

Crisis onder de zon

De Europese producenten van zonnecellen en panelen hebben te lijden onder overcapaciteit door wegvallende subsidies in Spanje en felle concurrentie vanuit China. Vooral in Duitsland is een dreigende faillissementsgolf voorspeld. Waar staat de sector?

Het afgelopen half jaar daalden de omzetten van Duitse fabrikanten en velen doken in de rode cijfers. Een van de grootste spelers, het Duitse Q-cells, had het eerste half jaar een omzetvermindering van 40 procent. Ook Bosch-dochter Ersol moest flink gas terugnemen, met zelfs meer dan 200 procent. En bij Solarworld in Bonn daalde de winst met 41 procent. Het Duitse Sunline was in mei een van de eerste slachtoffers.

Ook de Nederlandse producenten lijdten onder de crisis. Zonnepanelenfabrikant Ubbink Solar in Doesburg moest haar deuren sluiten na het faillissement van Econcern. Bij zonnecellenfabrikant Solland Solar zijn het afgelopen jaar 89 van de 362 banen verdwenen. En Scheuten Solar heeft met de kenniswerkersregeling een deel van de problemen opgelost, maar stelt

de bouw van een nieuwe fabriek in Venlo (kosten 150 miljoen euro) voorlopig uit.

Uiteindelijk moet de verwachte joint venture met Delta (waar Solland Solar onder valt) in januari een oplossing bieden voor de Nederlandse producenten om de markt een stap voor te blijven. Henk Roelofs, CEO bij Solland Solar: 'Dat bedrijven omvallen, is niet per se negatief. Consolidatie is noodzakelijk om een grote, volwassen industrie te worden. We kunnen het niet op eigen kracht en hebben een weg gezocht om beter uit de crisis te komen dan dat we erin zijn gegaan.'

Overcapaciteit

Met ingang van september 2008 heeft de Spaanse overheid het budget voor zonnestroom-vergoeding bijgesteld en gemaximeerd. Niet alleen stortte daarmee de Spaanse markt in met zo'n 80 procent, maar dit had ook een groot effect op de wereldmarkt. 'De verwachtingen voor de markt zijn veel te hoog geweest,' zegt Stefan de Haan, senior analist photovoltaïcs bij consultingbedrijf iSuppli in München. 'De markt in Spanje is van ruim 2 GW naar 400 MW teruggevallen, dat zijn gigantische hoeveelheden. Bij hoogtij springen veel bedrijven op de trein, deze bedrijven moeten er nu weer afspringen.'

