

Photovoltaik-Industrie 2009

Statements, Trends und Entwicklungen
in der Branche



Kurzbericht für
Studienteilnehmer

Die durchgeführte Befragung behandelt die aktuelle Marktlage, Potenziale, Herausforderungen und Trends in der Solarbranche

Studiensteckbrief

Aufbau der Photovoltaikstudie 2009

- **Zielsetzung:** Einschätzung der Situation und Entwicklung auf dem Solarmarkt heute und in den nächsten 3 Jahren
- **Gliederung:** Untersuchte Themenbereiche:
 - ✓ Unternehmensausrichtung
 - ✓ Technologieentwicklungen
 - ✓ Branchentrends
 - ✓ Risikoeinschätzungen
 - ✓ Marktentwicklungen
- **Methode:** Online – Befragung
- **Stichprobe:** 113 Teilnehmer aus den Bereichen Herstellung, Handel, Finanz – und Versicherungsdienstleistungen sowie Beratung
- **Erhebungszeitraum:** März bis Juli 2009

Zusammenfassung ausgewählter Studienergebnisse

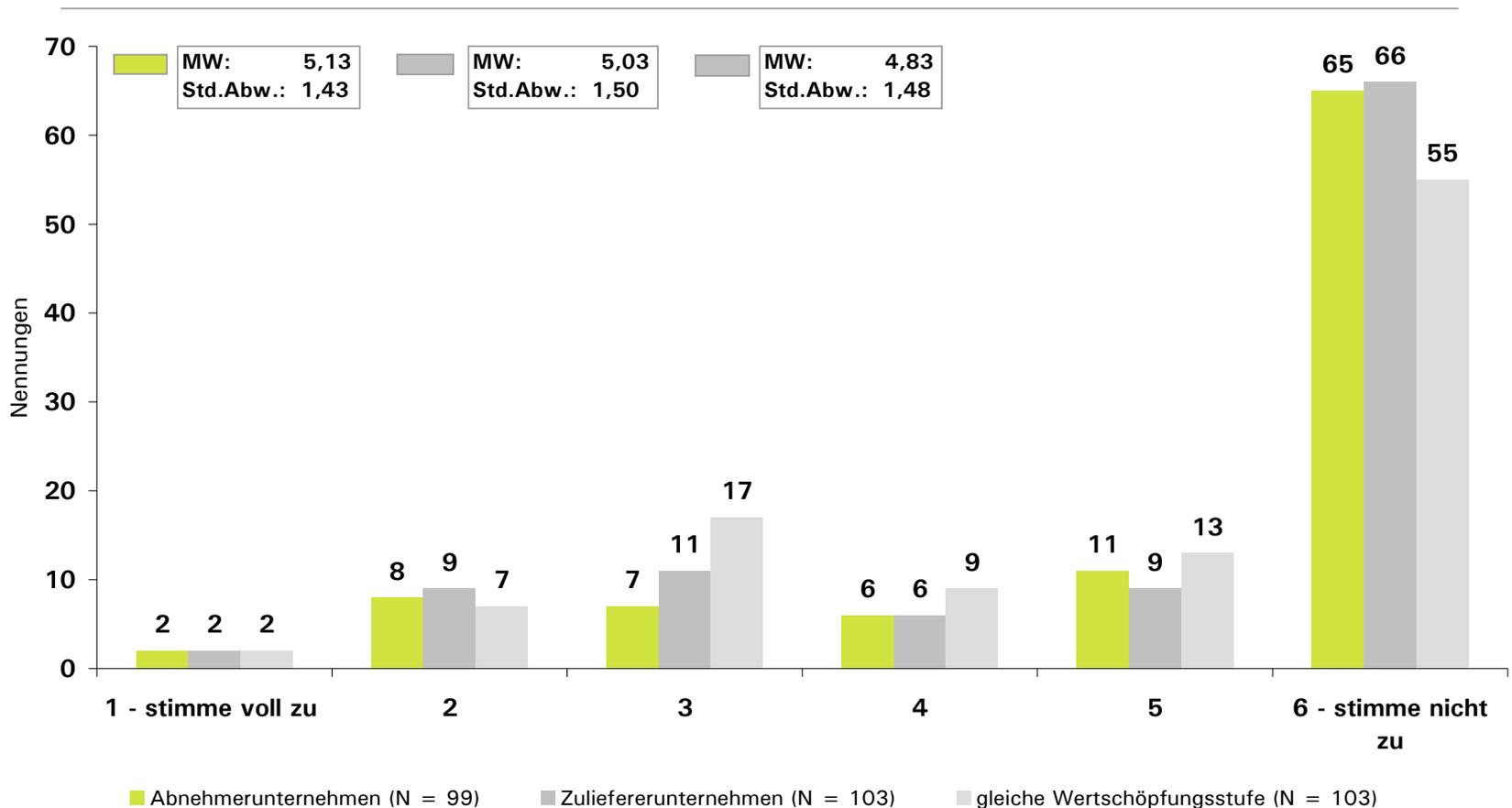
Um nicht jeder Mode hinterher zu laufen, aber auch keinen wesentlichen Trend in der Branche zu verpassen, werden die Experten der Branche (Hersteller, Händler, Finanz – und Versicherungsdienstleister, Berater, etc.) in regelmäßigen Abständen zu den wesentlichen Trends und Entwicklungen auf dem Solarmarkt und den Technologien befragt.

