

Interview mit Dr. Karl Kuhlmann, Vorstandsvorsitzender der S.A.G. Solarstrom AG

Welche Ziele haben Sie für 2011?

Wir wollen in 2011 einen Umsatz zwischen 260 und 280 Millionen Euro und ein EBIT zwischen 16 und 18 Millionen Euro erwirtschaften. Das wollen wir erreichen, indem wir insbesondere unsere internationale Expansion und den Ausbau unseres Servicegeschäftes weiter vorantreiben. Erklärtes Ziel ist in diesem Jahr auch der Wechsel in den Prime-Standard der Deutschen Börse.

Was ist Ihr Alleinstellungsmerkmal? Photovoltaik-Anlagen bauen ja viele Unternehmen.

Wir bieten Investoren eine umfassende Wertschöpfungskette aus einer Hand vom Ertragsgutachten über Planung, technische Due Diligence, Beschaffung, Bau, Betrieb und Anlagenüberwachung bis hin zu Optimierung, Repowering und - falls gewünscht - auch Rückbau. Diese Wertschöpfungskette mit einer umfassenden Datenbasis und langjährigen Erfahrung ist auf dem Markt einzigartig. Eine Photovoltaik-Anlage soll über mindestens 20 Jahre planbare Erträge erwirtschaften – das funktioniert nur, wenn die Planung und die Ertragsprognose stimmen, wenn die Qualität der Komponenten und die Auslegung passt und die Anlage auch überwacht wird, sodass Ausfälle oder Beeinträchtigungen sofort behoben werden können.

Wir haben den großen Vorteil, herstellerunabhängig zu sein – wir können alle Anlagenkomponenten je nach gewünschter Leistung optimal aufeinander abstimmen und Komponenten auf Basis von Performance, Qualität und Preis weltweit einkaufen. Und wir achten bei unseren Lieferanten auch darauf, dass unser Code of Conduct eingehalten wird, der beinhaltet beispielsweise die Einhaltung der Menschenrechte, Bekämpfung von Korruption und Kinderarbeit, Arbeits- und Gesundheitsschutz sowie Umweltschutz. Wir haben mit ausgewählten Herstellern qualitativ hochwertiger Komponenten langfristige Lieferverträge abgeschlossen. Mit diesen Herstellern arbeiten wir auch daran, die eingesetzten Komponenten technisch kontinuierlich weiterzuentwickeln.

Gefährden die beschlossenen oder angekündigten Kürzungen der Einspeisevergütungen in verschiedenen europäischen Ländern Ihre Prognose?

Nein, diese Kürzungen gefährden unsere Prognose nicht. Verschiedene Entwicklungen auf den europäischen Märkten waren absehbar und wir haben uns bereits darauf eingestellt. Deutschland war hier sicher Vorreiter. Wenn der weltgrößte Solarmarkt die Einspeisevergütungen kürzt, ziehen andere Märkte natürlich nach. Gleiches sieht man bei den regulatorischen Bemühungen weg von Freiflächen-Anlagen hin zu Aufdachanlagen. Als Dachanlagen spezialist sind wir aber weiterhin sehr gut in diesen Märkten positioniert und wir haben auch die Flexibilität, schnell neue Länder für unser Unternehmen zu erschließen, um einschneidende regulatorische Änderungen in einzelnen Märkten ausbalancieren zu können. Grundsätzlich wäre es zu wünschen, dass die Förderung der Photovoltaik – die in meinen Augen eine sehr gute und wertvolle Investition in die Zukunft ist – mit Verantwortung

und Augenmaß zurückgeführt wird, damit einerseits die Investitionssicherheit für Investoren gewährleistet ist, andererseits auch die Akzeptanz der Solarenergie in der breiten Bevölkerung nicht aufs Spiel gesetzt wird. Rückwirkende Änderungen und harte Kappungsgrenzen erreichen das genau nicht.

