



## PRESSEMITTEILUNG

---

### Photovoltaikbranche: Damoklesschwert Konsolidierung?

[07. Juni 2011] Seitens der Politik ist die Energiewende beschlossene Sache. Für die Solar-Industrie bricht damit ein neues Zeitalter an – im Energiemix der Zukunft wird Photovoltaik eine noch zentralere Rolle wie bisher spielen. Doch damit steigen auch die Ansprüche an den Professionalisierungsgrad der Branche. Trends, wie die Nachfrageverschiebung weg von Deutschland hin zu internationalen Märkten, der Subventionsrückgang sowie die Konsolidierung des Marktes zwingen Unternehmen heute mehr denn je dazu, radikale Maßnahmen zu ergreifen, die ihre Zukunftsfähigkeit sichern. Dies belegt die aktuelle Expertenbefragung „Quo vadis Solarmarkt“ der Münchner Unternehmensberatung Dr. Wieselhuber & Partner.

Wichtigstes Ergebnis der Umfrage: Das bereits seit Jahren über der PV-Industrie schwebende Damoklesschwert „Konsolidierung“ wird im Jahr 2011 endgültig fallen. Zu diesem Schluss kommen die Unternehmenslenker der 30 größten deutschen Solarunternehmen. Demnach erwarten rund 90 % aller Befragten, dass es im deutschen Photovoltaik-Markt innerhalb der nächsten drei Jahre eine Marktkonsolidierung geben wird und nahezu die Hälfte der produzierenden PV-Unternehmen fusionieren oder gänzlich verschwinden werden. 75 % der Experten erwarten den ersten großen Fusionsschub bereits für das laufende Jahr 2011.

Dieser Konzentrationsprozess muss aber differenziert betrachtet werden: Für PV-Systemhäuser, die auf größere Photovoltaikflächen spezialisiert sind und das Thema Internationalisierung bisher nicht priorisiert haben, wird die Lage in den nächsten Monaten kritisch. Ganz anders bei Unternehmen, die sich auf das noch nicht erschlossene Dachpotenzial in Deutschland fokussieren und bisher „gesund“ gewachsen sind – sie können zuversichtlich in die Zukunft blicken.



Aus Sicht der Berater bei W&P hängt die Zukunft vieler Unternehmen damit sehr stark von der bisher erreichten Positionierung im deutschen und internationalen Solarmarkt ab.

Weiteres Ergebnis der Expertenbefragung: Viele deutsche PV-Unternehmer haben schlichtweg nicht ihre „Hausaufgaben“ gemacht und versäumt, ihr Geschäftsmodell frühzeitig an sich verändernde Marktanforderungen anzupassen. Johannes Spannagl, Mitglied der Geschäftsleitung bei W&P, erklärt: *„Eine rein reaktive und zu wenig fokussiert agierende Vertriebsmannschaft ist in der vorherrschenden Käufermarktsituation in Deutschland ebenso wenig zielführend wie unstrukturierte und ineffiziente Arbeitsabläufe in zu schnell gewachsenen Organisationen.“* Zusätzlich ist gerade jetzt eine solide Finanz- bzw. Liquiditätslage, die dabei hilft, Subventionsunsicherheiten abzufedern, besonders zukunftsentscheidend.

*„Jetzt ist Proaktivität gefragt“*, so das Fazit von Spannagl. *„Ab sofort müssen sich Unternehmen darauf konzentrieren, ihre Kernkompetenzen im Wettbewerbsumfeld durch Veränderungen an der Unternehmensarchitektur dauerhaft abzusichern“*. Selbst aus einer marktführenden Position heraus muss die eigene Wertschöpfungsstruktur unter Berücksichtigung des Wettbewerbsumfelds ständig kritisch hinterfragt werden. Nur wer sich nicht auf seinem bisherigen Unternehmenserfolg ausruht, hat die Chance, den Markt auch in Zukunft proaktiv zu gestalten - und nicht reaktiv der Konsolidierungswelle zum Opfer zu fallen.

Bei Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.



**Dr. Wieselhuber & Partner GmbH**  
Unternehmensberatung

**Kurzporträt Dr. Wieselhuber & Partner**

Dr. Wieselhuber & Partner (W&P) ist eine unabhängige, branchenübergreifende Top-Management-Beratung für Familienunternehmen sowie öffentliche Institutionen. Diese konsequente Zielgruppenorientierung und die daraus resultierende Kompetenz hat W&P in den vergangenen zwanzig Jahren zur führenden Unternehmensberatung für Familienunternehmen in Deutschland gemacht. Mit Büros in München, Stuttgart, Düsseldorf und Hamburg bietet Dr. Wieselhuber & Partner seinen Kunden umfassendes Branchen- und Methoden-Know-how und zeichnet sich vor allem durch seine Kompetenz im Spannungsfeld von Familie, Management und Unternehmen aus.

**Pressekontakt:**

Stephanie Meske  
Dr. Wieselhuber & Partner  
Unternehmensberatung  
Nymphenburgerstraße 21  
80335 München  
Telefon 089 28623-139  
Telefax 089 28623-290  
Email [meske@wieselhuber.de](mailto:meske@wieselhuber.de)