- **Unternehmensausrichtung:** Entgegen der von Experten erwarteten Konsolidierungswelle äußern sich die Befragten bzgl. Unternehmensübernahmen zurückhaltender als noch im Vorjahr.
- **Technologien:** Auch 2009 wird, wie auch schon im letzten Jahr, das mit Abstand größte Wachstum in der Dünnschichttechnologie prognostiziert. Im Allgemeinen wird die Marktentwicklung aller Zelltechnologien jedoch verhaltener eingeschätzt als im Vorjahr.
- **Problembereiche:** Als ein großer Problembereich wurde Überhitzung identifiziert. Des Weiteren wurde eine Einschätzung weiterer Problembereiche (Delamination, Mikrorisse, etc.) abgefragt und mit den Ergebnissen des Vorjahres verglichen.
- **Risiken der PV Industrie:** Die Risikoeinschätzung hat sich aufgrund der veränderten wirtschaftlichen Rahmenbedingungen verschoben. Durch die Wirtschaftskrise verlagerte sich der Fokus im Vergleich zum Vorjahr von mittel- bis langfristigen hin zu kurzfristigen Problemen.
- **Marktentwicklung:** Für 2010 wird auf dem deutschen Markt eine installierte Gesamtleistung von rund 2000 MW erwartet, die Prognosen für die Jahre 2011 bis 2013 sind Bestandteil der Vollstudie.

Die von Experten erwartete Konsolidierungswelle wird von den befragten Unternehmen nicht bestätigt

Übernahmetendenzen

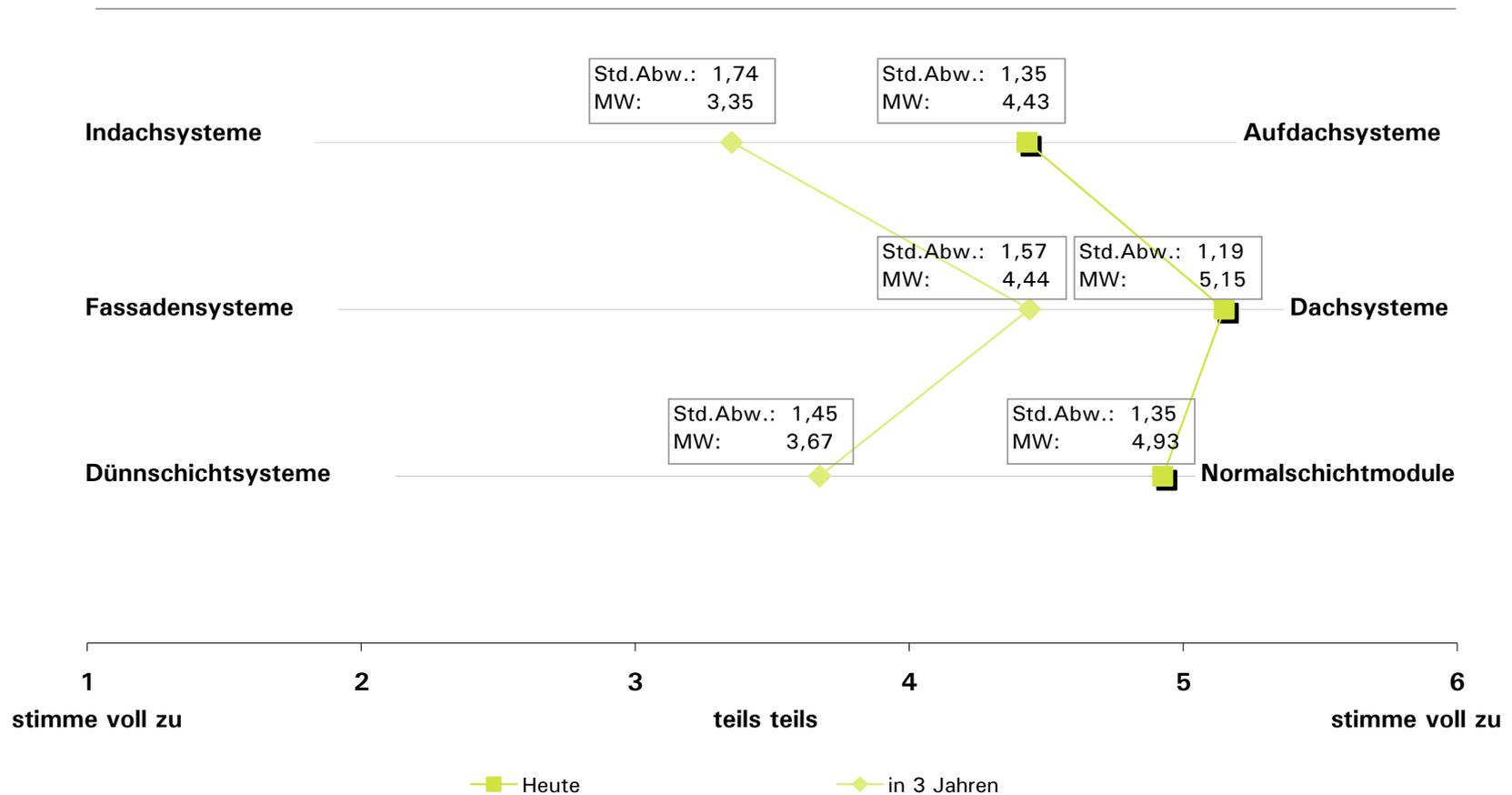
Wir planen innerhalb der nächsten 3 Jahre Unternehmen zu übernehmen / zu integrieren.



