

XI. Interview

Interview



Interview mit Peter de Bree, Geschäftsführer EcoStream Deutschland GmbH

1. Bis 2020 sollen erneuerbare Energien 20 Prozent des Primärenergieverbrauchs in der Europäischen Union decken und auch im Rahmen des Kyoto-Protokolls sind viele Länder eine Verpflichtung zur Reduktion der Treibhausgasemissionen eingegangen. Welche Rolle wird dabei der Photovoltaik zuteil?

Photovoltaik spielt hier eine große Rolle. Experten gehen davon aus, dass 2020 die installierte Photovoltaikleistung bereits 40 Gigawatt beträgt. Damit ließen sich rund sieben Prozent des deutschen Strombedarfs decken – und das absolut CO₂-neutral. Schließlich entstehen bei der Umwandlung von Sonnenkraft in Energie keinerlei Treibhausgase.

2. Während der Übergangsphase zur Wettbewerbsfähigkeit wird die Photovoltaik in vielen Staaten durch spezielle Förderprogramme unterstützt. Dabei ist zu beobachten, dass die Förderungen oftmals kurzfristig geändert oder massiv gekürzt werden. Wie wichtig ist eine vorhersehbare und langfristig planbare Förderung für die Branche und die Endkunden?

Sehr wichtig. Langfristig planbare Förderungen geben der Branche Sicherheit und Stabilität – und das ist nicht nur für die Planung und Finanzierung der Projekte, sondern auch für den Erhalt von Arbeitsplätzen wichtig. Investoren können besser kalkulieren, schließlich vergeht von der ersten Planung bis hin zur Inbetriebnahme einige Zeit. Kurzfristige Kürzungen der Fördermittel können hier ganze Projekte zum Scheitern bringen.

3. Die Photovoltaikbranche entwickelte sich in den letzten Jahren von einem Nischenmarkt zum Massenmarkt. Wie sieht die Wachstumsstrategie Ihres Photovoltaikunternehmens in einem der am schnellsten wachsenden Märkte der Welt aus?

Wir wollen unsere Kernkompetenzen ausweiten und dadurch neue Kundenkreise gewinnen. Haben wir uns früher ausschließlich auf große Anlagenprojekte für Industrie und Gewerbe konzentriert, werden wir in Zukunft auch andere Märkte erschließen und unser Angebot auf kleinere Projekte im Privatkundenbereich ausweiten. Außerdem haben wir unser Einzugsgebiet deutlich vergrößert. So betreuen wir längst nicht mehr nur Anlagen in Süddeutschland, sondern sind bundesweit aktiv.



4. Der Wettbewerb auf dem internationalen PV Markt hat in den letzten Jahren deutlich zugenommen. Während der Markt in den vergangenen Jahren von einem starken Nachfrageüberhang bestimmt wurde, haben sich in den letzten Monaten zunehmend Überkapazitäten aufgebaut. Gleichzeitig sinken die Preise, die für PV-Systeme erzielt werden können. Wie begegnet Ihr Unternehmen dem steigenden Wettbewerb? Welche strategischen Wettbewerbsvorteile sehen Sie bei Ihrem Unternehmen?

Unsere Stärken liegen vor allem in der Beratung und einem umfassenden Know-how im Bereich Photovoltaik. Der Kunde erhält bei uns eine komplette Projektbetreuung aus einer Hand – eine Art Rundum-Sorglos-Service, der sämtliche Schritte von der Planung, über die Finanzierung bis hin zu Bau, Betrieb und Wartung der Anlage umfasst. Dazu haben wir starke Partnerschaften mit Lieferanten, Installateuren und Investoren aufgebaut, durch die wir genau auf den Standort abgestimmte Photovoltaiklösungen realisieren können. Das ist unser Wettbewerbsvorteil. In Zukunft wollen wir diese Kompetenzen und Stärken natürlich noch weiter ausbauen.

5. In Hinblick auf die Systemkosten konnte die Branche in den letzten Jahren deutliche Kostensenkungen erzielen und hat gleichzeitig den Wirkungsgrad der Systeme deutlich erhöht. Welche Fortschritte müssen in den nächsten Jahren erfolgen, um den Erfolg der Branche voranzutreiben?

