

Photovoltaik Marktmodell 2011- Zusammenfassung

Erfahrung aus 2010:

1. erwartete starke Absenkung führt zu Schlussverkaufs-Effekt und höheren Installationszahlen vor allem im Vormonat (erwartete Absenkung: 16% zum 1.7.2010)
2. erwartete niedrige Absenkung führt zu Schlussverkaufs-Effekt und höheren Installationszahlen vor allem im Vormonat (erwartete Absenkung: 3% zum 1.10.2010)

Risiken des vorliegenden Vorschlags von Seiten der Bundesregierung zu einer einmaligen Absenkung zum 1.7.2011 in Höhe von bis zu 15%:

1. erneuter Schlussverkaufseffekt im Juni wie in 2010 zum 1.7.2010
2. Aufgrund der Eigenheiten des 2011er Marktes kommt die Absenkung zum 1. Juli 2011 nicht zum Tragen, da in den ersten Monaten des Jahres die Photovoltaik-Module womöglich vor allem nach Italien verkauft werden und sich die Dynamik auf dem deutschen Markt erst nach dem vorgesehenen Bemessungszeitraum entfaltet.

Lösung- ein neues Marktmodell

- A) Aufteilung der vorgezogenen marktabhängigen Vergütungsabsenkung auf 4 Termine (statt einmal max. 15% Absenkung, 4 mal 3,75% Absenkung)
- B) Übertragung nicht abgegriffener Absenkungen auf die Folgetermine

Konkretisierung zu A)

Absenkungsdatum	Anrechnungszeitraum	Degressionshöhe (gesamt max. 15%)
1. Mai	Februar, März	max. 3,75%
1. Juli	April, Mai	max. 3,75%
1. September	Juni, Juli	max. 3,75%
1. November	August, September	max. 3,75%

Beispiel Konkretisierung zu B)

Im März und April werden aufgrund der zunächst noch schleppenden Marktentwicklung aufs Jahr umgerechnet 3600 MW errichtet, wodurch nur ein Fünftel der Degressionsmöglichkeit von 3,75%; d.h. 0,75% ausgeschöpft wird. Die verbleibenden drei Prozentpunkte werden auf den 1. Juli übertragen, wodurch sich dann eine Absenkung in Höhe von maximal 6,75% ergibt.

Würde im April, Mai der Markt etwas anziehen und eine Degression zum 1. Juli in Höhe von 5% fällig, würden die verbleibenden 1,75% auf den 1. September übertragen.

Lösungsvariante im Falle zeitlicher Verzögerung

Sollte sich die Verabschiedung des Gesetzes verschieben und daraus ableitend gute Argumente gegen den ersten Mai als Zeitpunkt der ersten Absenkungsstufe sprechen, könnte das Degressionsmodell auf drei Absenkungsstufen mit jeweils bis zu 5% statt 3,75% Absenkung; z.B. zum 1.7.; 1.9., 1.11. reduziert werden, was immer noch deutlich vorteilhafter wäre, als eine einmalige Absenkung zum 1. Juli.

Freilandanlagen

Wegen der langen Vorlaufzeiten der Planung sollte die Anpassung der Vergütung in Monatsstufen erst ab dem 1.1.2012 im Rahmen der regulären EEG- Novelle erfolgen. Sonst würden Ziele wie die Rekultivierung von Konversionsflächen oder auch eine sinnvolle Nutzung von verbrauchernahen Gewerbeflächen konterkariert bzw. vollständig unterbunden.

Erläuterungen zum Marktmodell 2011

Erfahrungen

Das BMU hat nach Rücksprache mit dem BSW einen Vorschlag zur unterjährigen Vergütungsabsenkung bei der Photovoltaik für 2011 ausgearbeitet. Dieser Vorschlag wurde am 02. Februar vom Bundeskabinett bestätigt und in eine Formulierungshilfe gefasst. Der federführende Umweltausschuss des Bundestages befasst sich mit dem Vorschlag am 09. Februar.

Die Parlamentarier werden den Vorschlag beraten und die abschließende Entscheidung über die Ausgestaltung treffen.