Im Vergleich zu heute sehen die Befragten in 3 Jahren einen klaren Trend zu Indach-, Fassaden- und Dünnschichtsystemen

Endkundenpräferenzen

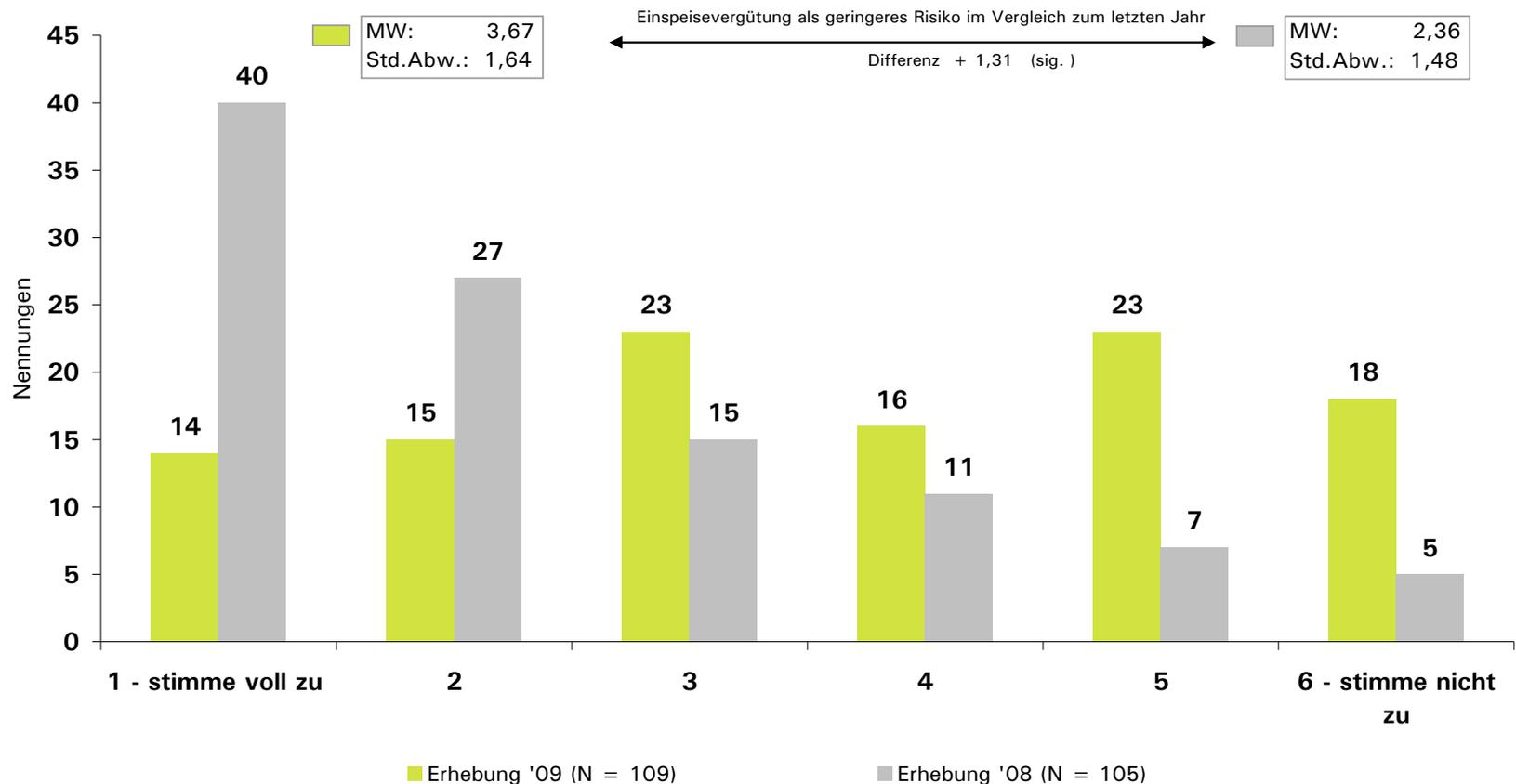
Was wird Ihrer Meinung nach in Deutschland in 3 Jahren vom privaten Endkunden bevorzugt?