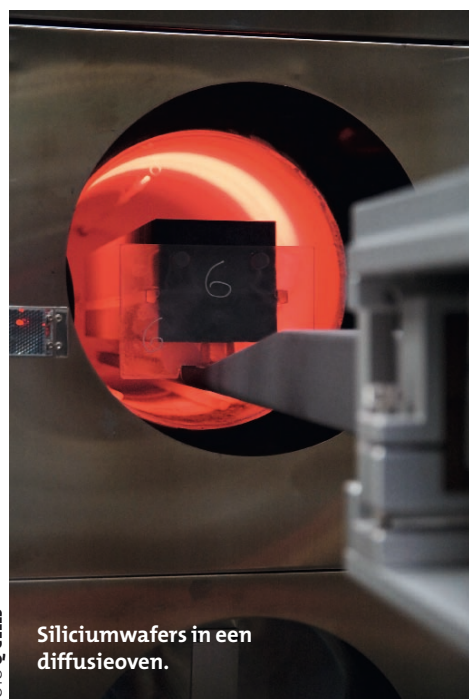
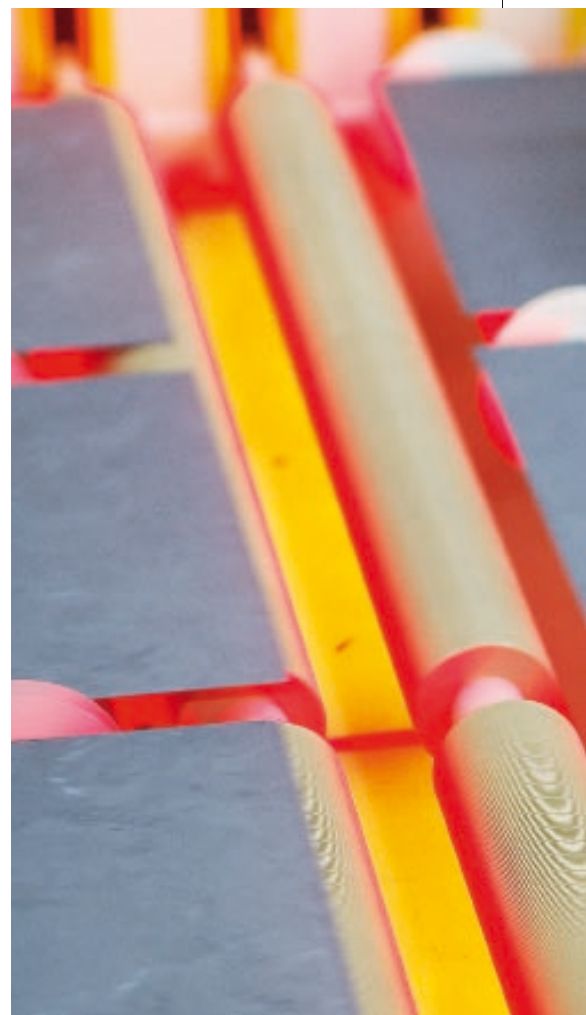
Frans van den Heuvel, CEO bij Scheuten Solar is niet verbaasd over de terugvallende vraag. 'Ik roep al jaren dat 2009 een consolidatiejaar zal worden. Er is een enorm overaanbod ontstaan. Dit jaar is er vraag voor 7 tot 8 GW en er is een aanbod van 14 tot 17 GW.' De verwachting is dat bedrijven die geen toegang hebben tot de eindmarkt (alleen maar cellen produceren bijvoorbeeld) of geen nieuwe financiering voor innovaties krijgen, het niet redden. Van den Heuvel: 'Je ziet zelfs grote

marktpartijen wankelen. Analisten melden dat Q-cells in februari geen cash meer heeft, en dan? Je ziet nu al verschuivingen in het machtspel.' Met name gaat het dan om Siemens (geruchten dat ze in Q-cells gaan investeren) en TSMC (Taiwan) dat nu in de markt stapt. 'We spelen in een wereldmarkt en daarbij moet je pro-actief handelen. Ik kom uit de halfgeleider-industrie en daar hebben deze processen ook plaatsgevonden,' aldus Van den Heuvel.