Die Formulierungshilfe geht grundsätzlich in die richtige Richtung. Sie baut auf der Erkenntnis auf, dass Überkapazitäten bei der globalen Modulproduktion auch in diesem Jahr zu deutlich fallenden Preisen führen können. Fallende Preise bewirken bei gleichbleibender Vergütungshöhe einen deutlichen Anstieg der Nachfrage. Sollte die Nachfrage zu stark ansteigen, würden sowohl das Photovoltaik-Ausbauziel der Bundesregierung als auch möglicherweise der Korridor der PV-Roadmap des BSW überschritten werden.

Andererseits bieten fallende Preise auch die Möglichkeiten, zu Kosteneinsparungen, in dem die Vergütung abgesenkt wird. Dieser Ansatz wurde bereits im letzten Jahr verfolgt.

Die Erfahrungen des Jahres 2010 machen aber auch deutlich, dass gut gemeinte Absenkungsschritte zu Friktionen führen können. Es gilt, aus den Erfahrungen des letzten Jahres zu lernen.

Folgende Erfahrungen können aus dem Jahr 2010 gezogen werden:

1. Fallen angekündigte Degressionsschritte aus der Sicht der Nachfrager zu hoch aus, kommt es insbesondere im Vormonat der Absenkung zu einem deutlichen Anstieg der Installationen. Die Ankündigung, dass zum 01. Juli 2010 die Vergütungssätze um 16 Prozent gesenkt werden, hat dazu geführt, dass im Juni 2010 2100 MW Photovoltaik installiert wurden.
2. Halten sich die angekündigten Degressionsschritte aus Sicht der Nachfrager in Grenzen, bleibt der Markt ruhig; so geschehen im September 2010, vor der Absenkung am 1. Oktober in Höhe von 3 Prozent.
3. Das Modell der unterjährigen Degression wirkt: Die Zubauzahlen sind 2010 zurückgegangen. Im Oktober 2010 lag die neu installierte Leistung sogar unter der des Vorjahresmonats. Für die Monate November und Dezember liegen noch keine statistischen Daten der Bundesnetzagentur vor. Allerdings ist zu vermuten, dass in diesen beiden Monaten die Installationsraten möglicherweise deutlich unter denen des Vorjahres lagen.

Aus den Erfahrungen lernen

Wir lernen folglich aus den Erfahrungen, dass Preissenkungen über unterjährige Vergütungssenkungen aufgegangen werden können. Zu hohe Vergütungsabsenkungsschritte sind dabei zu vermeiden, damit keine zusätzliche Marktdynamik erzeugt wird. Mehrere an die Marktentwicklung angepasste kleine Absenkungsschritte erscheinen damit zielführend.

Spezifika des Photovoltaik-Marktes 2011

Dynamisierung des EEG (Marktmodell)

Der Photovoltaikmarkt hat sich seit 2005 internationalisiert und legt eine Dynamik in der Entwicklung an den Tag, welche die als „schnell“ bekannten Märkte für Computer oder Flachbildschirme „langsam“ wirken lässt. Immer bessere Produktionsmethoden und massive Fortschritte bei den Halbleitern und in der Leistungselektronik ermöglichen eine schnellere Anpassung der EEG- Vergütung. Eine Abkehr von der Vergütungsabsenkung in Jahresscheiben ist daher sinnvoll.

Aktuelle Marktlage in Deutschland und Erwartungen für 2011

Der 2011er Markt ähnelt derzeit eher der Marktentwicklung von 2009. Damals lag der Markt zum Jahresanfang brach und hat erst zur Jahresmitte Dynamik aufgenommen, um dann zum Jahresende sehr stark zu wachsen. So wurden im Januar 2009 weniger als 3 MW installiert, im Dezember 2009 hingegen 1.460 MW. In der ersten Jahreshälfte lag die Gesamtinstallation bei 545 MW und in der zweiten Jahreshälfte bei 3.260 MW.

Vor dem Bekanntwerden des Vorschlags, die Vergütung zum 1. Juli 2011 um bis zu 15% abzusenken und auch in der vergangenen Woche war am deutschen Markt ähnlich wie 2009 keine Dynamik ersichtlich.

