

WirtschaftsWoche

Top-Themen ▾

WiWo > Unternehmen > Energie > Enerix-Chef Knuth: „China betreibt eine Art Wirtschaftskrieg“

ANZEIGE

ENERIX-CHEF KNUTH

„Die Produkte aus China sind nicht schlechter als deutsche, aber sie haben einen Nachteil“

Interview von Stephan Knieps
11. Januar 2024



2023 wurden in Deutschland mehr als eine Million neue Solaranlagen auf Hausdächern installiert, mehr als je zuvor. Und für 2024 rechnet der Bundesverband Solarwirtschaft aufgrund einer repräsentativen Umfrage unter Immobilienbesitzern mit mehr als 1,5 Millionen neuen Kunden.

Bild: Enerix

Enerix ist eine der größten Solaranlagen-Installationsketten des Landes. Hier spricht ihr Chef, Peter Knuth, über den nachlassenden Solar-Boom in Deutschland, wie europäische Hersteller gegen chinesische Billig-Anbieter bestehen könnten, und was ihn an Solar-Start-ups nervt.



Teilen per:

Teilen per:



WirtschaftsWoche: Herr Knuth, wie war das vergangene Jahr für Ihr Unternehmen?

ANZEIGE

Peter Knuth: Anfang des Jahres hatten wir so viele Aufträge, dass wir sie kaum alle bedienen konnten. Die stammten noch aus 2022, dem Boom-Jahr. Damals war die Nachfrage extrem hoch, die Materialverfügbarkeit aber eher schlecht. Damit mussten wir viele Aufträge von 2022 ins Jahr 2023 schieben. Und wir sind davon ausgegangen, dass die Nachfrage so anhält. Zunächst war das auch so. Aber zu Jahresmitte haben wir gemerkt, dass die Nachfrage stark zurückging.

Warum?

Anfang 2022 stiegen die Strompreise massiv, dann startete Putin den Ukraine-Krieg. Das führte dazu, dass die Energiepreise abermals stiegen und sich Angst in der Bevölkerung breit machte: Woher kriege ich meine Energie und kann ich diese zahlen? 2023 aber gingen die Energiepreise wieder etwas zurück, der Winter war nicht so hart wie befürchtet, und wir hatten schließlich doch mehr Gas in den Speichern. Die Angst war wieder weg. Gleichzeitig sind aber die Zinsen gestiegen, von unter einem Prozent auf mehr als vier Prozent. Hinzu kamen etwas unglückliche Überlegungen und Entscheidungen bei der Förderung und Verärgerungen beim Wärmepumpen-Hickhack und die langen Lieferzeiten. Als Ergebnis dieser Gründe ist die Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte 2023 schließlich eingebrochen.

Das liest sich aber beim Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) ganz anders: Dem Verband zufolge wurden 2023 in Deutschland mehr als eine Million neue Solaranlagen zur Strom- oder Wärmeerzeugung installiert, mehr als jemals zuvor.

Es stimmt, dass die reinen Zubauzahlen letztes Jahr gestiegen sind – aber darin enthalten sind besagte Überhänge aus 2022. Dieses Jahr hat die Branche einen wesentlich kleineren Überhang aus dem Vorjahr und die Nachfrage ist auf einem niedrigen Niveau. Das wird zur Folge haben, dass der Zubau 2024 geringer ausfallen wird. Zudem sind durch den Boom 2022 zahlreiche neue Anbieter auf den Markt gekommen. Die Anzahl der Anfragen verteilt sich also auf mehr Köpfe.



Bild: Enerix

Zur Person

Enerix

Peter Knuth

Der Markt ist in Bewegung. Zwei Ihrer Wettbewerber sind Ende 2023 pleite gegangen: die Sonnenwelt GmbH und Eigensonne.

Die Ausnahme-Situation 2022 hat kurzfristig viele neue Wettbewerber auf den Markt gerufen. Jeder war auf starkes Wachstum eingestellt und hat Material geordert, so viel er kriegen konnte. Irgendwann kam das Material – aber dann drehte sich der Markt. Die Nachfrage entwickelte sich rückläufig, die Preise fielen. Jetzt liegt das Material noch bei vielen Unternehmen im Lager und wird jede Woche weniger wert. Viele Anbieter hatten sich aufgebläht, vom Personal wie auch vom Material.

ANZEIGE



OASES zeigt Unternehmen

Im Dezember 2023 aufgenommen. (für Hongkong U der ganzen Welt Sie sich hier.

Ein Problem ist der Preisverfall der Hardware. Laut einem Solarunternehmer kostete ein Solarpanel im Januar 2023 noch rund 150 Euro, Ende 2023 war es für unter 100 Euro zu haben. Mussten Sie auch Ihre Preise senken?