Chinezen

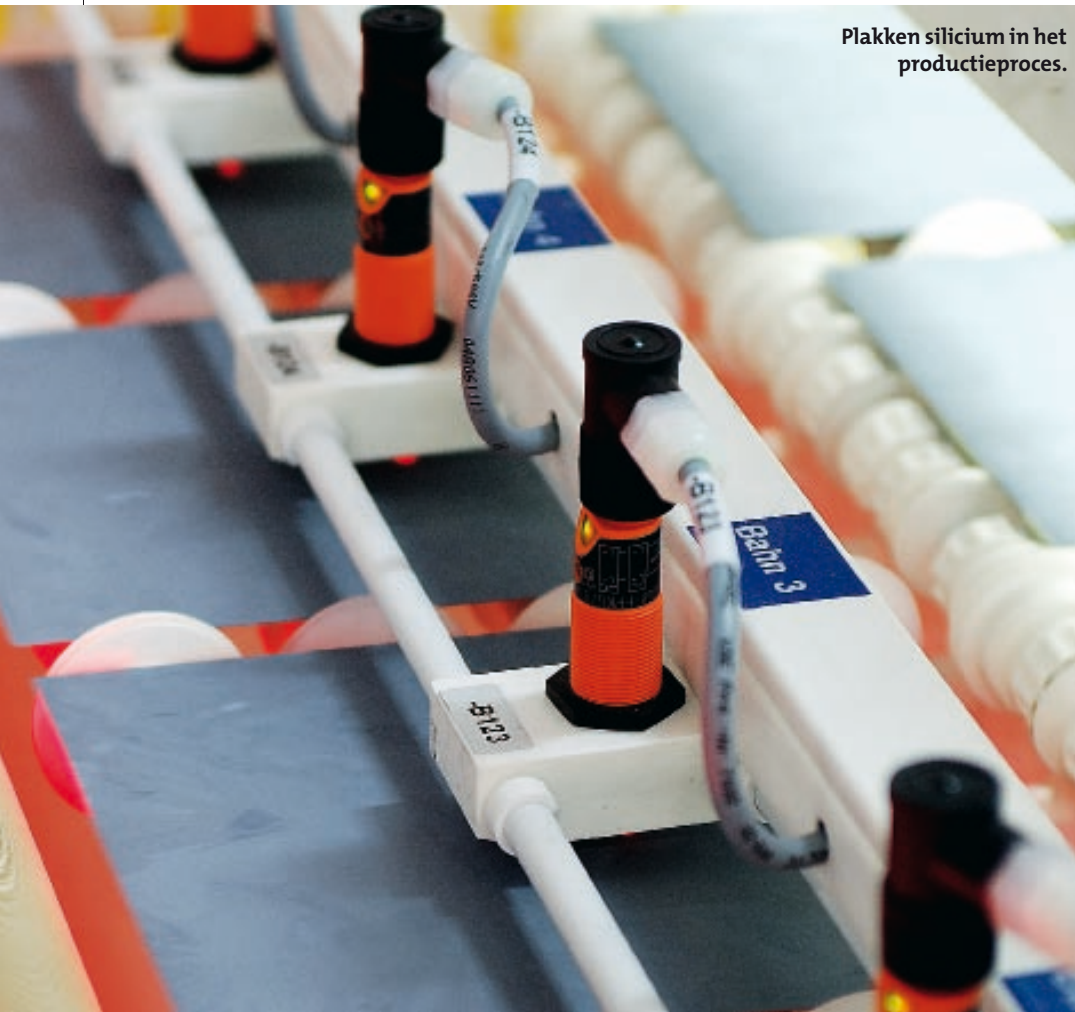
Medio 2008 kostte een kilogram polykristallijn silicium nog ruim 400 dollar. Eind februari van dit jaar was de prijs geslonken naar 30 tot 40 dollar. Ook de grote prijsdalingen van silicium hebben niet in het voordeel van de zonne-industrie gewerkt. Veel Europese bedrijven hebben lange termijn contracten afgesloten voor silicium, met hoge prijzen. Dat heeft ervoor gezorgd dat de Chinezen betere prijzen kunnen neerzetten. Bij Q-cells en Ersol moest het afgelopen kwartaal arbeidstijdverkorting worden ingesteld, terwijl de Chinezen vol produceren.

De Europese zonne-industrie heeft geduchte concurrentie van Aziatische rivalen die gun-



Siliciumwafers in een diffusieoven.

FOTO Q-CELLS



Plakken silicium in het productieproces.

FOTO Q-CELLS

stiger produceren. Kost de productie van een watt bij bijvoorbeeld Q-cells 0,72 dollar, bij het Chinese Suntech is dat minder dan de helft. De Chinese regering heeft voor een kostenoffensief gezorgd door royale subsidies (2,20 euro subsidie per watt, zonder maximum) zodat een Chinees bedrijf de helft van de productiekosten terugverdient. Marije Lafleur, manager director bij Redenko en in het bestuur van branchevereniging Holland Solar, vertelt dat de markt door modules met lagere prijzen wordt overspoeld. De kwaliteit verschild: 'Wat je niet wilt in een markt die aan het opschalen is, is dat er kwaliteitsverlies gaat optreden.' Daarom werkt Holland Solar samen met de installatiebranche aan een kwaliteitsgarantiezegel. Er is een masterplan zonne-energie opgesteld, dat nu besproken wordt. 'Grid Parity is nog niet gehaald, dus uiteindelijk moet de markt zelf volumes omlaag brengen. We juichen lage prijzen ook toe, maar kwaliteit moet gewaarborgd zijn.'

