

„Grid Parity“ eröffnet Chancen für den Elektrogroßhandel

Das aktuelle Marktumfeld der Photovoltaik-Branche (PV) ist von einer starken Konsolidierungswelle geprägt. In der gesamten Wertschöpfungskette vom Hersteller über Großhandel bis hin zum Installateur prägen hohe Verluste und Unternehmenszusammenschlüsse das Bild.

Hauptursache dafür sind die wiederholt deutlich reduzierten Fördersätze, massive Lagerbestände und Überkapazitäten. Trotz ausbleibender weiterer Vergütungssenkung zur Jahresmitte belebt sich die Nachfrage derzeit kaum. Hersteller, Systemhäuser und Händler sind daher weiter gezwungen, ihre Preise signifikant zu senken und Abschreibungen auf Lagerbestände vorzunehmen. Sämtliche Marktteilnehmer stehen unter erheblichem Druck. Es ist davon auszugehen, dass sich bis Ende des Jahres das Preisniveau je kWp (Kilowatt Peak) im Vergleich zu 2010 um bis zu 30 Prozent reduzieren wird. Zusammen mit der deutlichen Nachfrageabschwächung führt dies im Extremfall zu einer Halbierung des Marktvolumens von 14,5

Milliarden EUR im Boomjahr 2010 in Deutschland.

Es ist ein trauriges Bild, das der ehemalige Vorzeigemarkt PV derzeit abgibt. Doch ein Silberstreifen ist nach der Konsolidierungswelle zumindest für den deutschen Solarhandel auszumachen. Sobald die Investition in eine PV-Anlage nicht mehr subventionsgetrieben ist, wird die Nachfrage gerade aus dem privaten Sektor wieder deutlich zunehmen. Diese Nachfragebelebung ist nach dem Erreichen der so genannte „Grid-Parity“ zu erwarten, also ab dem Punkt bei dem PV-Strom in der Erzeugung gleich oder weniger als Strom vom Energieversorger kosten wird. Ab diesem Punkt rentiert sich eine PV-Anlage auch ohne staatliche Einspeisevergütung. Gerade für den deutschen Elektrogroßhandel können daraus starke Wachstumsimpulse resultieren. Zentrale Frage dabei ist, wann „Grid-Parity“ in Deutschland zu erwarten ist und welche Implikationen daraus für den Elektrogroßhandel erwachsen.

Legt man die gegenwärtigen Annahmen zu Strompreis-, PV-Anlagenkosten, PV-Anlagenleistung und Finanzierungs-

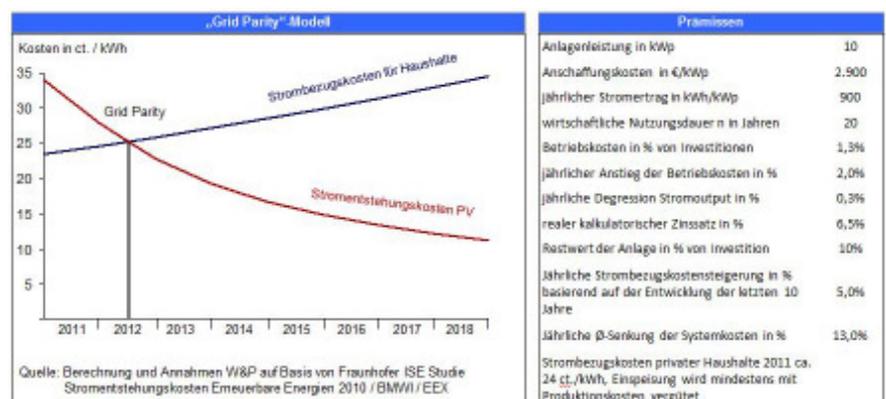


Florian Kaiser ist Senior-Projektleiter und Branchenverantwortlicher Regenerative Energien bei Dr. Wieselhuber & Partner.



Marcel Mergel ist Projektleiter im Team Regenerative Energie bei Dr. Wieselhuber & Partner.

situation zu Grunde, zeigt sich ein interessantes Bild. Nach dieser Berechnung (siehe untenstehende Abbildung) mit tendenziell vorsichtigen Prämissen



ergibt sich für eine im Jahr 2012 in Süddeutschland installierte Anlage bereits die Parität zwischen Stromerzeugungs- und Strombezugskosten.

Die unmittelbar bevorstehende „Grid Parity“ mag überraschen, doch sie ist insbesondere durch den Preisanstieg der Strombezugskosten (EEG-Umlage und steigende Rohstoffkosten bei den fossilen Energieträgern) bei gleichzeitig massivem Preisrückgang der PV-Systemkosten begründet. Ursache für diesen Preisverfall ist wiederum der starke Konsolidierungsdruck der Branche.

