



Weltweit aktiv: Vergangenen Herbst spendete IBC einem Waisenhaus in Kenia ein 14-Kilowatt-Solaranlage.

„2012 war nur der Aufgalopp“

Großhändler **IBC Solar** feierte jüngst dreißigjähriges Firmenjubiläum – und kämpft mit rückläufigen Umsätzen. Dennoch hat das Unternehmen zwölf Tochtergesellschaften weltweit und will im Ausland expandieren.

Von Daniela Becker

Während die Liste der Insolvenzen von deutschen Solarunternehmen lang und länger wird (neue energie 9 und 11/2012), feiert man in Bad Staffelstein Jubiläum. Vor genau dreißig Jahren gründete der Physiker Udo Möhrstedt dort die International Battery Consulting, kurz: IBC. Vom Batteriegeschäft zur Elektrifizierung netzferner Landhütten über die Mitbegründung des Symposiums Photovoltaische Solarenergie bis hin zum Vorstand eines der größten deutschen Photovoltaik-Systemhäuser – Möhrstedt hat sich den Ruf als einer der Urväter der

deutschen Solarszene erarbeitet. In dem Maße, wie über die Jahre der Zustrom zum Symposium Photovoltaische Solarenergie im Kloster Banz wuchs, stieg die Mitarbeiterzahl des nun IBC Solar genannten Unternehmens – auf heute weltweit 440 Mitarbeiter. Für seine Verdienste um die Solarenergie erhielt Möhrstedt in diesem Jahr das Bundesverdienstkreuz.

Seit 2008 liegt der Umsatz des Unternehmens stabil bei etwa 800 Millionen Euro jährlich. Doch der derzeitige Wettbewerbsdruck ist auch an den Oberfranken nicht spurlos vorübergegan-

gen. Zwar konnte das Unternehmen 2012 rund 400 Megawatt neu zubauen und damit die Schallmauer von zwei Gigawatt installierter Leistung durchbrechen, aber der erwartete Umsatz liegt in diesem Jahr mit rund 500 Millionen Euro deutlich unter dem der Vorjahre. Gründe dafür sind ein leicht rückläufiger Absatz und die Systempreise, die um mehr als 30 Prozent gesunken sind. Als Großhändler steckt IBC Solar in der schwierigen Sandwich-Position zwischen Installateur und Hersteller, von denen viele verstärkt versuchen, direkt an Installateure zu vertreiben, um so ihre Marge zu retten. „Wir werden 2012 ein positives Ergebnis ausweisen, daher verbuchen wir das Jahr hinsichtlich der Zufriedenheitsskala auf der positiven Seite“, sagt Norbert Hahn, Vertriebschef und seit 2009 auch Vorstandsmitglied.

Keine Scheu vor China

Die schwarzen Zahlen, die man im derzeitigen Marktumfeld tatsächlich als Erfolg werten muss, schreibt der gelernte Betriebswirt der engen, über Jahre gewachsenen Bindung an einen festen Stamm von Solarteuren zu. „Sie honorieren, dass bei uns das Produktportfolio, das Marketing und die Themen, die wir liefern und die in Endkundenkampagnen einfließen, zusammenpassen und sie sich so im Markt erfolgreich platzieren können.“

Die Bedeutung der Installateure will Norbert Hahn auch als neugewähltes Vorstandsmitglied im Bundesverband Solarwirtschaft betonen und dazu beitragen, dass der Verband mit einer Stimme spricht. Das kann die Branche sicher dringend brauchen. Böse Zungen sagen, die Geschlossenheit der Branche bestehe derzeit vor allem darin, dass sie gemeinsam mit dem Rücken zur Wand steht. Das zeigt sich in den seit Monaten andauernden Diskussionen um Anti-Dumping-Klagen gegen China. Hahn sieht das Vorhaben äußerst kritisch – sein Unternehmen hat mit asiatischen Produkten keine Berührungspunkte (siehe Interview S. 68).