Die rückläufige Entwicklung der Einspeisevergütung wurde insbesondere im Vorjahr als große Bedrohung eingestuft

Statements

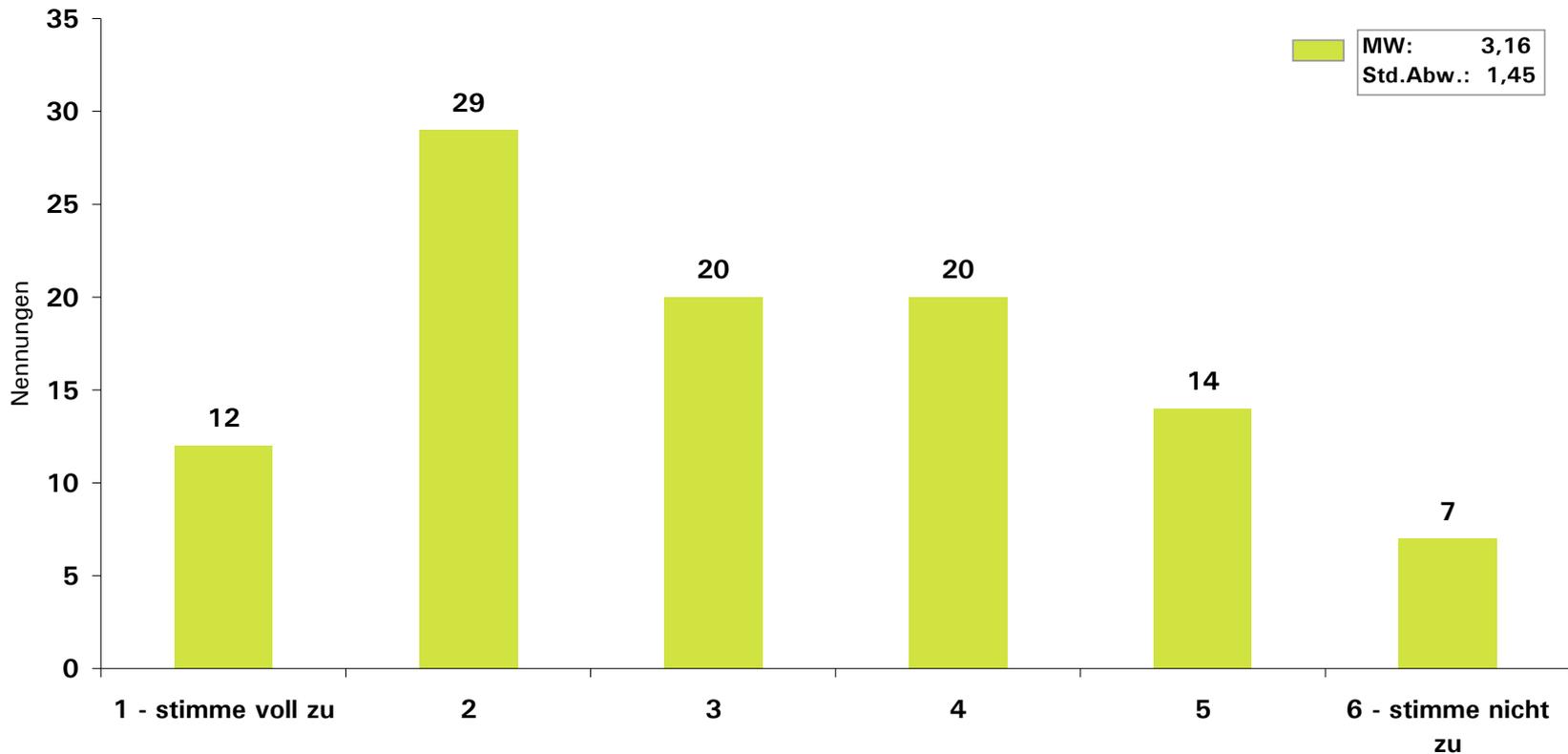
Ein großes Risiko für die deutsche Solarbranche besteht in der rückläufigen Einspeisevergütung.



