

Starkes Team

Dr. Winfried Hoffmann, Sprecher der Geschäftsführung der RWE Schott Solar GmbH, und Michael Harre, Mitglied der Geschäftsführung, Marketing und Vertrieb, über die Stärken des neuen Joint Ventures und Perspektiven der Photovoltaik.

Welche Gründe gab es für die Entscheidung, die neue Fabrik in Deutschland zu bauen?

Hoffmann: Hier gibt es einen deutlich wachsenden Markt für Photovoltaik. Dazu haben das 100.000-Dächer-Programm ebenso beigetragen wie das Energie-Einspeise-Gesetz. Entsprechend unserer Philosophie produzieren wir dort, wo die Märkte sind. Ein weiteres Argument war die Technologiekompetenz im Bereich Produktion und Entwicklung von Solarstromkomponenten.

Wo nimmt die Solarenergie außer in Deutschland noch eine derartige Entwicklung?

Harre: Zum Beispiel in Japan. Nach der Kyoto-Konferenz hat die japanische Regierung bereits Mitte der 90er-Jahre die Photovoltaik als wichtig definiert, um den Klimaschutzziele näher zu kommen. So entwickelte sich der Photovoltaik-Markt dort schnell zu dem heute größten Absatzgebiet mit jährlich weit über 100 Megawatt. Auch in USA wurden erhebliche Unterstützungsprogramme für erneuerbare Energien generell und spezifisch für Solarstrom durchgeführt. In Deutschland erlebte die Photovoltaik seit 1999 einen Boom, der den Markt von 1999 bis 2001 um 40 Prozent pro Jahr auf zirka 80 Megawatt in 2001 wachsen ließ.

Welche Fortschritte macht die Installation der Prozessanlagen in Alzenau?

Hoffmann: Der Ausbau der Kapazitäten liegt im Plan, wobei wir alle Produktionsstandorte erweitern. Beim größten Vorhaben, dem Bau unserer „SmartSolarFab“ in Alzenau, ist bereits die erste Zell-Linie installiert und wird in Kürze in einen vollkontinuierlichen Betrieb überführt. Die ersten Anlagen für unser einzigartiges Waferziehverfahren, das so genannte EFG-Verfahren, sind bereits installiert. Die erste Modul-Linie wird dieses Jahr folgen.

Welche Vorteile versprechen Sie sich durch das Joint Venture?

Harre: Für den Ausbau unserer Kapazitäten auf 100 Megawatt ist hohe Kompetenz in Technologie, Produktion und Automatisierung erforderlich. Die frühere RWE Solar hat hier in den vergangenen 30 Jahren großes Know-how aufgebaut. Durch das Zusammengehen mit Schott, dessen Unternehmenserfolg seit über 100 Jahren auf der Entwicklung und Herstel-

lung von industriellen Produkten – vor allem Glas und Beschichtungen – beruht, werden wir unsere ambitionierten Ausbaupläne noch schneller realisieren und große Produktivitätsfortschritte erzielen können.

Wie führt man ein Unternehmen paritätisch?

Hoffmann: Für beide Unternehmen sind Joint Ventures nicht neu. Wir sehen die paritätische Verteilung als Chance, in einem starken Team die Ideen aller einzubeziehen und nach gemeinsamen Lösungen zu suchen.

Besteht langfristig das Ziel, im Bereich Photovoltaik weltweit die Nummer 1 zu werden?

Harre: Die RWE Schott Solar ist auf allen Wertschöpfungsstufen – Wafer, Zellen und Module – weltweiter Technologieführer. Für den wirtschaftlichen Erfolg brauchen wir im Vergleich zum Wettbewerb vergleichbare Economy-of-Scale-Effekte. Den Grundstein dafür haben wir mit unseren Ausbauplänen gelegt.



Wer sind die wichtigsten Konkurrenten und wie aktiv sind sie im deutschen Markt?

Hoffmann: Die Photovoltaik ist schon heute ein globaler Markt – Konkurrenten sind japanische Unternehmen wie Sharp oder Kyocera, die den Vorteil eines starken heimischen Marktes haben. Auch die Aktivitäten der Ölmultis Shell und BP werden von uns genau verfolgt. Wir erwarten insgesamt eine weitere Konsolidierung des Wettbewerbs. Wir selbst werden in den nächsten drei Jahren über 200 Millionen Euro in neue Produktionsanlagen investieren, um konkurrenzfähige Kostenstrukturen zu erhalten.

Was sagen Sie zu dem Vorwurf, Photovoltaik sei zu teuer?

Harre: Das ist zu pauschal. Von den im Jahr 2000 verkauften Flächen, etwa 2,5 Millionen Quadratmeter, wurden rund 50 Prozent dort

eingesetzt, wo der Solarstrom die kostengünstigste oder einzige Lösung war. Vor allem Anlagen ohne Netzanbindung rechnen sich. Das gilt auch in Deutschland, beispielsweise bei Notrufsäulen oder Verkehrsschildern an Autobahnen, wo eine leitungsgebundene Stromzuführung sehr teuer wäre.

Die neue Fabrik soll dazu beitragen, die Kosten weiter zu senken. Welche Möglichkeiten sehen Sie hier?

Hoffmann: Mit unseren Ausbauplänen sehen wir ein großes Potential zur Produktivitätssteigerung und Kostensenkung. Die konsequente Berücksichtigung von Prozessoptimierungsmaßnahmen ist der Schlüssel hierfür.

Kritiker bemängeln, dass Marktunterstützungsprogramme die technologische Weiterentwicklung verhindern – stimmt das?

Harre: Das Gegenteil ist der Fall! Bei richtigen Rahmenbedingungen wird ein hoch wettbewerbsorientierter Markt geschaffen, in dem nur die besten Produkte eine Chance haben.

Mit ambitionierten Ausbauplänen wollen die Geschäftsführer Dr. Winfried Hoffmann (rechts) und Michael Harre (links) große Produktivitätsfortschritte bei der Solarzellenfertigung erzielen.

Derzeit dominiert die Silizium-Wafer-Technologie. Wie geht es mit der alternativen Dünnschicht-Technik, über die Sie auch verfügen, weiter?

Hoffmann: Die Dünnschicht-Technik wird die kristalline Silizium-Technik nicht ersetzen, sondern neue Anwendungen erschließen. Beispiele unserer „ASI“-Dünnschicht-Technik sind die Stromversorgung im Consumerbereich oder die großflächige Integration von zum Beispiel semitransparenten Modulen im Fassadenbau.

Das Interview führte Klaus Jopp