Trotz aller Schwierigkeiten planen die Bad Staffelsteiner, wieder an den Absatz von 2012 heranzukommen, und knüpfen dazu an ihre ursprünglichen Spezialgebiete an: Eigenverbrauch und Spei-

IBC Solar AG auf einen Blick

Gründung:	1982
Firmensitz:	Bad Staffelstein (Bayern)
Mitarbeiter:	440 weltweit (330 am Stammsitz)
Installierte Leistung:	Zwei Gigawatt in 120 000 Systemen weltweit, Tochtergesellschaften in Spanien, Italien, Frankreich, den Niederlanden, Griechenland, Großbritannien, Tschechien, Österreich, Türkei, Malaysia, China und Indien
Umsatz 2011:	816 Millionen Euro, Eigenkapitalquote 70 Prozent
Umsatz 2012:	500 Millionen Euro, Eigenkapitalquote mindestens 60 Prozent (vorläufige Schätzung)

Foto: IBC Solar

WIND ONSHORE DEUTSCHLAND

Die wpd AG hat bislang 1.400 Windenergieanlagen mit einer Leistung von 2,2 GW umgesetzt. Dies verdanken wir neben einer ausgeprägten Hands-On-Mentalität und Vorfinanzierungskraft auch unseren erfolgreichen Partnerschaften mit Grundstückseigentümern und lokalen Projektentwicklern. In Deutschland interessieren wir uns bei großen und kleinen Windparks oder Einzelanlagen für eine Zusammenarbeit mit Projektentwicklern und Grundstückseigentümern/Gemeinden, die über geeignete Grundstücksflächen verfügen.

Kontaktieren Sie uns: projekte@wpd.de

► www.wpd.de



1.400 Windenergieanlagen + 2,2 GW installierte Leistung + 670 Mitarbeiter
in 20 Ländern + 7,5 GW onshore in Planung + 10 GW offshore in Planung

„Wir müssen das EEG 2.0 aktiv weiterentwickeln“

Norbert Hahn, Vorstandsmitglied von IBC Solar, über die Aufgaben des Bundesverbands Solarwirtschaft und die Gefahren eines Handelskonflikts mit China.

Interview: Daniela Becker

neue energie: Was wollen Sie im BSW bewirken?

Norbert Hahn: Ich habe in den letzten Jahren oft gemerkt, dass Installateure die Funktion des Verbands und seine Ausrichtung nicht verstehen. Als Großhändler haben wir sehr viele gute Kontakte. Die will ich nutzen, um meine Kenntnisse vom BSW zum Installateur weiterzutragen, um die Installateure stärker einzubinden und ihnen die Mitgliedschaft schmackhaft zu machen. Der Verband kann nur schlagkräftig sein, wenn er auf einer breiten Basis steht und die Mitglieder die entsprechenden Ressourcen mit einbringen.

ne: Was ist jetzt die dringlichste Aufgabe des Verbands?

Hahn: Die Erneuerbaren werden zunehmend zum Kostentreiber Nummer 1 degradiert. Wir müssen die Photovoltaik aus diesem Image herausbekommen und die Diskussion auf das zurückführen, was der ursprüngliche Zweck des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) war, nämlich die Umstellung von fossiler und atomarer Energie auf Erneuerbare. Die Energiewende ist nicht umsonst zu bekommen, aber diese Preistreiberdebatte wird derzeit sehr einseitig und teils mit falschen Informationen geführt. Dabei wird der langfristige Aspekt der not-

wendigen Umstellung der Energieversorgung völlig vernachlässigt. Branchenziel ist es, in den kommenden acht Jahren in Deutschland eine Photovoltaik-Kapazität von 70 Gigawatt zu erreichen. Dafür dürfen wir die Unterstützung der Öffentlichkeit und der Politik nicht verlieren. Aus unserer Sicht wird sich

an dem aktuellen EEG im Wahljahr 2013 erstmals nichts ändern. Nach der Bundestagswahl wird das Thema auf der energiepolitischen Agenda aber wieder ganz oben stehen. Unsere Aufgabe ist es, die Weiterentwicklung des EEG 2.0 im Sinne der Branche aktiv mitzugestalten.

ne: Was ist Ihre Haltung zum Handelsstreit zwischen China und dem Westen, den USA und Europa?

