

Solar-Interview



Engin Yaman, Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaft des französischen Photovoltaik-Produzenten Tenesol: An der Photovoltaik als Energiequelle wird kein Weg vorbeiführen



Engin Yaman

In diesen Tagen feiert Tenesol, weltweit agierender Solarenergie-Anbieter und Tochterunternehmen der Energieriesen TOTAL und EDF, seinen zehnten Geburtstag auf dem deutschen Markt.

Im Solar-Interview berichtet Engin Yaman, neuer Geschäftsführer der deutschen Tochtergesellschaft des französischen Photovoltaik-Produzenten, über Märkte, Rahmenbedingungen und Technologien.

Solarserver: Herr Yaman, Ihr Unternehmen Tenesol ist seit zehn Jahren auf dem deutschen Photovoltaik-Markt aktiv. Welche Bedeutung hat Deutschland für einen französischen Hersteller?

Engin Yaman: Tenesol ist ein weltweit agierender Solarenergieanbieter. Mit derzeit weltweit mehr als 1.100 Beschäftigten, 20 internationalen Tochtergesellschaften und zwei Produktionsstandorten auf zwei Kontinenten haben wir einen internationalen Blick auf die Photovoltaik-Branche. Dabei lag unser besonderes Augenmerk schon seit Beginn unserer europäischen Aktivitäten auf dem deutschen Markt. Als wir vor zehn Jahren in den deutschen Markt eingestiegen sind, waren wir einer der ersten internationalen Modulhersteller, der in Deutschland mit einer eigenen Tochtergesellschaft vertreten war. Dieses klare Bekenntnis zum deutschen Markt, von Anfang an seit der Einführung des EEG kundennah agieren zu können, hat das Vertrauen unserer Partner in eine Zusammenarbeit mit Tenesol gestärkt und uns dabei geholfen, uns als wichtiger Anbieter auf dem dynamischen deutschen Markt etablieren zu können.

Erneuerbare-Energien-Gesetz als "Exportschlager"

Deutschland ist einer der wichtigsten Photovoltaik-Märkte weltweit. Alle wichtigen Faktoren, die für den Erfolg der Photovoltaik erforderlich waren, vereinen sich in diesem Markt. Man denke dabei an die positiven politischen Rahmenbedingungen, hier insbesondere das wirklich durchdachte Erneuerbare-Energien-Gesetz, welches sich zum "Exportschlager" entwickelte, hin zu der dynamischen und robusten Wirtschaft des Landes, der gesellschaftlichen Akzeptanz dieser damals „neuen“ Technologie in der Bevölkerung, seiner guten Infrastruktur und nicht zu vergessen, seinem hervorragenden, bestens ausgebildeten Handwerk. Diese Umstände trugen dazu bei, dass Deutschland in der Photovoltaik-Branche eine Art "Leuchtturmfunktion" für andere Länder eingenommen hat. Zudem verbindet Deutschland und Frankreich eine enge Verbundenheit. Frankreich ist einer der größten Handelspartner Deutschlands.

Solarserver: **Welche Entwicklung erwarten Sie angesichts der sinkenden Solarstrom-Einspeisevergütung?**

Engin Yaman: Die erheblichen, außerplanmäßigen Kürzungen bei der Einspeisevergütung für die Photovoltaik kommen zu früh. Noch ist die PV-Wertschöpfungskette in ihrer Gesamtheit nicht ganz in der Lage, den Sprung von einem reinen subventionsgetriebenen Markt hin zu einem reinen Angebots- und Nachfragemarkt, ohne tiefgreifende Einschnitte erleiden zu müssen, zu schaffen. Die Grid-Parity, der nächste Schritt in der Photovoltaik-Evolution, wird dem zwar Abhilfe leisten, jedoch wird ihr vollständiger Eintritt auf allen Verbrauchsebenen, noch einige Jahre dauern. Hier entsteht daher eine zeitweilige Lücke, die es zu überwinden gilt. Trotzdem werden Investitionen in den deutschen Solarmarkt weiterhin erfolgen. Denn an der Photovoltaik als Energiequelle wird kein Weg vorbeiführen.

Die PV-Unternehmen entlang der Wertschöpfungskette werden sich daher an die neuen Umstände des Marktes anpassen und die Geschäftsmodelle dementsprechend fokussieren.