40 Prozent der Befragten sehen Hitzestau in den Modulen als große Herausforderung in der Entwicklung und Herstellung von Solarmodulen

Potenzielle Problembereiche

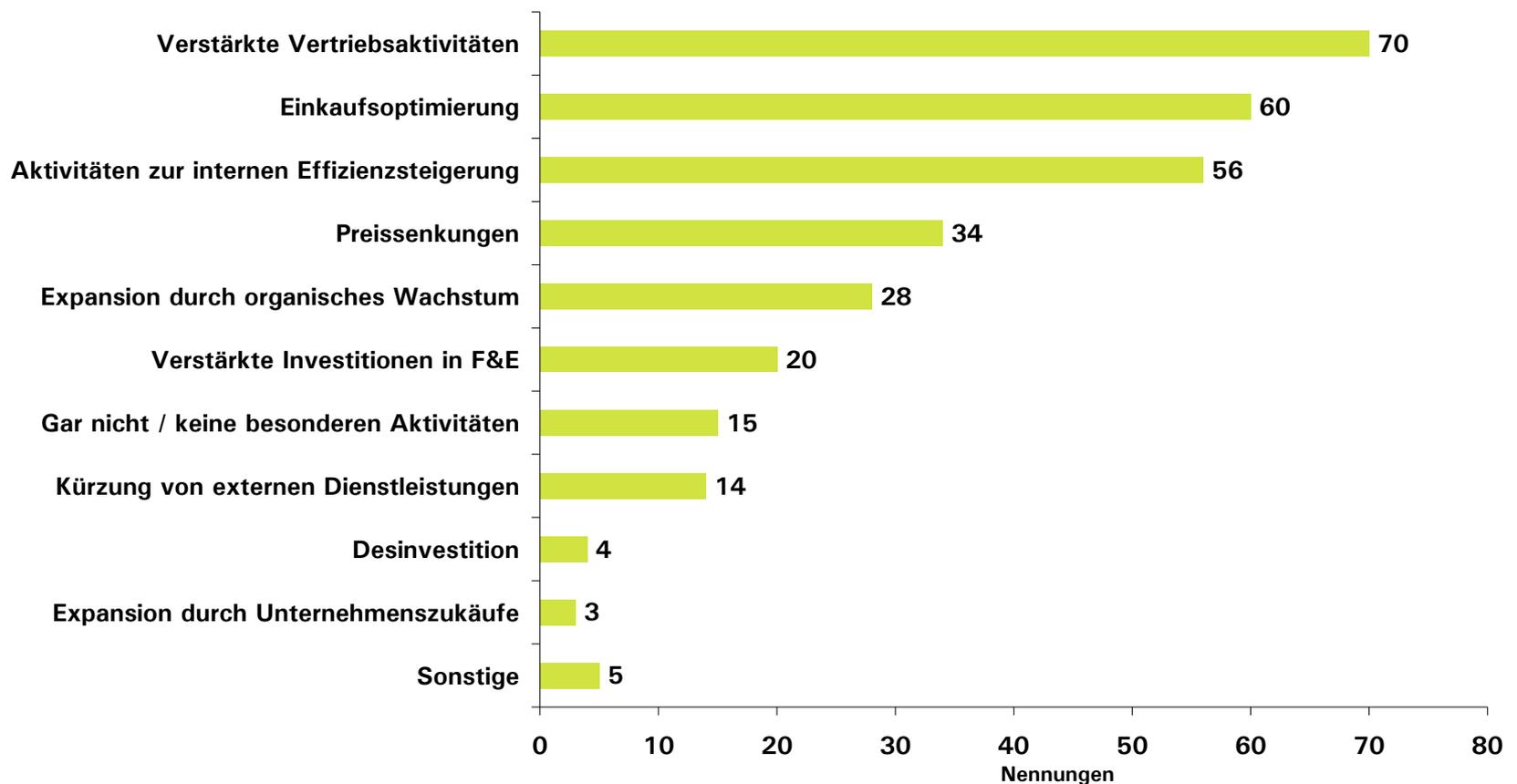
Folgende potenzielle Problembereiche stellen eine große Herausforderung in der Entwicklung und Herstellung von Solarmodulen dar
Überhitzung / Hitzestau (N = 102)