Hahn: Wir sehen das mit sehr viel Sorge. Kommt eine solche Anti-Dumping-Klage durch, wie von europäischen Unternehmen angestrebt, kann das die ganze Branche schädigen. 70 bis 80 Prozent der in Europa



Norbert Hahn

(55) ist Vorstandsmitglied und Vertriebschef des PV-Systemhauses IBC Solar AG. Jüngst wurde er in den Vorstand des Bundesverbands Solarwirtschaft (BSW) gewählt. Der Verband vertritt mehr als 900 Solarunternehmen.

verbauten Module würden dann mit Strafzöllen in noch nicht bekannter Höhe belegt werden. Dementsprechend werden die Rentabilität und die Nachfrage zurückgehen. So ist das nun mal in der Marktwirtschaft. Die Diskussion momentan verunsichert und spaltet die Branche und führt bereits zu Gegenreaktionen von China. Wir sehen ja jetzt schon die Siliziumattacken, die die Chinesen gegenüber den amerikanischen und europäischen Herstellern fahren. IBC Solar setzt sich für einen freien, fairen Handel auf allen Seiten ein. Aus unserer Sicht müssen alle Handelshemmnisse wegfallen, um die Energiewende auch durch den Ausbau der Photovoltaik zu beschleunigen.

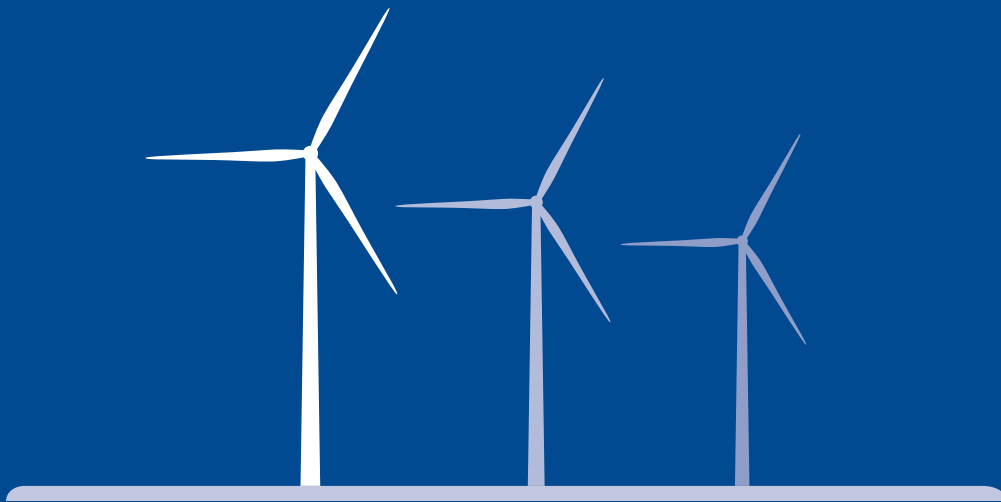
cherung. Bereits 2011 – vergleichsweise früh – bot das Unternehmen mit dem IBC Solstore ein entsprechendes Produkt an. Das Blei-Gel-Gerät zur Stromspeicherung wurde in Zusammenarbeit mit dem deutschen Batteriehersteller Dispatch Energy entwickelt. In diesem Jahr folgte eine teurere, dafür langlebigere auf Lithium-Ionen-Polymerentechnologie basierende Variante. „Wir setzen auf kleinere Anlagen und auf Vermarktungsmodelle, die eine Kombination aus Einspeisetarif und Eigenverbrauch darstellen“, sagt Hahn und hat dabei das Segment der Ein- bis Zwei-Familienhäuser und Industriedächer im Auge. Natürlich hofft man auch auf einen Schub durch ein Marktanreizprogramm für dezentrale Spei-

cher, wie es derzeit in der politischen Diskussion ist. Denn ein Gewinn lässt sich für den Verbraucher aus einer Speicherlösung bislang noch nicht erzielen.

Neben dem vor allem auf Ein- bis Zwei-Familienhäuser ausgerichteten Distributionsgeschäft realisiert IBC Solar Photovoltaikanlagen für Großkunden und vermarktet diese zum Teil über geschlossene Fonds an Investoren. Hahn schätzt, dass der deutsche Markt von rund sieben Gigawatt neu installierter Leistung 2012 im kommenden Jahr um die Hälfte schrumpfen wird. Den deutschen Markt für Großprojekte erklärt er praktisch für tot: Auf Großanlagen werde nur eine dreistellige Megawattzahl entfallen. ▶

Höchstleistung für jeden Standort. Die flexible 3.XM-Baureihe.