Solarserver: **Welche Rolle spielt Tenesol auf dem Weltmarkt?**

Engin Yaman: Tenesol wurde 1983 in Afrika gegründet, um ein grundlegendes Problem der Menschen in der Sahelzone zu lösen, die Versorgung mit Wasser. Heute ist Tenesol - wie seine Gesellschafter Total und EDF - Konzessionär für Programme zur Elektrifizierung in ländlichen Regionen wie Marokko, Mali und Südafrika. Das Programm ermöglicht, 7000 Haushalte ohne Anschluss an das öffentliche Stromnetz mit Photovoltaikstrom zu versorgen. Tenesol führt außerdem Photovoltaik-Schulungen in Entwicklungsländern durch, um die Bevölkerung vor Ort zu qualifizieren und sicherzustellen, dass die Anlagen unabhängig betrieben werden können.

Saubere und unerschöpfliche Energie für die ganze Welt

Somit engagiert sich Tenesol seit nunmehr 27 Jahren mit seinen 1.100 Mitarbeitern weltweit, seinen 20 Tochtergesellschaften und Niederlassungen in über 50 Ländern, für das globale Gleichgewicht in gesellschaftlicher, wirtschaftlicher und ökologischer Hinsicht, indem es die Produktion, Nutzung und Verbreitung sauberer und unerschöpflicher Energie in der ganzen Welt fördert und schlüsselfertige sowie maßgeschneiderte Systeme anfertigt.



Kürzlich hat Tenesol eine Freiland-Photovoltaikanlage auf der Pazifikinsel Neukaledonien fertig gestellt. Das 2,1-MWp-Kraftwerk mit fast 10.000 Modulen wird rund drei Millionen Kilowattstunden Solarstrom pro Jahr produzieren

Tenesol ist zudem als Generalunternehmer und Betreiber von 500 Solarparks in den Überseegebieten tätig. Daher haben wir aktiv zum Wachstum der damals jungen Solarbranche beigetragen und uns dabei zu einem internationalen Solarunternehmen entwickelt. Dabei hat uns unsere Spezialisierung auf den verschiedenen Geschäftsbereichen geholfen, die sich perfekt ergänzen. Die Kernbereiche des Unternehmens decken fast die gesamte Wertschöpfungskette der Photovoltaik ab.

Solarserver: Tenesol ist Tochterunternehmen der Energieriesen TOTAL und EDF. Welche Bedeutung kommt der Photovoltaik im Konzernverbund zu?

Total und EDF nehmen als Tenesol-Gesellschafter aktiv an der internationalen Weiterentwicklung der Gesellschaft teil. Sie begleiten das Wachstum des Unternehmens als solide und strategische Partner – und stellen damit ihr Engagement für erneuerbare Energien unter Beweis. Beide Konzerne zeichnet zudem aus, dass sie schon seit mehreren Jahren an der Gestaltung der erneuerbaren Energien teilnehmen. EDFs Engagement in der Photovoltaik-Branche hat in den letzten Jahren sogar zugenommen. Viele, die die Anfangszeit von Tenesol in Deutschland mit verfolgt haben, wissen, dass wir damals hier unter dem Namen TOTAL Energy aufgetreten sind. Photovoltaik ist für TOTAL daher kein neuer Geschäftszweig.

Zu diesem Konzernverbund zu gehören, bedeutet für uns eine Schärfung unseres Profils. Dies zeigt sich vor allem darin, dass uns Investoren vertrauen. Sie wissen, dass wir auf einer grundsoliden finanziellen Basis agieren und auch weitere 27 Jahre für unsere Produkte und Dienstleistungen einstehen werden, sie somit auch nach Ablauf der Einspeiseförderung immer einen Ansprechpartner haben werden. Dies ist gerade in der von erheblichen Veränderungen beeinflussten Modul-Herstellerlandschaft ein enorm wichtiger Faktor.

Solarserver: Ihr Unternehmen engagiert sich auch für PV-Gebäudeintegration und Off-Grid-Solarstromanlagen. Welche Marktsegmente halten Sie für besonders zukunftsträchtig?

Da wir als internationaler Solarenergieanbieter weltweit tätig sind, lässt sich diese Frage so

pauschal nicht beantworten. Es hängt von dem jeweiligen Land und seinem Energie-Mix ab. Die Ursprünge von Tenesol liegen im Bereich der netzfernen Systeme. Im Laufe der Jahre haben wir diesen Technologiezweig um den der Netzeinspeiseanlagen erweitert. Wir sehen daher beide Segmente als äußerst wichtig an und arbeiten mit der gleichen Kraft daran, beide Segmente stetig weiter zu entwickeln. 50% unseres Umsatzes erzielen wir außerhalb von Frankreich, Off-Grid ist ein wichtiger Bestandteil dessen. Zudem investieren wir in Forschungsarbeiten in diesem Bereich.

Solarserver: **Herzlichen Dank für diese Auskünfte, Herr Yaman.**

Das Solarserver-Interview führte Chefredakteur Rolf Hug.

<http://www.solarserver.de/solar-magazin/solar-interview/solar-interview-mit-egin-yaman.html>