Man muss unterscheiden zwischen China-Ware und den in Deutschland fertiggestellten Modulen. China betreibt eine Art Wirtschaftskrieg: Gefühlt macht in jeder größeren Stadt in China gerade ein neuer PV-Hersteller auf und verschifft die Ware nach Europa, weil alle meinen, hier das große Geschäft machen zu können. In den Lagern in Rotterdam liegen chinesische Module mit geschätzt 60 bis 100 Gigawatt Leistung.

Zur Einordnung: In Deutschland haben wir 2023 insgesamt Module mit zehn Gigawatt verbaut. Ihre genannten Preise kann ich bestätigen.



Konkret?

Die Modulpreise werden typischerweise in Cent pro Watt-Peak angegeben. Ein Solarmodul von typischerweise 1,70 Meter mal 1 Meter hat etwa 400 Watt. Watt-Peak sind wie die PS beim Auto. Der günstigste Preis, den ich in den vergangenen Wochen gehört habe, waren gerade mal 8 Cent pro Watt-Peak, Hersteller und Qualität unbekannt – ein Wahnsinn. In Deutschland werden Panele für 35 bis 50 Cent pro Watt-Peak produziert.

ANZEIGE



Dynamische Industrie un

Die neue Initiative es sich für Unternehmen der Unterstützung.

Demzufolge kostete das günstigste Solarmodul aus China nur 32 Euro?

Es ist nicht vorstellbar, wie die Chinesen das wirtschaftlich produzieren können. Gewinn fällt da sicher keiner ab.

Woher nehmen Sie Ihre Solarpaneele? Haben Sie einen Vertrag mit einem Hersteller oder wählen Sie bei jedem Auftrag aus, je nach Verfügbarkeit?

Als Zentrale verhandeln wir die Preise, für die unsere Partner einkaufen. Und wir versuchen, die Wertschöpfung in Deutschland zu behalten. Wir haben uns vor Jahren zum Ziel gesetzt, möglichst deutsche Produkte zu vertreiben, das gelingt uns zum großen Teil: Wir kaufen etwa von Solarwatt aus Dresden, von Aleo aus Prenzlau und von Heckert aus Chemnitz. Die Speicher beziehen wir zum Beispiel von RCT aus Konstanz, von Sonnen Wildpoldsried oder Fenecon aus Deggendorf. Einen chinesischen Hersteller führen wir auch, um ein günstiges Einstiegsprodukt zu haben.

ANZEIGE



PHOTOVOLTAIK

Solar-Plattform Otovo: „Die Nachfrage nach Solaranlagen hat sich vervielfacht“

Das norwegische Start-up schaltet Hausbesitzer mit lokalen Installateuren zusammen – und freut sich über sinkende Anlagenpreise. Doch das Ringen um den solarhungrigen Kunden ist hart.

von Manuel Heckel

Bemerken Sie einen Qualitätsunterschied zwischen europäischen und chinesischen Modulen?

Die Produkte aus China sind nicht schlechter als deutsche. Sie haben aber einen Nachteil: Wenn es zu Problemen kommt, habe ich keinen Garantiegeber, der schnell für Ersatz sorgt. Und was mich stört: Die Wettbewerbssituation zwischen asiatischen und europäischen Herstellern ist nicht ganz fair. Aus China importierte Solarmodule unterliegen keinem Einfuhrzoll. Aber bestimmte Komponenten, die man benötigt, um Module in Deutschland herzustellen – wie etwa Siliziumzellen –, kommen fast ausschließlich aus China und unterliegen einem Einfuhrzoll. Das bedeutet: Wenn jemand Module mit chinesischen Komponenten hierzulande zusammensetzt, ist das Endprodukt automatisch teurer, als wenn man das gleiche Modul fertig zusammenmontiert aus China importiert. Das ist doch irre. Und das ist der EU-Kommission auch bewusst.

Aber?

Sie machen halt nichts. Die Bundesregierung klopft sich auf die Schulter, weil in Deutschland letztes Jahr mehr als eine Million Solaranlagen installiert worden sind. Aber über 90 Prozent der Komponenten kommen aus Asien beziehungsweise aus China. Die chinesischen Hersteller bekommen teilweise unverzinsten Kredite und kommen in ihrer Heimat wesentlich günstiger an Produktionsstandorte. Diese Dinge verzerren die Wettbewerbssituation. Die EU spricht immer vom freien Welthandel, aber wenn wir nicht irgendwann mal nur noch Vertriebs- oder Installationsstandorte sein wollen, müssen wir unsere Industrie auch schützen.