Vielmehr rechneten die meisten Marktakteure und Analysten damit, dass wie bereits 2009 in den ersten Monaten eine Preisfindungssuche durchlaufen werden wird. Erst wenn die Preise niedrig genug gefallen sind, wird mit einem Umschlagen des Marktes und einem starken Ansteigen der Installationszahlen in 2011 gerechnet

Diese Annahme wurde dadurch untermauert, dass derzeit ein Großteil der Modulproduktion in Italien abgesetzt wird, wo es eine deutlich rentablere Vergütung gibt als in Deutschland. Wie lange diese Situation anhalten wird, kann derzeit niemand einschätzen. Ob und falls ja, wann und in welcher Form die italienische Regierung auf die Entwicklung reagieren wird, ist unbekannt.

Es wird niemanden geben, der alle Marktspezifika so gut einschätzen kann, um gesicherte Annahmen für den inländischen Installationsverlauf treffen zu können. Dafür ist die Marktdynamik zu groß.

Somit kann derzeit niemand einschätzen, ob der Ansatz der vorliegenden Formulierungshilfe der Bundesregierung auch die gewünschte Wirkung entfalten kann.

Für eine erste Einschätzung lohnt es sich, die Marktentwicklung des Jahres 2010 zu betrachten und den vorliegenden Vorschlag beispielhaft darauf anzuwenden. In dem für die Berechnung zu Grunde liegenden Zeitraum von März bis Mai wurden in 2010 1.340 MW zugebaut (siehe Tabelle). Die 2.100 MW des Monats Juni würden nicht berücksichtigt. Hochgerechnet auf das Gesamtjahr entspräche dies 5.360 MW, was bei der Anwendung des Regierungs-Vorschlags für 2011 eine Degression von 6 Prozent zur Folge hätte. Weitere Absenkungen gäbe es 2011 nicht mehr.

Legt man jetzt noch die Spezifika des Jahres 2011 an so ist eher damit zu rechnen, dass für März bis Mai 2011 die Installationszahlen unter denen des Vorjahres liegen werden als darüber. Die Degression dürfte damit eher gering ausfallen.

Diese Annahme lässt sich untermauern, wenn man die Installationszahlen des Jahres 2009 betrachtet, welches bislang deutliche Ähnlichkeiten zum Jahr 2011 aufzeigt. 2009 wurden zwischen März und Mai gerade einmal 320 MW installiert. Auf das Jahr übertragen wären das gerade einmal 1.280 MW und damit eine Absenkung von Null Prozent. Die Ankündigung der Vergütungsabsenkung zur Jahresmitte dürfte zwar zu einer Marktbelebung führen, deren Wirkung auf das Gesamtjahr und die Absenkungshöhe aber völlig offen ist.

Lösungsansatz

Wir haben es also mit zwei Aufgaben zu tun, die durch die neue Regelung möglichst gelöst werden sollten.

- A) Es sollte vermieden werden, dass es erneut zu künstlich erzeugten Ausschlägen kommt.
- B) Verzögerte Marktentwicklungen sollten durch die Regelung erfasst und entschärft werden können.

Zu A)

Die Aufgabe A) zur Vermeidung einer „Torschlusspanik“ lässt sich lösen indem die Absenkung auf mehrere Stufen aufgeteilt wird. Denkbar wären vier Absenkungsstufen von jeweils bis zu 3,75 Prozent statt einmal 15 Prozent. Als Zeitpunkte bieten sich an: 1. Mai; 1. Juli, 1. September, 1. November.

Sollte es während des Gesetzgebungsverfahrens zu zeitlichen Verzögerungen kommen oder andere Erwägungen gegen den 1. Mai angeführt werden, wären auch drei Schritte a max. 5% z.B. zum 1. Juli, 1. September, 1. November denkbar.

Neben dem Vermeiden einer erneuten „Torschlusspanik“ hätte dies auch den Vorteil, dass auch stark steigende Installationszahlen im Juni oder später durch Absenkungen berücksichtigt werden könnten.