Kritiker der Photovoltaik führen an, dass Hartz IV-Empfänger in Deutschland die Rendite eines sowieso besser gestellten Immobilienbesitzers über ihre immer teurer werdende Stromrechnung zahlen.

Das höre ich in Diskussionen immer wieder und der Kausalzusammenhang, der zwischen Strompreiserhöhung und EEG-Umlage hergestellt wird, ist schlicht falsch. In den letzten drei Jahren ist der Preis für Industriestrom stabil geblieben, obwohl die EEG-Umlage hier mittlerweile 16,5 % des Strompreises ausmacht. Im Haushaltsstrompreis sind es nur 8,5 %, dennoch wird hier die Strompreiserhöhung für die Haushalte mit der erhöhten EEG-Umlage verargumentiert. Am Industriestrompreis ist jedoch sichtbar, dass die Großhandelspreise von den Energieversorgern sehr stabil gehalten werden konnten und keine signifikante Erhöhung notwendig war – nicht zuletzt aufgrund des gestiegenen Angebots durch die Einspeisung Erneuerbarer Energien. Die Preisvorteile, die an der Strombörse in den letzten drei Jahren mit deutlich niedrigeren Preisen sichtbar waren, werden nicht an die Verbraucher weitergegeben. Wir haben uns die Daten der vergangenen 10 Jahre angeschaut und die Haushaltsstrompreise sind jährlich durchschnittlich immer um 5 % angehoben worden, auch zu einem Zeitpunkt, an dem die EEG-Umlage noch gar nicht Thema war.

Die EEG-Umlage zeigt sehr transparent auf, welcher Anteil des Strompreises für Erneuerbare Energien aufgewandt wird – diese Transparenz würde ich mir für die Kosten konventioneller Energieträger auch wünschen. Die sind leider nicht auf der Stromrechnung nachvollziehbar, weil viele volkswirtschaftliche Kosten wie CO₂-Folgekosten oder auch Atomendlagerkosten auf die Zukunft verschoben und nicht beziffert werden.

Aber mehr als 50 % der EEG-Umlage sind Kosten für Photovoltaik, obwohl diese nur ca. 6 % der Stromerzeugung der Erneuerbaren Energien in Deutschland ausmacht.

Das zeigt erst einmal nur, dass gerade Photovoltaik von einer breiten Öffentlichkeit sehr gut angenommen wurde und die Anreizwirkung des EEG hier besonders erfolgreich war. Zudem wird mit diesen Mitteln eine dezentrale Energieform gefördert, die es Verbrauchern langfristig ermöglicht, eine gewisse Autarkie für ihren Strombedarf zu gewinnen.

Natürlich muss man im zweiten Schritt darüber nachdenken, wie man dieses Ungleichgewicht beseitigt, und zwar ohne eine Zukunftstechnologie wie Photovoltaik mit einem gerade entstehenden Massenmarkt abzuwürgen und vor allem ohne die verschiedenen erneuerbaren Energieträger gegeneinander auszuspielen. Das wäre absolut fatal, denn wir werden langfristig keine Alternative zu den Erneuerbaren Energien haben. An vielen Standorten in Deutschland ist Windenergie sinnvoll und auch Biogas-Anlagen haben ihre Berechtigung. Offshore-Windparks hingegen halte ich aufgrund der nicht vorhandenen Leitungswege für genauso kritisch wie Biogasanlagen, die mit Biomasse von Feldern betrieben werden, auf denen eigentlich Lebensmittel wachsen sollten - gleiches gilt natürlich auch für Photovoltaik-Freiflächenanlagen auf landwirtschaftlich nutzbaren Flächen.

Wie gefährlich sind Änderungen der politischen Rahmenbedingungen wie Einspeisevergütungsregelungen oder Steuervorteile für Ihr Geschäftsmodell generell?