Vorwiegend wird auf die Krise mit verstärkten Vertriebsaktivitäten, Effizienzsteigerungen und Einkaufsoptimierung reagiert

Reaktionen auf die momentane wirtschaftliche Situation

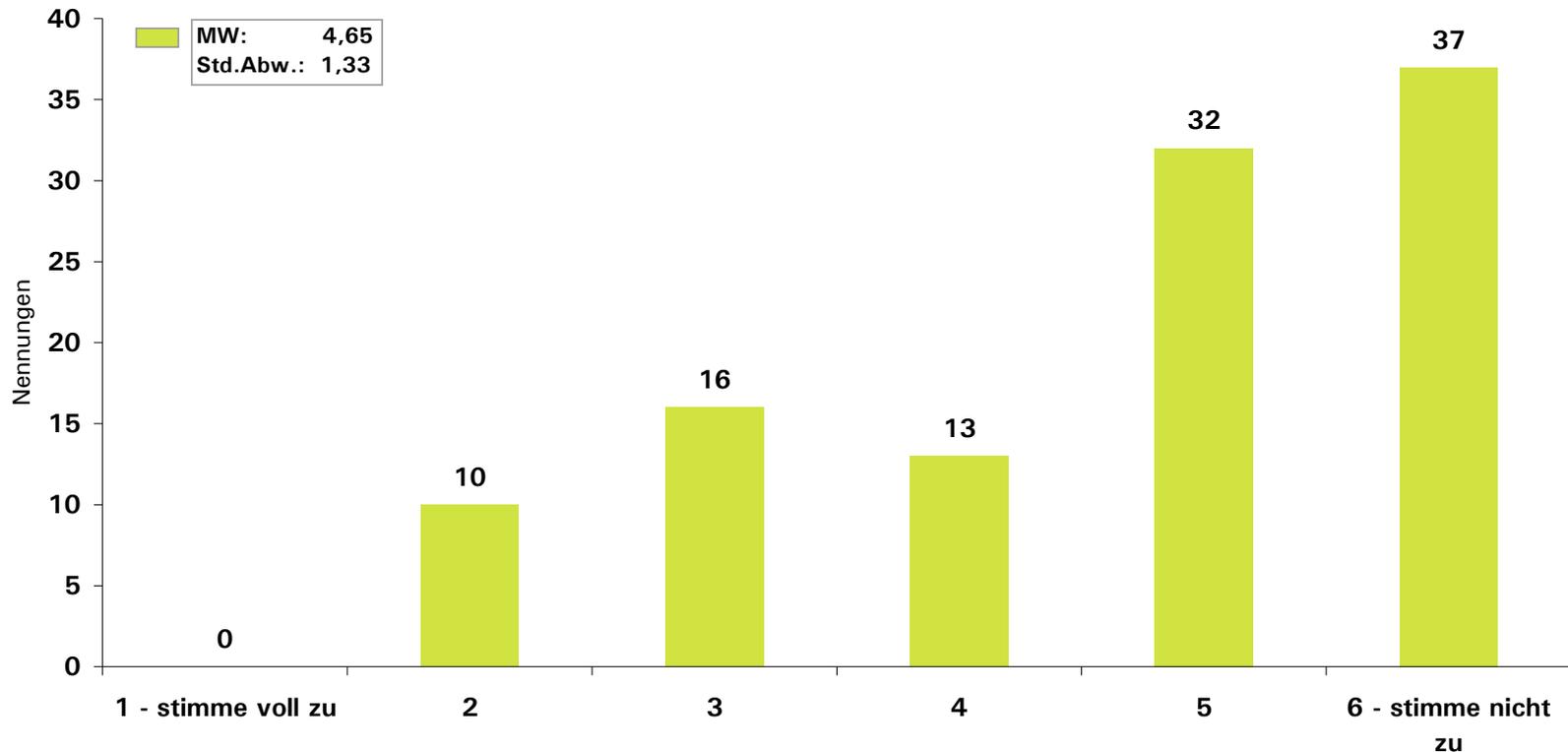
Wie reagiert Ihr Unternehmen auf die momentane wirtschaftliche Situation?
(N = 113)



70 Prozent erwarten nicht, dass Solarthermie die Photovoltaik in Sachen Stromgewinnung in den nächsten Jahren ablösen wird