Zu B)

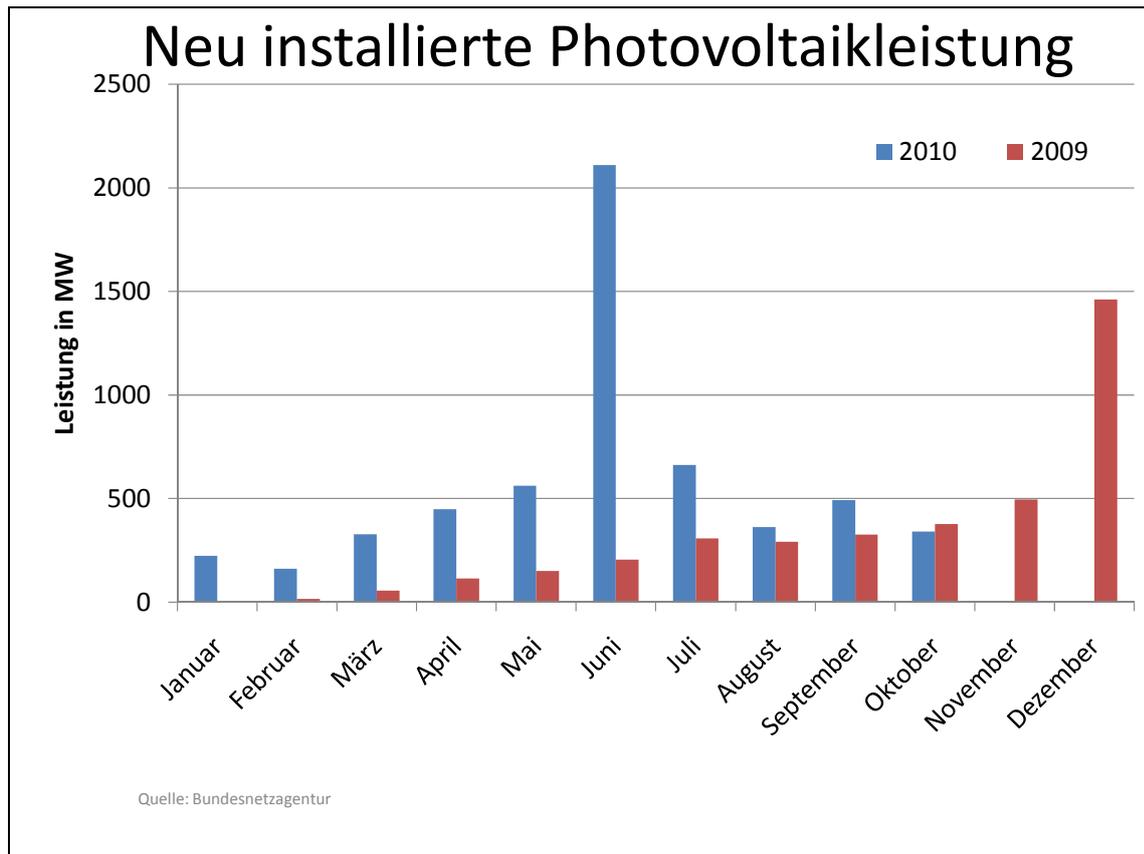
Neben der Aufteilung der einmaligen Degressionsstufe in zeitlich verteilte Degressionsstufen, gibt es eine zusätzliche Möglichkeit verspätete Marktentwicklungen durch die Gesetzgebung zu erfassen. Diese besteht darin, nicht genutzte Degressionsprozente auf die späteren Zeitpunkte zu übertragen.

Angenommen man hielte den Vorschlag der Formulierungshilfe bei, zum 1. Juli um bis zu 15 Prozent abzusenken, die Absenkung betrüge aber nur 6 Prozent, wie dies der Fall wäre, wenn man die gleichen Installationszahlen wie 2010 zwischen März und Mai hätte (siehe Darstellung weiter oben), dann könnten die verbleibenden 9 Prozentpunkte auf ein späteres Datum, z.B. den 1. Oktober übertragen werden. In diesem Falle hätte man wie bereits 2010 zwei Absenkungsstufen.

