



Der Solarpark Iwate in Japan wurde von Juwi errichtet, er entstand auf einem ehemaligen Golfplatz.

BILDER: JUWI

Erneuerbare Energien: Künftiges Wachstum der MVV-Tochter soll vor allem aus dem Ausland kommen / Deutscher Markt wird kleiner

Juwi: Einmal Krise und zurück

Von unserem Redaktionsmitglied
Michael Roth

MANNHEIM/WÖRRSTADT. Was passiert, wenn Firmen zu schnell zu groß und zu erfolgreich werden, lässt sich beim Wind- und Solaranlagenhersteller Juwi aus dem rheinhessischen Wörrstadt (bei Alzey) gut zeigen, der mittlerweile zur MVV Energie aus Mannheim gehört. „Es wurde nahezu alles ausprobiert, was mit erneuerbaren Energien zu tun hat: Weit über die damaligen Kernkompetenzen hinaus, setzte man zusätzlich auf die Herstellung von Holzpellets, die Entwicklung von Anlagenkomponenten, das Wärme-Contracting. In der Summe zu viel“, sagt der seit gut 100 Tagen amtierende Juwi-Chef Michael Class im Gespräch mit dieser Zeitung. Juwi war vor fünf Jahren der rasant wachsende Star in der Branche.

Vieles ging schief

„Das führte zu einer beachtlichen Ausdehnung des Unternehmens und auf einmal hatte man mehr schwierige Themen im Haus, als man gleichzeitig bearbeiten konnte. Da durfte dann nicht viel schiefehen“, so Class. Und es ging einiges schief. Im Jahr 2012 stellte die Bundesregierung die Förderung von Solaranlagen auf freien Flächen (Wiesen und Äcker etwa) ein. „Das hat den Markt innerhalb von sechs Monaten an die Klippe geführt – und Juwi war Marktführer, das deutsche Solar-Freiflächen-Segment war da-

mals für Juwi Umsatz- und Ergebnisbringer Nummer Eins“, erinnert Class. Die Folge: Gewinne brachen weg, Banken wurden nervös, ein strategischer Investor musste her. Die MVV Energie aus Mannheim wollte eh ihr Geschäft mit Erneuerbaren ausbauen und stieg Ende 2014 ein (mit Gesamtinvestitionen von rund 170 Millionen Euro). Heute hält sie 63 Prozent an Juwi.

„Die Altlasten sind verdaut, es geht vorwärts“, lautet die aktuelle Bilanz von Class. Dem Verlust von 112 Millionen Euro im vorvergangenen Jahr, folgte eine schwarze Null letztes Jahr und dieses Jahr plant Class mit einem Plus von um die 20 Millionen Euro. Mittelfristig könnte der Gewinn auf bis zu 35 Millionen Euro zulegen.

Dahinter steht eine Strategie, die auf zwei Säulen basiert: Windenergieanlagen an Land in Deutschland und Photovoltaikanlagen im Ausland. Der Wettbewerb wird nach Angaben von Class hierzulande härter, weil es künftig eine Obergrenze für den Ausbau von Windkraft gibt und die Förderung über Ausschreibungen vonstatten geht. Das heutige Ausbaitempo werde dabei um rund ein Drittel gebremst. Das könne auch zu einer Marktconsolidierung führen. Im Wettbewerb werden sich nur die Besten durchsetzen. Class will mit Juwi ganz vorne dabei sein.

Früher musste man sich Standorte sichern und Baugenehmigungen einholen und loslegen. Heute komme noch die komplette Projektkal-

Michael Class

■ Michael Class ist seit Mitte Januar 2016 im Vorstand von Juwi. Am 1. Juli 2016 übernahm der **48-Jährige** den Vorsitz.



■ Der im südbadischen Wehr geborene Class war von 2008 bis zu seinem Wechsel zu Juwi **Geschäftsführer der MVV Umwelt** in Mannheim.

■ Class besitzt eine Ausbildung zum Landwirt und hat an der Universität Hohenheim **Allgemeine Agrarwissenschaften** studiert.

■ Juwi wurde **1996** gegründet und beschäftigt heute weltweit rund **1000 Mitarbeiter**.

kulation hinzu. Hohe Vorleistungen seien nötig, um an Ausschreibungen teilnehmen zu können. Juwi decke die gesamte Wertschöpfungskette ab, viele kleinere Konkurrenten nicht. Da zahle sich auch die Verbindung nach Mannheim aus.

„Interessante Standorte für Windräder gibt es noch reichlich.“ In Süddeutschland, etwa im Odenwald, der Hohenloher Ebene und in den Teilen des Schwarzwalds, zählt Class auf. Mit der technologischen Weiterentwicklung und größeren Windrädern seien nun auch Standorte im Wald (und damit in entspre-

chender Entfernung von Dörfern und Städten) erschließbar.

Juwi ist hauptsächlich Projektentwickler und später technischer und kaufmännischer Betriebsführer. Eigentümer der Anlagen sind Bürgergenossenschaften, Stadtwerke und Finanzinvestoren wie Pensionsfonds, Banken oder Versicherungen. Letztere können mit Windrädern dank der Förderung verlässliche Renditen bis zu vier Prozent erwirtschaften. „Es gibt mehr Geld auf dem Markt als Anlagenmöglichkeiten“, so Class.

„Ganz andere Größenklassen“

Das zweite Standbein, Photovoltaik, lohnt sich in Deutschland für Juwi kaum. Weil die Förderung durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz auf kleine Anlagen begrenzt ist. Stattdessen baut Juwi im Ausland fünfmal so große Anlagen in Ländern wie den USA, Japan und Südafrika. „Das sind ganz andere Größenklassen (als in Deutschland)“, so Class. Zudem werde Photovoltaik in diesen Ländern verlässlich und kontinuierlich ausgebaut.

In Deutschland gehe es künftig darum, das Windgeschäft stabil zu halten, „das wäre angesichts des schrumpfenden Marktes ein großer Erfolg“, sagt Class. Für Wachstum soll vor allem das Auslandsgeschäft sorgen. Bei der Mutter in Mannheim ist die Zuversicht groß. „Wir werden noch viel Freude an Juwi haben“, sagte MVV-Chef Georg Müller bei der Hauptversammlung.