Ein Geschäftsmodell auf Basis von politischen Rahmenbedingungen aufzubauen, wäre unseres Erachtens höchst fragwürdig. Natürlich hat die Förderung regenerativer Energien in Deutschland und auch in anderen Ländern dem Markt einen deutlichen Push gegeben. Aber auch langfristige Förderungen laufen irgendwann aus. Darauf müssen und werden wir uns einstellen. Drei Aspekte helfen uns dabei: Der Preis von Komponenten einer Solaranlage ist bereits durch den Ausbau von Produktionskapazitäten gesunken und wird mittel- bis langfristig durch eine Verbesserung der eingesetzten Technologie weiter sinken. Das heißt, dass nach unserer Einschätzung Solaranlagen in absehbarer Zukunft Strom zu wettbewerbsfähigen Preisen produzieren können. In vielen Ländern mit hoher Sonneneinstrahlung könnten wir bereits heute Strom aus Photovoltaik zu einem dem Haushaltsstrompreis vergleichbaren Preis liefern – es fehlt vielfach jedoch noch an der notwendigen Netzinfrastruktur oder entsprechend günstigen Speichermöglichkeiten. In solchen Märkten können wir die Vorteile der Photovoltaik – Dezentralität, sehr geringe Betriebskosten, sehr gute CO₂-Bilanz und volle Recyclingfähigkeit – voll ausspielen.

Der zweite Aspekt ist die Preisentwicklung konventioneller Energieträger. Fossile Brennstoffe sind endlich, wir müssen also langfristig von einem weiteren Preisanstieg ausgehen. Wenn die Bezugspreise für Strom wie bisher jährlich um durchschnittlich 5 % steigen, die Kosten für eine Photovoltaik-Anlage aber weiter sinken, wird die Produktion von Strom zu gleichen Kosten – Grid Parity – daher nur eine Frage der Zeit sein. Es ist unser erklärtes Ziel, in spätestens 10 Jahren auch eine Grid Parity zum Industriestrompreis zu erreichen. Ein Massenmarkt für Photovoltaik, der hierfür entscheidende Voraussetzung ist, konnte erst durch die Förderung der Solarenergie entstehen.

Der dritte Aspekt ist Nachhaltigkeit – Unternehmen werden zukünftig und teilweise auch heute schon an ihrer CO₂-Bilanz gemessen werden. Solarenergie ist eine hervorragende Möglichkeit, die CO₂-Bilanz positiv zu beeinflussen. Insbesondere nachhaltig orientierte Anleger werden sicher zukünftig genau hinschauen, ob Unternehmen tatsächlich einen ernsthaften Beitrag zur CO₂-Reduktion leisten wollen, oder mit Emissionszertifikaten nur ihren CO₂-Ausstoß in andere Länder verschieben.

Welche Märkte stehen in 2011 bei der S.A.G. Solarstrom AG im Fokus?

Deutschland, Italien und Frankreich sind sicher in 2011 unsere Kernmärkte. In Deutschland werden wir in diesem Jahr an einem 23 MWp-Projekt auf den Dächern eines Logistikdienstleisters arbeiten, in Italien bauen wir in der Region Venedig ein 48 MWp-Freiflächenprojekt. In Frankreich haben wir einige hochinteressante, bereits genehmigte Projekte, darunter Neubauten landwirtschaftlicher Hallendächer oder auch Dachsanierungen. Natürlich beobachten wir auch andere europäische und angrenzende Märkte sehr genau, darunter beispielsweise Großbritannien, Bulgarien oder die Türkei. Interessant sind auch Märkte wie Benelux, in denen nicht eine Einspeisevergütung im Vordergrund steht, sondern die eine zwar noch kleine, aber gezielte Nachfrage nach Strom aus Erneuerbaren Energien haben.

Was ist mit USA – wann setzen Sie hier die ersten Projekte um?

Unser Fokus liegt zurzeit auf Europa. Die USA werden in den nächsten Jahren sicherlich ein sehr spannender Markt, aber sicher kein einfacher, aufgrund der von Bundestaat zu Bundesstaat unterschiedlichen Gesetzgebung und Fördermechanismen. Mit unserer Service-Tochter meteocontrol North America sind wir an diesem Markt ganz nahe dran und können alle Entwicklungen unmittelbar verfolgen. So haben wir die Möglichkeit, bei passender Gelegenheit recht schnell reagieren zu können.