Sobald „Grid Parity“ erreicht ist, wird es zunehmend attraktiver für Privatpersonen mit geeigneter Fläche, eine PV-Anlage zu installieren. In Kombination mit Energiespeicherlösungen, „Smart Building“-Lösungen und der sich mittelfristig entwickelnden „E-Mobilität“ ergeben sich starke, für den Elektrohandel relevante Impulse. Der PV-Markt wird mittelfristig in eine Phase der Reifung übergehen, die mehr als heute durch eine nachhaltige Nachfrage und geringere Preissenkungen charakterisiert sein wird.

Die verstärkte Nachfrage nach PV-Lösungen wird zu einem weiteren Ausbau der dezentralen Stromversorgung führen. Hierbei kommt Energiespeicherlösungen eine bedeutende Rolle zu, die es Privathaushalten ermöglicht, von der eigenen PV-Anlage produzierten, überschüssigen Strom zu speichern und diesen zu einem späteren Zeitpunkt ins Netz einzuspeisen oder selbst zu verbrauchen. Um den Eigenverbrauchsanteil weiter zu steigern, werden Energiespeicher mit einer intelligenten Verbrauchssteuerung kombiniert werden.

Obwohl zum jetzigen Zeitpunkt bereits erste Anbieter Energiespeicherlösungen am Markt anbieten, sind diese Geräte gegenwärtig noch zu teuer, um einen dauerhaft wirtschaftlichen Betrieb sicherzustellen. In den kommen-

den Jahren wird sich dieses Bild wandeln, da auch hier mit weiteren deutlichen Systempreisreduktionen zu rechnen ist.

Insgesamt bietet diese Entwicklung dem Elektrogroßhandel interessante neue Chancen. Durch die Neuausrichtung seiner Sortimente und Marktbearbeitung bieten sich Zukunftspotentiale, die dieser jetzt und nicht erst in zwei bis drei Jahren angehen sollte.

Welche Charakteristika zeichnen den PV-Markt der kommenden Jahre aus und welche Implikationen lassen sich daraus mittelfristig ableiten?

□ **Kunden und Größenklassen:** In Deutschland werden vor allem die kleineren eigenverbrauchsgetriebenen PV-Anlagengrößenklasse 5-20 kWp an Attraktivität gewinnen. Nachfrager sind hierbei Hauseigentümer. Bei Neubauten werden PV-Anlagen zunehmend Standard und bereits bei der Planung des Architekten und des Bauherren berücksichtigt.

□ **Kanalstruktur:** Durch die zunehmende Bedeutung asiatischer PV-Herstellern wird der Handel seine wichtige Rolle als Absatzmittler ausbauen können. Daneben werden nach der Marktkonsolidierung einige wenige nationale PV-Systemhäuser als Komplettdienstleister bestehen.

□ **Markteintritt neuer Anbieter:** Große Player wie z.B. Samsung, LG, Bosch und Siemens werden weiter verstärkt in den PV-Markt eindringen und bestehende Firmen übernehmen, um Marktzugang und PV-Kompetenz aufzubauen.

□ **Hersteller:** Asiatische Hersteller von Modulen und Wechselrichtern werden den PV-Markt noch stärker prägen als heute. Zahlreiche deutsche Hersteller werden aufgrund fehlender Wettbewerbsfähigkeit vom Markt verschwinden.

□ **Systeme:** PV-Anlagen werden zunehmend als standardisiertes System an-

geboten: Modul, Wechselrichter, Verdrahtung und Montagesystemen aus einem Guss. Spezielle PV-Kits werden als fertige Lösungspakete von Installateuren verbaut. Die Produkte entwickeln sich zur Commodity oder Massenware im Preiseinstieg, Premiumprodukte werden nur eine untergeordnete Rolle spielen, z.B. bei Gebäudeintegration oder komplexen Anforderungen. Die PV-Anlage wird ein Teilsystem des integrierten Smart Buildings.

□ **Installateure:** Die „Goldgräber“-Installateure werden den PV-Markt während der laufenden Konsolidierung verlassen. Die Trennung zwischen klassischen Elektroinstallateuren und Solarateuren wird sich immer mehr auflösen, sodass die Installateure umfassende elektrische Lösungen rund um das Smart Building anbieten. Der Elektrogroßhandel kann dabei mit seinem umfassenden Produktangebot als Komplettanbieter auftreten.

□ **Dienstleistungen:** Dienstleistungen spielen für den Installateur eine immer größere Rolle; das Geschäft für Wartung gewinnt an Bedeutung. Von Händlern und Herstellern werden Installateuren ganzheitliche Dienstleistungen angeboten, so dass sich die Installateure auf die Kundenakquisition und die reine Projektrealisierung konzentrieren können.