Hier sind vor allem zwei Faktoren wichtig. Zum einen muss der Wirkungsgrad der Solarmodule weiter verbessert werden – gerade im Hinblick auf die steigende Zahl der Kleinanlagen. Denn hier ist der Wirkungsgrad und damit die Höhe der Erträge entscheidend für den Erfolg der Photovoltaik-Technologie. Zum anderen gilt es, die Komplexität der Systeme soweit zu vereinfachen, dass Photovoltaik eine alltagstaugliche Technologie wird.

6. Was zeichnet Deutschland als Standort für Photovoltaikunternehmen aus? Wo liegen die Potentiale, welche Rahmenbedingungen müssten sich verändern um den Standort langfristig wettbewerbsfähig zu halten?

Im Bereich Produktion wird sich Deutschland langfristig nicht gegen China behaupten können. Hierzulande wird sich vielmehr – wie auch schon heute – das Know-how und die Innovationskraft bündeln. Außerdem ist Deutschland bereits heute einer der größten Absatzmärkte für Photovoltaik. Die Deutschen treiben das Bauen von Solarstromanlagen mit großer Aktivität voran. Die Anzahl der Netzanschlüsse ist in den vergangenen Jahren rasant gestiegen.

XI. Interview

Interview



Diese Entwicklung wird in Zukunft noch weiter Fahrt aufnehmen: Je mehr sich Deutschland für den Ausbau der erneuerbaren Energien engagiert, desto mehr Bedeutung wird Photovoltaik als eine saubere, nachhaltige und kosteneffiziente Energielösung erlangen.

7. Deutschland war 2009 einmal mehr der weltweit größte Absatzmarkt für Photovoltaikanlagen. Welche Regionen sehen Sie als zukünftige Treiber und Wachstumsmärkte für die internationale PV-Branche?

Im produzierenden Bereich sind das auf jeden Fall die fernöstlichen Staaten. Deutschland wird einer der größten Absatzmärkte bleiben, aber auch Länder wie Asien, China oder Indien werden aufgrund ihrer hohen Bevölkerungszahl ein großes Interesse an Photovoltaik entwickeln. In den USA gibt es ebenfalls einen großen, ausbaufähigen Markt, schließlich haben die Amerikaner einen großen Nachholbedarf in Sachen erneuerbare Energien.

8. In Deutschland erfährt die Photovoltaik als emissionsfreie Technologie zur dezentralen Stromerzeugung zwar generell eine hohe Zustimmung innerhalb der Bevölkerung, doch angesichts der durch die EEG-Vergütung entstehenden Mehrkosten für die Stromverbraucher mehren sich inzwischen auch die kritischen Stimmen. Wie begegnet die Branche dieser Kritik?

In ihrer Geschichte haben die Menschen immer wieder neue Energiequellen entdeckt – angefangen von Kohle und Öl, über Gas bis hin zur Atomkraft. Für die Einführung und Förderung dieser neuen Energien musste die Bevölkerung auch damals schon einen Mehrpreis zahlen – genauso wie heute für Wind- oder Solarkraft. Doch im direkten Vergleich steht die geringe Mehrbelastung durch die erneuerbaren Energien in einem angemessenen und vernünftigen Verhältnis zu den Kosten, die andere Energieformen verursachen. Nehmen wir die Atomkraft als Beispiel: Die Entsorgung des Atommülls kostet die Verbraucher jährlich hohe Summen. Das wird sich auch in Zukunft nicht ändern. Außerdem war die Entwicklung und Einführung der Atomkraft seinerzeit wesentlich teurer als das, was heute für Photovoltaik aufgewendet werden muss.

9. Bisher ist die Einspeisung des Photovoltaikstroms in das öffentliche Stromnetz gegen eine im EEG festgelegte Vergütung die gängige Praxis. Zunehmend wird aber auch der Eigenverbrauch des Stroms an Bedeutung gewinnen. Welche Bedeutung messen Sie dieser Entwicklung bei?

Eine sehr positive. Die Eigennutzung hat für die Verbraucher letztendlich viele Vorteile: Ihre Energiekosten reduzieren sich, weil sie den Strom nicht mehr von ihrem Energieversorger beziehen müssen.