Wie läuft das Geschäft der meteocontrol North America an?

2011 ist ein Aufbaujahr, in dem es vor allem darum geht, Kontakte und Strukturen aufzusetzen. Erste vielversprechende Kontakte haben wir bereits. Für diese doch noch sehr kleine Serviceeinheit rechnen wir insgesamt aber nur mit sehr überschaubaren Anlaufkosten.

Wie sehen Sie die Preisentwicklung bei den Komponenten?

Die Komponentenpreise haben aufgrund der ausgeweiteten Produktionskapazitäten der Hersteller und der schwächeren europäischen Märkte deutlich nachgegeben. Wir sichern in erster Linie das Volumen, das wir für unser Wachstum benötigen, haben aber marktpreisabhängige Gleitklauseln in den Verträgen, sodass wir auch bei sinkenden Preisen keine negativen Auswirkung auf unser Geschäft befürchten müssen. Käufe auf dem hochvolatilen Spotmarkt sind hingegen für uns keine Option. Wir tragen dafür Sorge, dass unsere Kunden beste Performance zum besten Preis-Leistungsverhältnis erhalten, und das können wir nur gewährleisten, wenn Qualität unser Maßstab ist. Für uns haben sich die langfristigen Liefervereinbarungen mit unseren Systempartnern in jedem Fall ausgezahlt, weil wir uns so einerseits hochqualitative Komponenten in ausreichender Menge sichern, andererseits aber auch von der Marktpreisentwicklung profitieren konnten.

Sie haben den eigenen Photovoltaik-Anlagenbestand vor kurzem auf 25 MWp ergänzt. Wie sehen Ihre Pläne mit diesem Portfolio aus?

Wir wollen jährlich – natürlich unter Berücksichtigung der zur Verfügung stehenden Mittel – zwischen 4 und 6 MWp dazukaufen. Unser Anlagenbestand hat drei wesentliche Vorteile: zum ersten haben wir dadurch planbare Erträge, zum zweiten liefern uns diese Anlagen wertvolle Hinweise und Daten hinsichtlich Wartungs- und Optimierungsbedarf oder Degression. Die Anlagen sind eine Art Toolbox für uns, mit der wir unser Angebot kontinuierlich verbessern. Außerdem hat sich immer wieder gezeigt, dass Kunden und Lieferanten unser aus dem täglichen Betrieb stammendes Know-how besonders zu schätzen wissen und auch gerade deshalb gerne mit uns zusammen arbeiten. Käufer von Großprojekten schätzen es, wenn wir selbst in Teile des Projektes investieren und natürlich auch Überwachung, Operations und Maintenance übernehmen. So sichern wir die Erträge des Investors genauso wie unsere eigenen.

Und drittens schließlich sehen wir mittelfristig in den eigenen Anlagen interessante Assets, z.B. für Partner wie beispielsweise große Energieversorger, die gezielt in regenerative Energien investieren wollen. Davon würde gleichzeitig auch das Projektierungsgeschäft – unser eigentliches Kerngeschäft – profitieren, wenn der Partner diese Parks erweitern oder

neue bauen würde. Wir müssen nicht das gesamte Portfolio als Anlagevermögen auf unserer eigenen Bilanz haben, um von den genannten Vorteilen weiter profitieren zu können.

Wie sieht zurzeit die Finanzierungssituation für das Projektgeschäft aus?

In Deutschland sind Projektfinanzierungen bei kleineren Anlagen meist kein Thema. Größere Anlagen benötigen etwas mehr Zeit, sind aber ebenfalls meist unproblematisch. Die Finanzierung von Projekten wird umso schwieriger, je weiter das Projekt von der finanzierenden Bank entfernt ist. Deshalb greifen wir bei der Projektfinanzierung im europäischen Ausland meist auf lokale Banken zurück, die landestypische Problemstellungen besser kennen. Grundsätzlich kann man aber sagen, dass sich sehr gute, qualitativ hochwertige Projekte recht gut finanzieren lassen.