Researchbedrijf Solarbuzz voorspelt dat in 2013 zo'n 82 procent van de productie in Azië wordt gedaan. Nu is dat nog 30 procent in Duitsland.

Roelofs van Solland Solar: 'Wij willen maximaal gebruik maken van Aziatische lage lonen en subsidies door samenwerking met partijen in het verre oosten. Uitbreiding van volumes zien we via partners. De R&D-capaciteit laten we in Nederland.'

Joint Venture

Scheuten Solar kondigde vorige week aan de zonnecellenfabriek in Gelsenkirchen te

verkopen aan Arise technologies. Volgens Van den Heuvel stond de verkoop al op de agenda, maar is door de stagnerende markt de fabriek een jaar eerder verkocht. 'We hadden de keus om uit te breiden en op schaal te concurreren of ons op een andere plek in de keten te ontwikkelen. We hebben gekozen ons te focussen op de distributiemarkt en projectontwikkeling.' Van den Heuvel ontkent niet dat de verkoop ook met de toekomstige samenwerking met Delta te maken heeft. 'Solland Solar heeft natuurlijk een cellenfabriek en om twee fabrieken onder een dak te brengen, is op dit moment helemaal waanzin.' Roelofs van Solland Solar over de samenwerking: 'Belangrijk voor een cellenfabrikant is dat we toegang krijgen tot de eindmarkt en daarvoor is Scheuten ideaal. De samenwerking betekent dat we onderscheidend kunnen worden in de markt.'

'Ik verwacht dat de crisis begin volgend jaar in versterkte vorm zal doorbreken en er dan veel meer klappen zullen vallen,' antwoordt Van den Heuvel op de vraag hoe hij de toekomst in 2010 ziet. Onder andere in Duitsland worden limieten genoemd met betrekking tot de 'toevoerwet'. Van den Heuvel: 'Omdat de beperkende maatregelen waarschijnlijk pas in de tweede helft van 2010 zullen ingaan, verwachten we in Duitsland een piek in het eerste half jaar, daarna moeten we vooruitkijken waar we dan naartoe gaan, Italië en Frankrijk bieden mogelijkheden. Het is net een schaakspel dat we snel en effectief onder de knie moeten krijgen.' Roelofs: 'Dat het op dit moment moeizaam gaat, kan ik niet ontkennen. We zijn aan het focussen op core activiteiten en voorbereiden tot de markt weer omhoog gaat. Maar de perspectieven in deze industrie blijven goed.' ■

ISUPPLI: FORECAST OF TOP-10 SUPPLIERS OF SOLAR CELLS IN 2009 (RANKING BY PRODUCTION IN MEGAWATTS (MW))

2009 RANK	SUPPLIER	2008		2009	
		PRODUCTION (MW)	MARKET SHARE	PRODUCTION (MW)	MARKET SHARE
1	First solar	503	7,50%	1100	12,80%
2	Suntech	494	7,30%	595	6,90%
3	Sharp electronics	511	7,60%	580	6,80%
4	Q-cells (including subsidiaries)	574	8,50%	540	6,30%
5	Yingli green energy	282	4,20%	430	5,00%
6	JA Solar	277	4,10%	400	4,70%
7	SunPower	236	3,50%	390	4,60%
8	Kyocera	300	4,50%	390	4,60%
9	Motech industries	272	4,00%	360	4,20%
10	Gintech energy	220	3,30%	350	4,10%
	Others	3,065	45,50%	3,435	40,10%
	TOTAL	6,734		8,570	

Verschuiving in het machtspel. Vorig jaar was Q-cells nog de grootste. De verwachting is dat twee Aziatische bedrijven (Suntech en Sharp Electronics) meer MW's zullen produceren dit jaar.

BRON: ISUPPLI USA SEPTEMBER 2009

Actieplannen oogsten onvoldoende potentieel aan energiebesparing



De nationale actieplannen voor energie efficiëntie bevatten inspirerende voorbeelden maar zijn nog onvoldoende.