Einschätzung von Trends

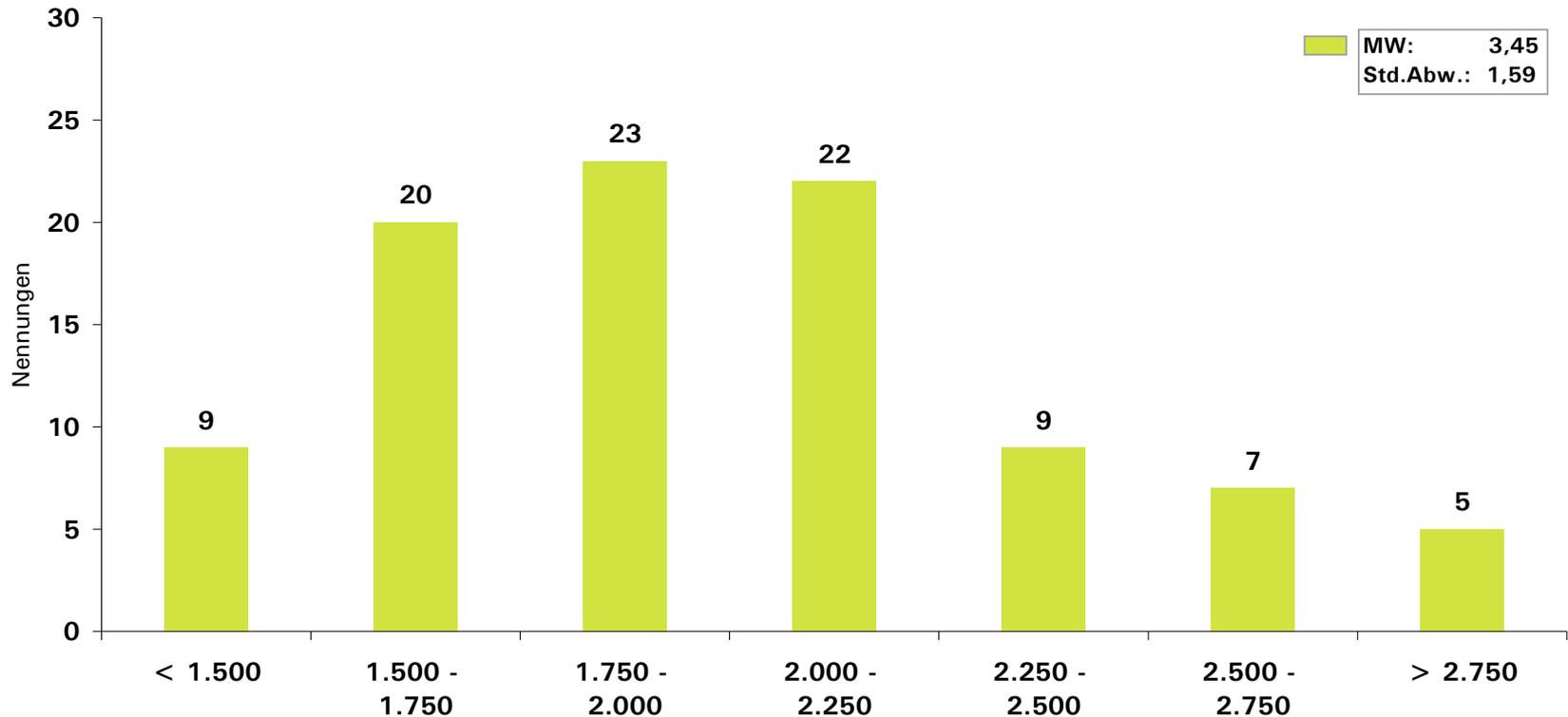
Die Solarthermie wird in den nächsten Jahren die Photovoltaik in Sachen Stromerzeugung ablösen
(N = 104)



Rund 68 Prozent der Befragten schätzen, dass 2010 Anlagen mit einer Gesamtleistung zwischen 1500 und 2250 MW installiert werden

Status der Marktentwicklung

Bitte schätzen Sie, wie sich der PV Markt in den nächsten Jahren entwickeln wird.
2010 (N = 95)



Ziel der Beratung ist die nachhaltige und effiziente Verbesserung von kunden- und wettbewerbsrelevanten Prozessen

Beratungsleistungen der VEND consulting GmbH

Business Development

Im dynamischen Marktumfeld der Solarbranche setzen viele Unternehmen auf Wachstum, unter anderem durch Neugründungen und Expansion.