„Mit gefährlichem Halbwissen werden da Kunden bedient“

Sie sind schon seit 2001 im Solar-Geschäft, haben also die erste Pleitewelle in der deutschen Solar-Wirtschaft Anfang der 2010er-Jahre miterlebt, mit den Insolvenzen von Q-Cells aus Thalheim und Solarworld aus Bonn. Wie sind Sie mit Enerix durch die damalige Krise gekommen?

Auch wir haben damals fast alle Mitarbeiter entlassen müssen und mussten uns kleinschrumpfen. Wir haben zwei, drei Jahre auf kleinster Flamme unseren Betrieb weitergeführt. Damals war eine andere Situation: Durch das erste EEG hat der Betreiber einer PV-Anlage eine hohe Rendite bekommen, das war der Treiber des ersten Solar-Booms. Es hat nur ein Bruchteil der Unternehmen überlebt. Wir zum Glück auch.



Als einer der Hauptgründe für die mangelnde Wettbewerbsfähigkeit deutscher Firmen damals gilt die deutsche Subventionspraxis. Die üppige finanzielle Förderung nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) machte die Firmen satt, träge und bequem. Das damalige Zentrum für Solarmarktforschung konstatierte 2012, die Ausgaben für Forschung und Entwicklung seien „gefährlich gering“.

Das war sicherlich ein Grund. Aber man muss auch die gesamte Weltmarkt-Situation betrachten: Deutschland war nur ein Player. Spanien etwa hatte damals ein ähnliches Förderkonstrukt wie das deutsche EEG. Dann aber hat die spanische Regierung das Gesetz ad hoc geändert – und die für Spanien produzierten Module landeten auf einmal in Deutschland. So entstand ein Preiskampf, und wir hatten nicht mehr jährliche Preisanpassung, sondern wöchentlich!

Was lässt sich aus der damaligen Krise für die heutige Situation lernen?

Es wäre wohl das erste Mal, dass man aus der Vergangenheit etwas lernt. Ich will den Markt nicht totreden. Nur: Wir haben mit 2022 ein Ausnahmejahr gehabt. Jetzt bewegen wir uns wieder auf einem normalen Level. Die EU muss sich einig werden: Entweder auf alle Produkte Zölle erheben – oder auf keine. Was haben wir davon, wenn wir unsere Energiewende rein auf ausländischen Produkten aufbauen? Wir ersetzen die eine Abhängigkeit durch die andere. Das wäre nicht der erstrebenswerte Weg. Um die deutsche Produktion mehr ins Gespräch zu bringen, wäre der sogenannte Resilienz-Bonus schon sinnvoll...

...den Bundeswirtschaftsminister Robert Habeck im Dezember angekündigt hatte: Demnach sollen europäische Hersteller von Solarpaneelen gegen Billiganbieter aus China gestärkt werden, indem die Mehrkosten für ihren Erwerb ausgeglichen werden.

Oder die Bezieher einer PV-Anlage mit deutschen oder europäischen Komponenten erhalten eine höhere Einspeisevergütung – auch das wäre richtig. Eine vergleichbare Kondition hätte man übrigens auch bei der staatlichen Förderung von PV-Anlagen in Verbindung mit E-Autos und Ladestation zur Bedingung machen können.

Die 300 Millionen Euro KfW-442 Förderung waren nach einem einzigen Tag bereits ausgeschöpft.

Es ist ein Krampf mit dieser Förderung. Jeder Kunde, der von Förderung hört, verharnt erstmal und wartet ab. Weil dann die Nachfrage zu groß ist, bekommt der Kunde die Förderung vermutlich nicht – und dann macht er im Zweifel gar nichts. Ich glaube auch nicht, dass Bundesverkehrsminister Wissing die restlichen 200 Millionen Euro noch freigeben wird, nach dem Urteil des Bundesverfassungsgerichts zum Klima-Transformationfonds. Im Zweifel bin ich gegen eine Förderung, das ist besser für alle.



ENERGIEWENDE UND HANDWERK

Sterben mit der Gasheizung auch die Heizungsbauer aus?

Wird nach der Energiewende noch Platz für klassische Handwerksbetriebe wie Heizungsbauer und Installateure? Eher nicht, prognostiziert Philipp Schröder, Chef des Energie-Einhorns 1Komma5-Grad.

von Konrad Fischer



Sie sprachen vorhin von neuen Wettbewerbern. Darunter befinden sich auch Start-ups, die beachtliche Summen an Investorengeld einsammeln konnten, etwa Enpal und Zolar – wie sehr ärgern die Enerix?