De eerste ronde van nationale actieplannen voor energie efficiëntie heeft veel voorbeelden opgeleverd van inspirerend nieuw beleid. Maar al met al zijn de actieplannen niet voldoende om de beloftes van energiebesparing uit te laten komen. Dat blijkt uit een inventarisatie van het Europese Energy Efficiency Watch-project onder leiding van Eufores, het Europese forum voor duurzame energie.

In 2006 besloot de Europese Commissie in een richtlijn voor energiediensten en energie-efficiëntie (ESD) dat alle 27 lidstaten actieplannen moesten gaan opstellen voor energiebesparing in sectoren die niet meedoen aan emissiehandel: gebouwen, landbouw, transport en de wat kleinere industrie. Dat was een mooi streven om energiebesparing te verheffen tot een Europees speerpunt. Maar zo ver is het nog niet gekomen. Het begon er al mee dat de lidstaten op een enkeling na de deadline van 30 juni 2007 niet haalden. Bovendien leken veel lidstaten te volstaan met het beschrijven van business-as-usual. De Commissie sprak al eens eerder uit nieuwsgierig te zijn naar mooie voorbeelden van veelbelovend beleid.

Die voorbeelden zijn er inderdaad. Het EEW-onderzoek, uitgevoerd door Ecofys Duitsland

en het Wuppertal-instituut en gesponsord door de Europese Commissie, laat tal van innovatieve instrumenten zien, zoals de Green Leaders in Malta die als trekker fungeren in overheidsgebouwen, of de zogenoemde Witte Certificaten in Frankrijk, die een markt creëren voor energiebesparing.

Markt energiediensten

Maar behalve de goede voorbeelden is er weinig consistentie te ontdekken in de nationale besparingsplannen. Volgens het EEW-onderzoek schieten de actieplannen op twee fronten ernstig tekort. Op de eerste plaats zijn er te weinig plannen voor het opzetten van een markt voor energiediensten. Zo'n markt is nodig, zegt de Europese Commissie, omdat de orthodoxe energiemarkt nog steeds is gericht op het verkopen van *zoveel mogelijk energie*, in plaats van diensten aan *zoveel*

mogelijk klanten. Vele Esco's (Energy service company's ofwel dienstenleveranciers) zouden moeten ontstaan. In sommige landen, zoals Italië, gebeurt dat ook, maar slechts een derde van alle landen noemt Esco's in zijn plannen. Dat is zeker niet in de geest van de richtlijn uit 2006.

Ten tweede geven de 27 overheden te weinig zelf het goede voorbeeld. Sommige landen (zoals Nederland) hebben plannen voor 100 procent duurzame inkopen door overheden en andere landen hebben weer doelstellingen geformuleerd. Maar de meeste lidstaten laten hier een goede kans ongebruikt om zichzelf als rolmodel voor energiebesparing te profileren. Met de huidige actieplannen zal het grote potentieel aan besparing niet worden benut, zo is duidelijk. Hoewel het onderzoek niet de effectiviteit van de maatregelen heeft gemeten, is het nog maar de vraag of de doelstelling uit de richtlijn van 2006 (9% energiesparing tot 2016) wordt gehaald.

Brede basis

Aan de formele minimum-eisen voldoen de plannen wel en er is ook een brede basis van innovatieve beleidsmaatregelen die in de plannen voor 2011 kan worden uitgebreid. Dat geldt vooral voor de gebouwensector, maar ook in transport, landbouw en industrie liggen mogelijkheden. Maar er moet veel meer gebeuren. Het EEW-project concludeert dat landen het veel meer moeten zoeken in coherente pakketten van maatregelen, in plaats van in losstaande instrumenten die elkaar nauwelijks versterken en soms zelfs tegenwerken. Een standaard-format voor de volgende ronde van actieplannen moet mogelijk maken dat landen van elkaar leren, coherente pakketten samenstellen en bovendien de werking van deze pakketten gaan monitoren. Pas dan gaat energiebesparing de bijdrage leveren die ervan wordt verwacht. Zie ook www.energy-efficiency-watch.org ■