Unsere Leistungen beinhalten z.B.:

- Konzeption und Umsetzung von Strategieworkshops
- Szenarioanalysen
- Innovations- und Produktmanagementkonzepte
- Business-/ Expansionspläne

Kundenwirtschaft

Der wachsende Wettbewerbsdruck in der Solarindustrie verlangt ein ausgeprägtes Customer Relationship Management, um die Kundenbindung zu steigern.

Unsere Leistungen beinhalten z.B.:

- Detailanalyse von anvisierten Märkten und Zielgruppen
- Produkt- und Kundenportfolioanalysen
- Anpassung des Marketing-Mix
- Kundenzufriedenheitsbefragung

Projektmanagement

Bedingt durch das enorm hohe Wachstumstempo der vergangenen Jahre fehlen qualifizierte Ressourcen zur Durchführung wichtiger Projekte.

Unsere Leistungen beinhalten z.B.:

- Projekt- bzw. Phasenplanung
- Projektsteuerung und -controlling
- Interimsmanagement (von Projektleitung bis -assistenz)
- Projektmanagementoffice

Prozessmanagement

Die derzeitigen Überkapazitäten und Konsolidierungstrends in der Branche erfordern immer effizientere Prozesse um sich gegen den Wettbewerb zu behaupten

Unsere Leistungen beinhalten z.B.:

- Schwachstellenanalyse interner sowie kundengerichteter Geschäftsprozesse
- Auswahl und Einführungsbegleitung von IT – Systemen
- Restrukturierung der Aufbauorganisation sowie von Unternehmensabläufen

Referenzen im PV Bereich in Kombination mit diversen Auszeichnungen prägen das Bild von VEND

Ausgewählte Projekte und Auszeichnungen

Referenzen

Gründung einer Tochtergesellschaft im Ausland

Auftrag: Evaluierung von Differenzierungsmöglichkeiten und Chancen im PV Markt

Kundennutzen: Professionelles Projektmanagement
Entlastung der Mitarbeiter
Netzwerkkontakte

Krisenmanagement

Auftrag: Operative Umsetzung der Krisenlösungsansätze

Kundennutzen: Zeitliche Verkürzung des Krisenzeitraums
Unterstützung bei Produktneuentwicklungen zur Vermeidung erneuter Krisen

PV – Zertifizierung

Auftrag: Organisatorische Vorbereitung und Durchführung einer Zertifizierung

Kundennutzen: 50% Zeit – und 75% Kostenersparnis gegenüber der Vollzertifizierung

Marktstudie / -analysen

Auftrag: Durchführung von Befragungen über den aktuellen PV Markt

Kundennutzen: Kunden – und Produktportfolioanalysen zur Einschätzung der aktuellen Marktlage und Trends in den nächsten Jahren

Auszeichnungen



- Mitglied im Bund Deutscher Unternehmensberater e.V. (2008)
- Zertifizierungen als Projektmanagementfachleute (GPM/IPMA)
- Fair Company Auszeichnung
- Diverse Jurorentätigkeiten (Businessplanwettbewerbe, etc.)
- Gewinner des Gründerpreis Mittelfranken
- Nominierung für den Bayerischen Gründerpreis

**Für weitere Fragen und Informationen zur Vollstudie sowie dem
Geschäftsbereich Solar stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung**

Ihr Ansprechpartner: Oliver Vollrath

Oliver Vollrath

Berater, Dipl.-Kfm.

VEND consulting GmbH
Burgschmietstraße 2-4
90419 Nürnberg

Büro +49(0)911 - 373 000 17

Fax +49(0)911 - 373 000 29

Mobil +49(0)176 - 221 157 26

vollrath@vend-consulting.de



Die im Folgenden erklärten Abkürzungen stellen sogenannte Lagemaße aus der Statistik dar und werden zur genaueren Analyse der Stichprobe verwendet

Wichtige Begriffserklärungen

Glossar

■ **MW (Mittelwert):**

Der *Mittelwert* wird im allgemeinen Sprachgebrauch als Durchschnitt bezeichnet. Er wird durch Addition aller Werte und anschließender Division der Summe durch die Anzahl der Werte berechnet.

■ **Std.Abw. (Standardabweichung):**

Die *Standardabweichung* ist ein Maß für die Streuung der Werte um den Mittelwert. Eine niedrige Standardabweichung bedeutet, dass ein Großteil aller Messwerte relativ nah um den Mittelwert liegen.

■ **Sig. (Signifikanz):**

Unterschiede zwischen Messgrößen oder Variablen in der Statistik heißen signifikant (wesentlich), wenn die Wahrscheinlichkeit, dass sie durch Zufall so zustande kommen würden, nur gering ist.