□ **Warenströme:** Die Komplexität der Supply Chain wird durch die Internationalisierung der Lieferantenstruktur zunehmen. Dies bedingt eine weitere Professionalisierung bei der Planung, Disposition und dem Supply Chain Management.

Strategische Implikationen und Stoßrichtungen

Die bereits begonnenen Marktveränderungen stellen für die Marktteilnehmer große Herausforderungen dar. Nur wer frühzeitig die richtigen Weichen stellt und die eigene Marktbearbei-

tungsstrategie adäquat anpasst, wird zukünftig profitieren können. Für die Marktplayer ergeben sich daraus konkrete Stoßrichtungen:

Für die **PV-Komponentenhersteller** steht die weitere Standardisierung und Harmonisierung der Produkte hin zum System im Vordergrund. Dem Großhandel werden optimal aufeinander abgestimmte Kit-Lösungen angeboten. Aufgrund des massiven Preisverfalls steht ein professionelles Kostenmanagement im Fokus. Mithilfe von Optimierungen im Bereich Rohstoffe, Komponenten, Prozessoptimierungen in der Produktion sowie Skaleneffekten über die Ausweitung der Produktionsmenge gilt es für die Hersteller, die Kosten weiter zu senken. Tragfähige, das heißt tatsächlich relevante und zu verteidigende Wettbewerbsvorteile spielen eine zentrale Rolle für den Markterfolg.

Gelingt es dem **Installateur**, sich hin zum Spezialisten von elektrischen Lösungen rund um das „Smart Building“ zu entwickeln, kann er von der wieder steigenden Nachfrage profitieren. Installateure müssen zukünftig ganzheitliche Systemlösungen des intelligenten Energiemanagements anbieten. Dazu gehören PV-Anlage, „Smart Home Systeme“ und zukünftig auch Energiespeicher.

Der **Elektrogroßhandel** kann seine Stärken des direkten Zugangs zur Zielgruppe der Installateure gegenüber dem Direktvertrieb und den PV-Systemhäusern stärker ausspielen. Der Aufbau eines vollständigen PV-Sortiments mit spezifischen PV-System-Kits und die gezielte Unterstützung der Elektroinstallateure stellen Handlungsfelder dar, um sich gegenüber den PV-Systemhäusern weiter zu differenzieren.

Die richtigen Weichen stellen

Mit dem Erreichen der „Grid Parity“ in naher Zukunft wird der PV-Markt im

unteren Anlagengrößensegment wieder einen signifikanten Wachstumsimpuls erhalten. Davon kann insbesondere der Elektrogroßhandel in Deutschland profitieren, wenn es ihm gelingt, sich als PV-System-Lieferant zu positionieren. Die PV-Komponentenhersteller werden weiterhin einem starken Konsolidie-

rungsdruck ausgesetzt sein. Für den Elektrogroßhandel bietet sich insgesamt die Chance, von der Konsolidierung und Veränderung der Branchenstruktur zu profitieren, wenn bereits heute die richtigen Weichen gestellt werden und dieses Branchensegment systematisch erschlossen wird.

30 Jahre Solarforschung

2011 feiert das Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE sein 30-jähriges Bestehen. Was am 1. Juli 1981 als Vision von Institutsgründer Prof. Adolf Goetzberger und einem Team aus 24 Forschungspionieren in Freiburg begann, ist längst Wirklichkeit geworden. Heute ist das Fraunhofer ISE mit rund 1 100 Mitarbeitenden das größte Solarforschungsinstitut Europas und weltweit einer der wichtigsten Impulsgeber und Forschungspartner für eine Energieversorgung aus 100 Prozent erneuerbaren Energien

Seit seiner Gründung forscht das Fraunhofer ISE an Solarzellen. Dabei wird die gesamte Wertschöpfungskette vom Silicium-Material bis

zum Photovoltaikmodul und -system optimiert. Aber auch alternative Photovoltaiktechnologien spielen eine Rolle. „Neben Siliciumsolarzellen forschen wir u.a. an Mehrfachsolarzellen aus dem Halbleitermaterial Gallium-Arsenid, die wir mit Fresnel-linsen kombinieren, welche das Sonnenlicht auf die Solarzellen konzentrieren“, sagt Andreas Bett, stellvertretender Institutsleiter und Bereichsleiter Solarzellen Material und Technologien. „So entstand in Freiburg die Firma Soitec Solar, ein High-Tech Unternehmen das heute mit über hundert Mitarbeitenden weltweit kommerzielle Konzentrator-Photovoltaikanlagen mit höchsten Wirkungsgraden baut.“

30 Jahre
Forschung für
die Energie-
wende: Das
Fraunhofer-
Institut für
Solare Energie-
systeme ISE in
Freiburg feiert
2011 sein 30-
jähriges
Jubiläum.

