

«Solarstrom wird noch günstiger»

Sputnik-Konkurs David Stickelberger, Geschäftsführer des Branchenverbands Swissolar, sieht hinter der schwierigen Marktsituation auch «eine grosse Negativkampagne der klassischen Energiewirtschaft».

David Stickelberger, was ist Ihnen durch den Kopf gegangen, als Sie vom Konkurs der Sputnik Engineering erfahren haben?

David Stickelberger: Ich bin total erschrocken, ich habe das überhaupt nicht erwartet. Ich wusste, dass Sputnik gewisse Schwierigkeiten hat, dachte aber, die Firma komme wieder auf Kurs. Ich bedaure sehr, dass 271 Mitarbeiter ihren Job verlieren, das ist eine menschliche Tragödie, und es geht Know-how für die Solarbranche verloren. Es tut mir auch sehr leid für den Mitgründer Christoph von Bergen, der mit viel Engagement und langem Schnauf diese Firma aufgebaut hat.

Kam das Ende also völlig überraschend?

Sputnik hatte ja bereits massive Restrukturierungen durchgeführt, ich ging davon aus, dass diese ausreichen würden.

Was waren denn die Hauptschwierigkeiten?

Sputnik war sehr stark auf den europäischen Markt ausgerichtet. Dieser ist in den letzten zwei, drei Jahren um zwei Drittel eingebrochen. Vorher konnte ein Abwärtstrend in einem Land meist mit Aufwärtstrends in anderen Ländern kompensiert werden. Das ist heute nicht mehr so, der letzte florierende Markt 2014 ist Grossbritannien, aber das wird nächstes Jahr auch ändern. Sputnik hat noch versucht, sich in Nordamerika einen neuen Markt aufzubauen, doch so etwas braucht Zeit. Diese reichte offenbar nicht, um die Verluste in Europa zu kompensieren.

Christoph von Bergen hat den enormen Preiserfall als Hauptgrund angeführt. Hatte das



Dieses Bild wird es nicht mehr geben: Tests von Solarwechselrichtern bei der Sputnik Engineering in Biel.

Keystone

Unternehmen überhaupt eine Chance?

Früher waren die Europäer Weltleader in der Herstellung von Wechselrichtern. Mittlerweile gibt es günstigere Produkte aus Asien. Trotz des Preiserfalls gibt es aber auch in Europa Hersteller, die sich offenbar halten können. Sie haben es rascher als Sputnik geschafft, ihren Wechselrichtern zusätzliche Funktionen einzubauen. Diese wandeln nicht mehr nur den Strom um, sondern sie helfen bei der Netzstabilisierung von Smart Grids oder sie fungieren beim Eigenbedarf von Solarstrom als Steuerungselement. Mit solchen Zusatzfunktionen lässt sich dann auch ein höherer Preis für einen Wechselrichter erzielen.

Wie lange wird die desaströse Marktsituation in Europa noch anhalten?

Diese Situation resultiert nicht allein aus der Wirtschaftskrise. Sondern dahinter steckt auch eine grosse Negativkampagne der klassischen Energiewirtschaft, die gemerkt hat, dass die Solarenergie zu einer ernsthaften Bedrohung für sie wird. Die bisherigen Stromkonsumenten werden zu «Prosumenten», die sich teilweise selbst versorgen. Es wird dadurch deutlich weniger Strom verkauft und die bestehenden Grosskraftwerke werden unrentabel. Sie versuchen diese Entwicklung zu verzögern, indem sie Zweifel an der Machbarkeit der Energiewende säen – offenbar mit Erfolg. Unsere Branche hat es noch zu wenig geschafft, die Politik zu überzeugen, dass eine Stromversorgung aus erneuerbaren Energien in kurzer Zeit tatsächlich möglich und finanzierbar ist.

Wann kommt das dem Solarmarkt zugute?

Solarstrom wird in den nächsten Jahren noch günstiger: Die Preise der Photovoltaikmodule sinken weiter, während gleichzeitig deren Wirkungsgrad steigt. Gleichzeitig dürften die Batteriekosten bis 2020 um bis zu 50 Prozent sinken. Der Eigenverbrauch von selbst erzeugtem Strom wird dadurch immer interessanter, was den Markt in Europa, auch ohne Förderprogramme, beflügeln wird. Dazu beitragen werden auch die Kooperationen zwischen der Wirtschaft und Hochschulen in Europa, die zum Ziel haben, eine konkurrenzfähige, grosse Produktion von Photovoltaikanlagen auf die Beine zu stellen. In den nächsten vier, fünf Jahren ist Europa also wieder ein wichtiger Markt.

Wenn die Kosten weiterhin sinken, bedeutet dies zugleich, dass im Hochlohnland Schweiz noch schwerer für diesen Markt produziert werden kann.

Eine Produktion wie bei Sputnik, wo für Wechselrichter noch viel Handarbeit nötig ist, hat einen Preisaufschlag von 15 Prozent wegen der Lohnkosten zur Folge. Das macht es tatsächlich nicht einfach. Wir können uns nur halten mit Produkten im hochpreisigen Segment, die Zusatznutzen aufweisen, so dass Schweizer Qualität auch bezahlt wird. Ein Beispiel dafür sind die Module von Meyer Burger.

Gerade Meyer Burger durchlebt aber auch eine sehr schwierige Phase. Werden nicht noch weitere Firmen verschwinden?

Meyer Burger ist ganz anders positioniert, sie ist sehr international

ausgerichtet und konzentriert sich neben der Modulproduktion in erster Linie auf die Herstellung von Maschinen. Meyer Burger profitiert davon, dass die Photovoltaikmodul-Verkäufe weltweit wieder anziehen, das wird sich bald einmal positiv auswirken. Andere grosse Produzenten gibt es in der Schweiz leider gar nicht, wir sind stark auf den Import von Produkten angewiesen. Man muss aber den europäischen Kontext im Auge behalten: Wir sind in Europa – auch in der Schweiz – sehr gut aufgestellt, was die Forschung betrifft. Für diese Forschung ist es extrem wichtig, eine Industrie in der Nähe zu haben. Darum stehen europäischen Regierungen – auch die schweizerische – in der Verantwortung, dem Standort Sorge zu tragen. Der Strommarkt ist nach wie vor sehr verzerrt, in den Preisen für Kohle- und Atomkraft sind die Kosten der Umweltschäden nicht enthalten. Da muss die Politik für gleich lange Spiesse sorgen und den erneuerbaren Energien zum Beispiel eine kostendeckende Einspeisevergütung ausrichten.

Diese Woche hält der Nationalrat die Energie-debatte ab.

Was sind Ihre Forderungen?

Das Paket der nationalrätlichen Energiekommission ist insgesamt recht ausgewogen. Die KEV wird in marktnäherer Form weitergeführt, ganz wichtig ist, dass die maximale Umlage auf 2,3 Rappen erhöht wird. Das ist nicht viel Geld, umgerechnet auf einen Haushalt ergibt das 70 Franken pro Jahr. Das ist ein fairer Preis für den Ausstieg aus der Atomenergie und anderer dreckiger Stromproduktion. Interview: Tobias Graden