Wir werden aber auch Teile der meist teuren Projektzwischenfinanzierung mit Finanzmitteln aus den beiden Anleihe ersetzen, die wir im Herbst und jetzt im Frühsommer platziert haben. Damit haben wir einen Margenhebel, mit dem wir unsere Profitabilität steigern können.

Sie haben von einer Zielmarge über 10 % gesprochen als sie die Anleihe begeben haben. Ist das nach wie vor Ihr Ziel?

Langfristig ist es natürlich unser Ziel, eine solche Marge zu erreichen. Kurz- und mittelfristig bleiben wir zunächst bei unserer Zielmarge zwischen 5 und 10 %. Dazu ist der Hebel noch zu klein, um das schneller zu erreichen. In jedem Fall wirken aber die Mittel aus den Anleihen schon als Wachstumsbeschleuniger, was man an unseren ambitionierten, wie wir aber meinen realistischen Prognosen für 2011 sehen kann.

Planen Sie einen weiteren Mitarbeiteraufbau in 2011?

Ja, wir rekrutieren zurzeit eigentlich permanent in allen Ländern, in denen wir tätig sind. Schwerpunktmäßig suchen wir Ingenieure und Servicetechniker.

Erste Konsolidierungen sind am Solarmarkt zu beobachten. Schauen Sie sich aktiv um?

Wir sind überzeugt, dass wir die Voraussetzungen dafür geschaffen haben, weiteres Wachstum aus eigener Kraft zu realisieren. In einer aktiven Rolle im Konsolidierungsprozess sehen wir die S.A.G. Solarstrom AG zurzeit nicht, das kann bei einem geeigneten Target, das uns einen schnelleren Markteintritt oder eine höhere Marktabdeckung in einem neuen Zielmarkt ermöglicht, aber ganz anders aussehen. Attraktive Ergänzungen sind für uns durchaus vorstellbar.

Sie planen den Ausbau des Servicegeschäfts. Wie wollen Sie das vorantreiben?

Zurzeit werden unsere bestehenden exklusiven Partner geschult, um zukünftig verstärkt auch Serviceaufgaben zu übernehmen – von der Reinigung einer Solaranlage bis hin zur Ertragsoptimierung. Wir sind davon überzeugt, dass diese Dienstleistungen zukünftig verstärkt nachgefragt werden. Die Kundenakquisition wird sowohl über unsere Partner als auch die S.A.G. Solarstrom AG erfolgen.

Welche Bedeutung hat Nachhaltigkeit für die S.A.G. Solarstrom AG?

Wir sind in mehrfacher Hinsicht ein nachhaltiges Unternehmen – ökologisch, ökonomisch und sozial. Solarunternehmen sind nicht automatisch nachhaltige Unternehmen, weil sie auf ökologische Weise Strom produzieren. Wir ermöglichen Investoren die Produktion erneuerbarer Energien, wir erzeugen selbst Solarstrom, wir vermeiden CO₂-Emissionen in unserem Geschäftsbetrieb. Unser Anspruch ist auch, dass unser Unternehmen nachhaltig Gewinn erwirtschaftet, sichere Arbeitsplätze bietet und Verantwortung übernimmt. Das tun wir beispielsweise mit unserem Projekt „Mehr Energie für Kinder“, bei dem wir SOS-Kinderdörfer mit Solaranlagen unterstützen. Ethisches und verantwortliches Handeln sind elementare Geschäftsgrundsätze der S.A.G. Solarstrom AG. Das gilt auch wie eingangs erwähnt für die Zusammenarbeit mit Lieferanten. Wir versuchen also, die drei Dimensionen der Nachhaltigkeit in der Unternehmensgruppe in Einklang zu bringen.