Sollte man sich im Sinne der Lösung der in A) dargestellten Aufgaben für drei oder vier Absenkungsschritte entscheiden, würden die nicht genutzten Absenkungen auf den jeweils folgenden Schritt übertragen werden. Damit hätte man insgesamt ein gleitendes Verfahren vom ersten Absenkungsschritt bis zum Jahresende.

Tabelle, Quelle: Bundesnetzagentur

2009	Leistungszubau in MW	2010	Leistungszubau in MW
Januar	2,796	Januar	224,764
Februar	16,215	Februar	161,928
März	55,252	März	328,016
April	115,135	April	449,211
Mai	150,102	Mai	562,812
Juni	205,832	Juni	2.108,91
Juli	307,416	Juli	663,064
August	291,17	August	363,394
September	326,911	September	492,877
Oktober	377,773	Oktober	340,541
November	496,796		
Dezember	1.460,93		



Freilandanlagen

Bereits die Änderungen im Jahre 2010 brachten erhebliche Veränderungen und Verunsicherungen im Freiflächensegment. Während die Anlagen auf Ackerflächen nicht länger vergütet werden, sind Anreize für Konversions- und nicht genutzte Gewerbeflächen gesetzt worden. Mit dem Vertrauen in eine Planungssicherheit sind diesen politisch gewollten Bereichen Planungen für Solarkraftwerke aufgenommen worden. Wegen der langen Vorlaufzeiten der Planung sollte die Anpassung der Vergütung in Monatsstufen erst ab dem 1.1.2012 im Rahmen der regulären EEG- Novelle erfolgen. Sonst würden Ziele wie die Rekultivierung von Konversionsflächen oder auch eine sinnvolle Nutzung von verbrauchernahen Gewerbeflächen konterkariert bzw. vollständig unterbunden.

Die Gefahr, dass noch auf die Schnelle neue Freiflächenanlagen initiiert werden, ist sehr gering. Die Ursache liegt darin, dass Freiflächenanlagen bereits jetzt nur noch zwischen 21 und 22 Cent Vergütung erhalten und die derzeitigen Preise eine Wirtschaftlichkeit schwierig gestalten. Für neue Freiflächenanlagen kämen ggf. fallende Preise im Verlauf des ersten Halbjahrs damit zu spät, da die Planungsvorläufe wie beschrieben nicht unter 12 Monaten zu realisieren sind.

Empfehlung

Die Branche benötigt wie jede andere Industrieentwicklung, eine hohe Verlässlichkeit von politischen Rahmenbedingungen. Daher sollte das Marktmodell 2011 synchron zu einer Weiterentwicklung des EEG ab 2012 laufen, um hier das notwendige Vertrauen der Märkte zu erhalten und so die politische gewollten Ausbauziele bei gleichzeitig auch weiterhin schneller Technologie- und Kostenoptimierung zu erzielen.

Vorstand



Karl-Heinz Remmers

geboren 29.08.1968 in Bad Kreuznach

Ausbildung

Dipl.-Ing. Energietechnik

Tätigkeiten

- ▶ Seit 2000 Solarpraxis AG, Vorstand
 - ▶ 1998-2000 Solarpraxis, Inhaber
 - ▶ 1997-1998 Selbständig, (Solarberatung, Unternehmensberatung, Seminare, Fachplanungen)
 - ▶ 1995-1997 UFE Solar GmbH, Technischer Leiter
 - ▶ 1991-1995 Inhaber, Fa. Energy Team, Oranienburg (Projektierung und Montage von ökologischer Haustechnik)
-

