

## Studienergebnisse

### **Welche Technologien in der Photovoltaikindustrie können den Kunden zukünftig überzeugen?**

#### **Aktuelle Ergebnisse aus der neuen Studie zum deutschen Photovoltaikmarkt**

Aufgrund regelmäßig durchgeführter Marktstudien setzt sich die VEND consulting GmbH intensiv mit dem Thema der erneuerbaren Energien auseinander und hat durch zahlreiche Projekte in diesem Bereich einen reichhaltigen Erfahrungsschatz aufgebaut. In der aktuellen Studie, die Anfang dieses Jahres erschienen ist, wurden insgesamt 113 Unternehmen aus den Bereichen Herstellung, Handel und Dienstleistung der Photovoltaikbranche zu aktuellen Trends und Entwicklungen befragt. Dabei wurden auch die eingesetzten Technologien und deren Präferenz auf Kundenseite näher beleuchtet.

Beim Vergleich der verschiedenen Technologien wird den Dünnschichtmodulen eindeutig das höchste Wachstumspotenzial für die nächsten drei Jahre zugerechnet (Skala: rückläufig – stagnierend – wachsend – stark wachsend). Mit etwas Abstand schließen polykristalline und Konzentrator-Solarmodule daran an, dicht gefolgt von Modulen mit biologisch basierten Zellen und den monokristallinen Solarmodulen, die jeweils am unteren Ende in die Antwortkategorie „wachsend“ eingeordnet werden. Generell zeigen die Ergebnisse, dass von der PV-Industrie weiterhin ein deutliches Wachstum erwartet wird. Allerdings fällt dieses im Vergleich zur Befragung im Jahr 2008 nicht mehr ganz so hoch aus. „Dies liegt sicher auch stark an der momentanen Situation. Die Finanzierung für den Auf- und Ausbau der Produktionskapazitäten neuer Technologien in Deutschland ist durch die restriktive Kreditvergabe der Banken nicht gesichert“, sagt Oliver Vollrath, Berater der VEND consulting GmbH und Autor der Studie.

Neben der Entwicklung der einzelnen Technologien generell, sollte auch das Kaufverhalten der Kunden eingeschätzt werden. Zu diesem Zweck wurden die Produktvarianten Dünnschicht- und Normalschichtmodule, Fassaden- und Dachsysteme sowie Indach- und Aufdachsysteme gegenübergestellt. Nach Meinung der Studienteilnehmer werden derzeit in Deutschland eher Normalschicht- als Dünnschichtmodule nachgefragt. Ein noch eindeutigeres Votum ergibt sich zugunsten von Dachsystemen. Demnach werden Fassadensysteme kaum gewünscht. Ebenfalls eine deutliche Präferenz zeigt sich beim Vergleich von Indach- mit Aufdachsystemen. Letztere werden aktuell von den Kunden klar bevorzugt. Prognostiziert man die Vorlieben der Kunden in drei Jahren, verschieben sich die Präferenzen. Dünnschichtmodule werden mehr und mehr Marktanteile der mono- bzw. polykristallinen Technologien übernehmen. Die Nachfrage verschiebt sich etwas von Dach- in Richtung Fassadensystem, wobei auch in Zukunft Dachsysteminstallationen präferiert werden. Eine weitere deutlich positive Entwicklung ist bei der Einschätzung von In- und Aufdachlösungen zu sehen. So gehen die Befragten davon aus, dass in drei Jahren die Endkunden mehr Indach- als Aufdachsysteme nachfragen.

Die Expertenbefragung zeigt, dass Dünnschichtmodule im Vergleich zu Normalschichtmodulen in den kommenden Jahren immer stärker in den Fokus der Kunden rücken werden. Neben den Dünnschichtmodulen sehen die Experten generell auch Potenzial für Fassaden- und Indachlösungen. Zwar schreitet bei den beiden letztgenannten Systemen die Entwicklung langsam voran, dennoch sollten vor allem Indachsysteme nicht vernachlässigt werden. Gerade auch der ästhetische Vorteil wird bei fallendem Kostenunterschied zwischen Indach- und Aufdachlösungen ein gewichtiges Kaufargument darstellen.

#### **Kontakt:**

VEND consulting GmbH  
Burgschmietstraße 2-4  
90419 Nürnberg

Tel. +49 (0) 911 373 000 10  
Fax +49 (0) 911 373 000 29

pr@vend-consulting.de  
www.vend-consulting.de

## Über die VEND consulting GmbH

Die VEND consulting GmbH bietet eine marktorientierte Unternehmensberatung, die aus einer prozessorientierten Perspektive Beratung nicht nur auf den Punkt bringt, sondern sie auch effizient umsetzt. Ziel der Beratung ist primär die Implementierung effektiver und zeitgleich effizienter Prozesse auf Basis derer nachhaltige Wettbewerbsvorteile generiert werden können.

Das Unternehmen und die Marke VEND stehen für innovative Techniken und wissenschaftlich fundierte Methoden in den Bereichen der strategischen Geschäftsfeldentwicklungen (Business Development & Finance), der Kundenwirtschaft sowie des Prozess- und Projektmanagements.