

Subventionen und Sonnenschein!

geschrieben von Hummel | 4. Februar 2010

Bei nüchterner Betrachtung zeigt sich jedoch schnell, dass viele Unternehmen der deutschen Solarbranche ohne umfangreiche Dauersubventionen nicht lebensfähig sind. Viele Geschäftsmodelle ähneln eher denen von Handelsunternehmen. Solarzellen werden in vielen Fällen in China gekauft und in Deutschland lediglich noch in „Rahmen“ eingepasst. Die entstandenen Module werden dann weiterverkauft. So finden auch Installations- und Dachdeckerbetriebe des Handwerks Eingang in die Beschäftigtenstatistik der Solarindustrie.

Bei nicht wenigen Solarunternehmen machen Materialaufwendungen 85 Prozent des Umsatzes aus. Der Großteil davon sind Käufe von Solarzellen. Selbstverständlich wird auch geforscht und entwickelt. Doch selbst der Bundesverband der Solarwirtschaft beziffert die F&E-Aufwendungen seiner Unternehmen für 2008 mit gerade 1,7 Prozent des Umsatzes.

Die Vergleichswerte in Hightech-Industrien, wie beispielsweise bei Nokia, liegen bei 12 Prozent. Die traditionelle Elektroindustrie, wie beispielsweise Siemens, kommt auf 5 Prozent, und selbst die Autoindustrie wendet wie Volkswagen durchschnittlich 3,3 Prozent des Umsatzes für Forschung und Entwicklung auf.

Auch die Wertschöpfung ist dank der hohen Materialimporte im Durchschnitt überraschend gering: Sie beträgt gerade 15 Prozent. In den traditionellen Branchen wie der Autoindustrie liegen die Vergleichswerte bei 25 Prozent und im Maschinenbau bei 31 Prozent.

Die Solarunternehmen haben in wenigen Jahren Außerordentliches geleistet. Nicht wenige der Erfolge waren aber nur aufgrund einer außergewöhnlichen Förderung möglich. Diese Förderung gibt es gleichzeitig auf mehreren Ebenen: Kaum ein Solarunternehmen, das nicht die Vorteile eines billigen Erwerbs erschlossener Gewerbegrundstücke in Anspruch nahm. Wo das Grundstück in einem Wissenschaftspark lag, ergaben sich meist noch günstigere Ansiedlungsmöglichkeiten. Äußerst günstig, weil gefördert, sind auch ehemalige Militärflächen in den neuen Bundesländern.

Soweit geforscht und entwickelt wird, kann auf Technologie- und Forschungsförderung zurückgegriffen werden. Länderprogramme ergänzen und erweitern dabei nicht selten Bundesprogramme und stocken die Förderung weiter auf. Dort, wo private Banken trotz hoher Renditeversprechen von 10 Prozent nicht zur Finanzierung bereit sind, stehen öffentliche Banken bereit. Der im August 2009 eröffnete zweitgrößte Solarpark der Welt in Lieberose im Land Brandenburg wird finanziert durch die KfW, die Bremer Landesbank, die Landesbank Hessen-Thüringen und die Nord LB.

Eine weitere Förderungsmöglichkeit ergibt sich durch die Bundesanstalt für Arbeit. Nicht nur Trainings- und Qualifizierungsmaßnahmen werden bezuschusst. In nicht wenigen Fällen lassen sich auch Geringqualifizierte zu niedrigen Stundensätzen beschäftigen. Die großzügigste Förderung aber ist das Erneuerbare-Energien-Gesetz. Staatliche Abnahmegarantien sind typisch für Planwirtschaften. Das EEG bietet nicht nur eine Kauf-, sondern zusätzlich auch noch eine äußerst attraktive Preisgarantie. Der politisch festgesetzte Preis, die Einspeisevergütung, beträgt aktuell zwischen 28 und 39 Cent, der Marktpreis liegt dagegen bei 6 Cent.

Ist nicht das Umsatzwachstum ein Erfolgsindikator? In kaum einer anderen Branche gibt es so viele Abhängigkeiten untereinander wie in der deutschen Solarbranche. Es gibt viele Wettbewerber, aber mehrheitlich vergeben subventionierte deutsche Solarunternehmen wiederum Aufträge an andere subventionierte deutsche Unternehmen. Das verzerrt den Markt und bläht Umsätze bisher künstlich auf.

Zeigen nicht aber die Exporterfolge, wie wettbewerbsstark deutsche Solarunternehmen sind? Selbst auf diesem Feld ist Zurückhaltung bei der Bewertung angebracht. Es gab in der Vergangenheit Exporterfolge, aber vor allem dort, wo ebenfalls subventioniert wurde. Spanien ist dabei ein Musterbeispiel. Kaum wurde 2009 die dortige Förderung reduziert, brachen die Exportmodelle deutscher Unternehmen in sich zusammen. Wenn es noch eines Beweises für die Streuverluste des EEG bedarf, dann sind es die Erfolge der chinesischen Unternehmen.

So erwirtschaftet das chinesische Unternehmen Suntech rund 44 Prozent seines Umsatzes 2009 in Deutschland. Die Gewinnmarge des Unternehmens beträgt 20 Prozent. Das Unternehmen ist kein Einzelfall. Chinesische Unternehmen haben mittlerweile in Deutschland einen Marktanteil von 20 Prozent.

Die großzügige Subventionierung hat viele deutsche Unternehmen träge gemacht: Statt sie selbst zu entwickeln oder die Wirkungsgrade zu verbessern, wurden Solarzellen eingekauft.

Das Ergebnis ist deprimierend. Trotz der weltweit großzügigsten Förderung gehört mit Q-Cells nur ein Unternehmen mit Sitz in Deutschland zu den zehn größten Solarzellen-Herstellern. Die Wettbewerber sind Sharp, Kyocera und Sanyo aus Japan, First Solar und Sun Power aus den Vereinigten Staaten, JA Solar und Sun Tech Power aus China und Motech aus Taiwan.

Dank großzügiger staatlicher Unterstützung haben viele deutsche Solarunternehmen ohne eigene Expertise breit diversifiziert oder in anderen Fällen weltweit ohne ausreichende Marktanalyse expandiert. Kaum ein Unternehmen, das nicht seit Einführung des EEG weltweit zeitgleich auch Dutzende von Minderheitsbeteiligungen eingegangen ist.

Dank großzügiger Förderung der Arbeitsagenturen wurde bei der

Modulfertigung vielfach auf Handarbeit anstatt auf Automatisierung gesetzt. Viel zu spät werden erst jetzt Produktionstechnologien aus der Automotive-Industrie eingesetzt. Nach einer aktuellen Studie des

Marktforschungsunternehmens „The Information Network“ vom September 2009 liegen Solarmodule im Durchschnitt 122 Tage auf Lager. Kein Autozulieferer wäre bei einem solchen Produktionsprozessmanagement wettbewerbsfähig. Die Förderung alternativer Energien ist ein wichtiges Anliegen. Die Zeit ist nun aber reif für Wettbewerb.

Nachtrag der EIKE Redaktion: Aber bitte ohne EEG!

Aus der FAZ 12. Januar 2010 Standpunkt:: Wolfgang Hummel, Hochschule für Technik und Wirtschaft in Berlin Frankfurter Allgemeine Zeitung,