Außerdem wissen sie im Gegensatz zum Strommix aus der Steckdose genau, wo der Strom herkommt. Sie können also einen bewussteren Beitrag zum Klimaschutz leisten und aktiv an einer umweltfreundlichen und sauberen Zukunft mitarbeiten.

10. **Ecostream positioniert sich als Systemanbieter. Was genau bedeutet das? Wie unterscheiden Sie sich von anderen Anbietern?**

Als Systemhaus verfügen wir über ein breites Netzwerk an Partnern und Experten aus der Branche, das uns den Zugang zu neuesten Technologien und hochleistungsfähigen Komponenten sichert. So ist es uns möglich, seit über 20 Jahren unseren hohen Qualitätsanspruch zu wahren und für unsere Kunden moderne Energiekonzepte auf dem jeweils aktuellen Stand der Technik zu realisieren. Dabei profitieren wir auch von der engen Zusammenarbeit mit unserem Teilhaber Eneco, einem der führenden Energieunternehmen in den Niederlanden. Gemeinsam arbeiten wir für eine Zukunft, in der nachhaltige Energie für jeden verfügbar und erschwinglich ist. Mit unserer langjährigen Erfahrung und unserem breiten Netzwerk sind wir da auf dem richtigen Weg.

11. **Ecostream realisiert hauptsächlich Anlagen im Industrie- und Gewerbekundensegment. Welche Vorteile bietet Photovoltaik diesen Unternehmen?**

Industrie und Gewerbe können von Photovoltaik gleich in mehrfacher Hinsicht profitieren. Bei den meisten steht natürlich eine Optimierung ihres Energieverbrauchs im Vordergrund – gerade für energieintensive Unternehmen ein wichtiges Thema. Gleichzeitig können sie durch die Erzeugung des CO₂-neutralen Sonnenstroms ihre Klimabilanz erheblich verbessern – und damit ihr Image als nachhaltig wirtschaftendes Unternehmen stärken. Nicht zu vernachlässigen ist auch der wirtschaftliche Aspekt, denn Photovoltaik ist nach wie vor eine sichere und lukrative Geldanlage. Um von den finanziellen Vorteilen zu profitieren, müssen die Unternehmen noch nicht einmal selbst investieren. Stattdessen können sie ihr Dach für die Installation einer Photovoltaikanlage auch verpachten – und ganz ohne eigenen Aufwand vom guten Image des Sonnenstroms profitieren. Wir stellen dazu den Kontakt zu interessierten Investoren her und kümmern uns anschließend um die gesamte Projektabwicklung.

XI. Unternehmensprofil

Unternehmensprofil

Company Ecostream Deutschland GmbH

General information				
Core business	Turnkey solar systems supplier (roof-based/ground-based) B2B + B2B2C			
Form of enterprise/ Year of foundation	Active in Germany since 1999			
Executive board	Peter de Bree Managing Director			
Headquarters	Cologne			
Branch offices				
Fields of operations in the CleanTech sector				
Energy	Materials	Water	Mobility	CleanTech Services
<input checked="" type="checkbox"/> X Solar	<input type="checkbox"/> Recycling	<input type="checkbox"/> Hydropower	<input type="checkbox"/> Alternative engines	<input type="checkbox"/> Investment
<input type="checkbox"/> Wind	<input type="checkbox"/> Insulation	<input type="checkbox"/> Treatment	<input type="checkbox"/> Telematics	<input type="checkbox"/> Consulting
<input type="checkbox"/> Bioenergy/Biofuel	<input type="checkbox"/> Eco-materials	<input type="checkbox"/> Filtration & Purification	<input type="checkbox"/> Logistics	<input type="checkbox"/> R&D
<input type="checkbox"/> Fuel cells			<input type="checkbox"/> Energy structure	<input type="checkbox"/> Communication
<input type="checkbox"/> Geothermal				
<input type="checkbox"/> Energy storage				
Key figures				
Annual turnover (in Euro)*	Total (Germany) 2011e: 2010e: n.a. 2009: n.a.	Share CleanTech (worldwide) 2011e: 2010e: 2009:		
Number of employees*	Total (Germany) 2011e: n.a. 2010e: 40 2009: 35	Share CleanTech (worldwide) 2011e: 2010e: 2009:		
Share in wind activities	On shore: ___% Off shore: ___%			

* Data based on statements of the companies



