der atomaren und fossilen Konkurrenz, die für die Schäden und Risiken ihrer Technologie fast nichts bezahlen müssen. Aber die Solarbranche ist mit dem Versprechen angetreten, Solarstrom konkurrenzfähig zu machen. Nur so lässt sich eine vorübergehende Förderung der Photovoltaik (PV) rechtfertigen. Und das Versprechen könnte schon in wenigen Jahren erfüllt sein, sagen verschiedene Experten. Vergleichsbasis ist dabei der Strompreis für Haushaltskunden, denn Solarstrom wird in der Regel ins Niederspannungsnetz eingespeist und auch dort wieder verbraucht. Dieser Haushaltsstrompreis steigt in vielen Ländern kontinuierlich, während der Solarstrom laufend billiger wird. Diese «Grid Parity», so behauptet eine Studie im Auftrag der deutschen Zeitschrift Photon, soll bereits ab 2010 in vielen Industrieländern erreicht sein. In Spanien soll dann Solarstrom 8-10 Eurocent, in Süddeutschland 15 Eurocent pro Kilowattstunde kosten (vgl. Einleitungstext S. 18f.).

Die Studie hat einen grossen Fehler: Sie setzt Herstellungskosten mit Preisen gleich. Oder anders gesagt: Sie geht davon aus, dass niemand etwas an Solaranlagen verdienen soll. Damit leistet sie just jenen Kreisen Schützenhilfe, die behaupten, dass Solarfirmen auf Kosten der Verbraucher Milliarden kassieren würden und die damit versuchen, das äusserst wirksame Förderinstrument des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) in Deutschland zu sabotieren.

Nicht wegzudiskutieren ist, dass viele deutsche Solarfirmen eine wahre Kursrallye an den Börsen hinter sich haben. Aber was ist daran so negativ? Innert weniger Jahre entstand bei unseren nördlichen Nachbarn eine Branche mit rund 5'000 Firmen und 35'000 Arbeitnehmern. Die Branche muss weiter stark wachsen, damit Solarstrom bald einen massgeblichen Beitrag an die Energieversorgung leisten kann, und dafür müssen Milliardenbeträge investiert werden. Ohne eine anständige Gewinnmarge kann das dazu nötige Geld am Kapitalmarkt nicht beschafft werden. Untersuchungen haben gezeigt, dass

die deutsche PV-Industrie bei den Gewinnen im Vergleich mit anderen Branchen eher im Mittelfeld liegt.

In der Schweiz stehen wir kurz vor der Einführung der kostendeckenden Vergütung für Solarstrom. Wir hoffen, dass unser heimischer PV-Markt nun endlich aus der Stagnation herauskommt. Was können wir von Deutschland lernen? Klar ist, dass der auf mehrere Jahre im Voraus festgelegte Absenkpfad der Einspeisetarife für Neuanlagen zu starr ist und Korrekturen aufgrund von technischen Entwicklungen einerseits und Schwankungen bei den Rohstoffpreisen andererseits (z.B. Silizium) nicht möglich sind. Wir müssen versuchen, eine feinere Steuerung einzuführen, ohne dabei die Sicherheit für Investoren zu gefährden. Eine stärkere Absenkung als die jährlichen 5% in Deutschland ist dabei durchaus denkbar. Zum Vorbild nehmen können wir die im Vergleich zu Spanien oder Italien einfachen Bewilligungsverfahren, die Kosten sparen helfen. Ein wichtiger Erfolgsfaktor fehlt in der Schweiz, nämlich die Verfügbarkeit der Mittel ohne Kostendach. In der Schweiz muss ein Investor immer damit rechnen, dass kein Geld mehr für seine Anlage übrig bleibt.

Das Ziel bleibt, wie gesagt, die Wettbewerbsfähigkeit von Solarstrom. Die europäische Photovoltaik-Vereinigung EPIA sagt diese für unsere Breiten ab etwa 2020 voraus – also auch schon sehr bald! Die Schweiz kann, dank der neuen Regelung, einen Beitrag zur Erreichung dieses wichtigen Zieles leisten. Ab dann funktioniert der PV-Markt ohne staatliche Eingriffe!



David Stickelberger
ist Geschäftsführer von SWISSOLAR
www.swissolar.ch