Jedes Windenergie-Projekt beginnt mit Fragen: nach Standortbedingungen, Schallleistungspegeln, Höhenbeschränkungen und Netzanforderungen. REpower hat auf all diese Fragen eine Antwort: die flexible 3.XM-Baureihe. Denn das 3.XM-Portfolio bietet Ihnen dank drei Anlagentypen, drei Rotorgrößen und verschiedenen Nabhöhen maximalen Ertrag – egal an welchem Standort. Das nennen wir Höchstleistung.





HAUS DER TECHNIK

Außeninstitut der RWTH Aachen
Kooperationspartner der Universitäten Duisburg-Essen
Münster - Bonn - Braunschweig



Tagungen und Seminare 2013

Schalltechnisches Basiswissen von Windenergieanlagen

22.01.2013 in Essen

Umrichter für Windenergieanlagen

24.01.2013 in Essen

Verbindungselemente für Windenergieanlagen

Richtlinien, Grundlagen und Ausführung von Flanschverbindungen von Türmen und Rotorblättern. Montage, Prüfungen und Werkzeuge
29.01.2013 in Essen

Kleine Windenergieanlagen - Potenziale und Probleme

18.-19.02.2013 in Essen

Mehr Infos finden Sie unter:

www.hdt-essen.de/windenergie



WIRTSCHAFT _ IBC Solar



3500 Quadratmeter Sonnenfänger: 2012 installierte IBC Solar in Konya das erste netzgekoppelte Photovoltaik-Kraftwerk der Türkei.

International will IBC Solar sein Augenmerk verstärkt auf Freiflächen und große Dachanlagen richten. „Wir haben unter anderem in Indien eine Tochtergesellschaft gegründet, die das Projektgeschäft direkt vor Ort bearbeitet. Wir werden auch unsere anderen internationalen Strukturen auf das Projektgeschäft ausrichten müssen, weil das klassische Distributionsgeschäft schwieriger wird.“ Bislang hat IBC Solar zwölf, im Verhältnis zum Mutterhaus deutlich kleinere Tochtergesellschaften im Ausland, unter anderem in Wachstumsmärkten wie Tschechien, den Niederlanden, der Türkei – und als einem der wenigen Systemhäuser auch in China.

Familien-AG unter Druck

„Das Dachanlagen-Segment hat in diesen Staaten großes Potenzial. Allerdings sind gerade die beiden letztgenannten Länder heute noch nicht reif für Dachanlagen, das heißt, der Markt muss entwickelt werden“, sagt Henning Wicht, Analyst von IHS. Da stellt sich die Frage, wie lange der Atem reicht, um Investoren für den Dachmarkt zu gewinnen, oder ob man sich in diesen Märkten um Freiflächenprojekte bewirbt. Dort herrscht jedoch intensiver Wettbewerb.“

Die Eigenkapitalquote von IBC Solar lag 2012 nach vorläufigen Schätzungen bei mindestens 60 Prozent. Anders als viele Mitbewerber ging das Unternehmen nie an die Börse, sondern hielt am Modell der kleinen Familien-AG fest. Shareholder ist nur die Familie des Gründers Udo Möhrstedt. Entscheidungen lassen sich schnell treffen, lästige Berichts- und Veröffentlichungspflichten entfallen, und man steht weniger im Rampenlicht, wenn es einmal nicht so gut läuft. Das kann ein Plus sein, solange die Geldmittel stimmen. „Wir beobachten bei den führenden Projektierern wie First Solar, Sunedison und verstärkt auch chinesischen Unternehmen wie der China Power Investment Corporation Installationszahlen in enormem Ausmaß. Es wird sich zeigen, ob Mittelständler aus eigener Kraft mit einer solchen Expansion mithalten und ihr Segment weiter ausbauen können“, meint Wicht. Dass es nicht einfach wird, ist in Bad Staffelstein klar: „2013 wird eine Herausforderung, letztes Jahr war dafür nur der Aufgalopp“, meint Norbert Hahn. Aber einfach war es vor 30 Jahren auch nicht. ◀