Ehrlich gesagt nerven mich diese Unternehmen. Mit ihrem eingesammelten Geld und den damit verbundenen Marketingmöglichkeiten hocken sie in Talkshows und lassen sich als die Macher der Energiewende feiern. Aggressives und schnelles Wachstum in Kombination mit den veränderten Marktbedingungen bereitet ihnen aber schon gewisse Probleme. Nicht umsonst musste der ein oder andere Anbieter seine Geschäftsstrategien innerhalb weniger Monate verändern. Was mich aber am meisten ärgert: Schauen Sie mal deren Produktportfolio an. Da ist vielleicht die Unterkonstruktion aus Deutschland, aber der Rest kommt aus China. Eigentlich ein Witz, dass ein paar dieser Start-ups im November 2023 bei einer Veranstaltung mit Robert Habeck zusammensaßen...

...und dass Enerix nicht dabei war?

Ja, das stört mich natürlich auch. Aber die haben ihm dann eine Absichtserklärung überreicht, wonach sie künftig mehr europäische Produkte und Komponenten verkaufen wollen. Da sag ich: Na prima! Das machen wir und viele andere Installationsbetriebe schon seit vielen Jahren, ohne mit Herrn Habeck zusammensitzen. Denn diese europäischen Komponenten gibt es ja schon lange am Markt, sie sind nur teurer.

Nehmen die neuen Angreifer Ihnen Kunden weg?

Nein, weil für uns Solaranlagen-Installation kein Callcenter- und kein reines Online-Geschäft ist. Das war vielleicht 2022 möglich. Mit gefährlichem Halbwissen werden da Kunden bedient und sobald die Anfrage vom Standard abweicht, sind die raus. Heute will der Kunde wieder den Verkäufer sehen, das Produkt vielleicht mal in Augenschein nehmen. Das schafft Vertrauen.

Jetzt klingen Sie wie ein Schuhverkäufer, der vor 15 Jahren Zalando kleingeredet hat. Dass digitale Geschäftsmodelle funktionieren, wurde doch in mehreren Branchen bewiesen. Wieso soll das nicht auch für Photovoltaik gelten?

Sicherlich wird sich der Verkauf immer mehr digitalisieren, da hat sich viel seit der Pandemie verändert. Dennoch verkaufen wir kein Verbrauchsgut, vielmehr eine Investition, die sich erst über die Jahre rechnet. Das Risiko bei ein paar Schuhen ist eher gering, bei einer Investition von durchschnittlich 25.000 Euro schaut der Verbraucher schon genauer hin und möchte genauer wissen, wem er sein Geld anvertraut.



Ihre Prognose für 2024?

Wir gehen von keinem starken Marktwachstum in diesem Jahr aus, die aktuellen Rahmenbedingungen sagen eher etwas anderes aus. Zudem wird sich eine gewisse Marktberreinigung einstellen. Wir werden ein stabiles Jahr haben und planen, den Umsatz von 2023 zu halten.



SOLARANLAGE

6 Tipps für mehr Rendite mit Solarenergie

Die Ampel hat ein Solarförderpaket geschnürt, weitere sollen folgen. Für Hauseigentümer wird es lohnender, eine Solaranlage zu installieren. Ein Sechspunkte-Plan, damit sich der selbst erzeugte Ökostrom auch rechnet.

von Martin Gerth

Sie klingen wieder deutlich pessimistischer als der BSW: Laut deren repräsentativer Befragung planen im Jahr 2024 mehr als 1,5 Millionen private Immobilienbesitzer die Errichtung einer Solaranlage auf ihrer Dachfläche.

Ich habe diese Pressemeldung auch gelesen und sie ist für mich nicht ganz nachvollziehbar. Es handelt sich um eine Befragung, an der rund 1.000 Immobilienbesitzer teilgenommen haben. Danach können sich 69 Prozent der Eigentümer von Wohnimmobilien, die über geeignete Dachflächen verfügen, vorstellen, eine Solaranlage auf ihrer Dachfläche zu errichten. 16 Prozent planen dies bereits in den kommenden 12 Monaten. Wenn es so kommt, wie der BSW prognostiziert, würde ich mich natürlich sehr freuen.

Hinweis: In einer früheren Version des Interview wurde der Eindruck vermittelt, dass auch das Hamburger Solar-Installations-Start-up 1Komma5Grad vor allem auf chinesische Produkte setzt. Dies ist jedoch nicht der Fall. Wir haben den Fehler korrigiert.

ANZEIGE

Lesen Sie auch: [Preisfrage: Die Ökonomie einer Solaranlage](#)



Stephan Knieps

Redakteur Unternehmen
WirtschaftsWoche