Wichtigste Projekte

- ▶ 2010 Entwicklung eines 120 MWp PV- Solarkraftwerks
 - ▶ 2006 Börsengang der Solarpraxis AG
 - ▶ Seit 1998 Entwicklung div. Produkte im Bereich Photovoltaik und Solarthermie im Industrieauftrag
 - ▶ Seit 2000 Entwicklung von 10 internationalen Konferenzformaten zur Informationsvermittlung im Bereich Solartechnik
 - ▶ 1996 Planung, Projektierung und Realisierung der Solaranlage Univ. Magdeburg 650 m² (Solarthermie 2000, derzeit die größte Anlage in dem Programm und in den neuen Bundesländern)
 - ▶ 1995-1997 Verantwortliche Durchführung des Projektes „Kollektorproduktion“ mit dem IWF (Prof. Seliger), Entwicklung eines Flachkollektorprogrammes (Innovationspreis des Landkreises Barnim 1997)
 - ▶ Seit 1993 Über 200 Vorträge zum Thema Thermische Solaranlagen (u. a. OTTI Symposium thermische Solarenergie, Forum Solarpraxis)
-

Veröffentlichungen

- ▶ Autor bzw. Co-Autor der Fachbücher Photovoltaik für Profis, Solarstrom für alle, Große Solaranlagen, Sonnenwärme für den Hausgebrauch, Langzeiterfahrungen Solarthermie, Leitfaden Thermische Solarenergie, SolarDachFibel.
 - ▶ Die Publikationen wurden in 6 Sprachen übersetzt.
 - ▶ Seit 1993 über 200 internationale Vorträge und Fachartikel zum Thema Thermische Solaranlagen und Photovoltaik
-

Die **Solarpraxis AG** ist einer der führenden Wissensdienstleister der Erneuerbare-Energien-Branche und international tätig. Seit mehr als zwölf Jahren bietet das Berliner Unternehmen Fachkompetenz und professionellen Service und beschäftigt über 70 Ingenieure, Veranstaltungsmanager, Verlagsexperten und Redakteure in den Bereichen Engineering, Konferenzen und Verlag.

Die **Engineering-Abteilung** bietet internationalen Herstellern, Großhändlern, Planern, Investoren oder Fachhandwerkern Unterstützung in den Märkten Photovoltaik, Solarthermie, Wärmepumpe, Pellets und Energieeffizienz. Dafür bieten die Ingenieure der Solarpraxis AG die komplette Service-Palette für technisch anspruchsvolle Aufgaben an. Mit den Produktbereichen Gutachten, solare Großanlagen, technische Dokumentation, Schulungen, Experten-Hotline und Kundenservice unterstützen sie Marktauftritte und schärfen das Profil ihrer Kunden gegenüber Mitbewerbern.

Die **internationalen Konferenzen** der Solarpraxis AG sind Treffpunkte für Entscheider aus allen Bereichen der erneuerbaren Energien. Weit über Deutschland hinaus bekannt ist das Forum Solarpraxis. Die älteste und renommierteste Veranstaltung der Solarpraxis AG feierte 2010 mit über 700 Teilnehmern ihr 11-jähriges Jubiläum. Zahlreiche weitere Konferenzen, unter anderem in Spanien, Italien und den USA, setzen diese Erfolgsgeschichte fort.

Abgerundet wird das Leistungsspektrum durch die **Verlagssparte**, in der neben den B2B-Magazinen photovoltaik und pv magazine auch hochwertige Branchenreports erscheinen.

Die monatlich erscheinenden Zeitschriften **photovoltaik** und **pv magazine** sowie deren begleitenden Online-Auftritte bieten einen umfassenden und aktuellen Überblick über die PV-Branche. Technikrends und Marktentwicklungen werden seriös recherchiert und verständlich aufbereitet.

Mit ihren **mehrsprachigen Branchenreports** beantwortet die Solarpraxis AG die Nachfrage nach hochwertigen Industrie- und Technologieführern für den Bereich der erneuerbaren Energien. Seit 2002 informieren sie in Zusammenarbeit mit den jeweiligen Fachverbänden über Technik und Märkte und ermöglichen Unternehmen, durch Eigendarstellungen ihre Produkte und Leistungen zu kommunizieren.

Durch die **Tochtergesellschaft Sunbeam GmbH** hat die Solarpraxis AG direkten Zugriff auf professionelle Kommunikationsdienstleistungen in den Bereichen Public Relations, Neue Medien und Grafik.