

Die intersolar im Rückblick

Statements zur Messe 2013

Rund 50.000 Besucher aus über 150 Ländern hat die intersolar Europe in München gezählt. Während der drei Messetage präsentierten insgesamt 1.330 Aussteller aus 47 Ländern ihre Technologien und Dienstleistungen aus den Bereichen „Photovoltaik“, „PV Produktionstechnik“, „Energiespeicher“ und „Solarthermie“. 53% der Aussteller kamen aus dem Ausland, mit 608 Ausstellern war Deutschland am stärksten vertreten. Danach folgten China mit 242, Italien mit 59, Österreich mit 40 und Spanien mit 29 Unternehmen. Bei den Besuchern lag der Auslandsanteil bei rund 44% und damit nochmals höher als im Vorjahr. Stefanie Manger hat bei fünf Ausstellern nachgefragt, wie sie ihre Messepräsenz im Nachhinein bewerten.

Prof. Eicke R. Weber, Institutsleiter Fraunhofer-Institut für Solare Energiesysteme ISE, München:

„Natürlich ist wie im Jahr 2012 an der Aussteller- und Besucherzahl die Krise der PV-Industrie erkennbar. Trotzdem war mein Eindruck auf der Messe, dass die Talsohle weitgehend durchschritten ist und die Branche sich festigt. Eine Neuorientierung fand insofern statt, dass vor Jahren die Module im Mittelpunkt standen, heute geht es hingegen viel stärker um einen systemtechnischen Ansatz. Mit dem starken Zubau der Photovoltaik und mit dem wachsenden Anteil an der Stromerzeugung erreicht die Branche hinsichtlich der Integration in das Gesamtenergiesystem neue Größenordnungen. Nach dramatischen Preisstürzen bei den Modulen sind Innovationen gefragt,

um den Kostenblock der Modulmontage (Materialkosten, verstärkte Automation) ebenfalls deutlich zu verringern.

Neuheiten waren vor allem im Bereich der Speichertechnologien, der Netzintegration und des Energiemanagements zu sehen. Hier werden wir auch mit Blick auf die nächste Messe kontinuierlich Neuheiten und Kostenoptimierung beobachten können. Es müssen größte Anstrengungen unternommen werden, um die Moduleffizienz zu erhöhen, Kosten zu senken und mit Qualität und Lebensdauer (Richtung 30 Jahre) zu punkten. Zudem war zu beobachten: Deutsche PV-Hersteller fokussieren sich zunehmend auf Dachanlagen.“



Dipl.-Ing. Hans Urban, stellvertretender Geschäftsführer, Schletter GmbH, Kirchdorf:

„Die Messe ist noch mal kleiner ausgefallen als im vergangenen Jahr. Für diese Verhältnisse waren wir sowohl mit den Besuchern an unserem Stand als auch mit der Qualität der Kontakte recht zufrieden. Was die Krise der Branche betrifft, sehe ich keine allzu großen Möglichkeiten speziell auf den deutschen Markt zu reagieren. Die Branche kann Eigenverbrauchs-lösungen usw. forcieren, aber in der



Summe werden viele Arbeitsplätze verlorengehen. Wir haben in den letzten Jahren etwa 1.000 Arbeitsplätze geschaffen, die wir rein mit anderen Metallbauprodukten niemals auslasten könnten. Solche großen Nischen gibt es nicht, ausländische Märkte können dies nur sehr unvollständig kompensieren. Bahnbrechende Neuerungen habe ich auf der Messe keine gesehen.“

Helge Tost, Director Sales & Marketing bei Mounting Systems in Rangsdorf:



„Im Vergleich zum Vorjahr konnten wir mehr Standbesucher verbuchen – ein Ergebnis, über das wir uns sehr freuen. In diesem Jahr waren überproportional mehr Gäste aus dem Mittleren Osten und aus Afrika vertreten. Das bestätigt uns den fortschreitenden Trend zu einer Internationalisierung des Solargeschäfts außerhalb Europas.

Auf der Messe ist uns aufgefallen, dass weniger Unternehmen und auch zum Teil kleinere Stände vertreten waren – ein Indiz für die Auswirkungen der Kon-

solidierung in der Branche. Dennoch war die Stimmung gut. Die Zielmärkte der Branche und so auch die unsrigen verschieben sich zusehends weg aus Europa hin zu solaren Wachstumsmärkten im Mittleren Osten, Japan, Thailand, Indien und die USA. Ein weiterer Faktor, der in der Branche eine immer größere Rolle spielt, sind die Themen CE-Zertifizierung und bauaufsichtliche Zulassung. Darum müssen sich Unternehmen nun kümmern, denn die CE-Zertifizierung ist ab dem 1. Juli 2014 Pflicht. Seit dem 1. Juli 2012 können wir unsere Produkte mit dem CE-Kennzeichen versehen. Für den Metallbau sehen wir in unserer Branche weiterhin große Chancen. Metalle wie Aluminium oder Edelstahl rangieren nach wie vor an erster Stelle, wenn es um Montagesysteme geht. Dabei ist es wichtig, die Vorzüge eines jeden Rohstoffs zu kennen, um die spezifischen Projektanforderungen zu erfüllen.“

Sandro Schierse, Marketing, Altec Solartechnik AG, Crispendorf:

„Trotz des Rückgangs der Gesamtbesucherzahl war unser Stand recht gut frequentiert. Das Konzept war auf Fachbesucher und Fachgespräche ausgelegt. Dies konnte im Großen und Ganzen erfüllt werden. Hohes Interesse bei gedämpfter Nachfrage, konkrete Aufträge konnten nicht generiert werden. Angesichts der Krise ziehen sich die „Großen“ börsennotierten Unternehmen unter dem Druck der Anleger zurück, die Margen in der Branche sinken. Den Markt der Gestelle (Metallverarbeitung) teilen sich überwiegend deutsche mittelständische Unternehmen. Viele gehen in die Nachbarländer und in die Südländer, um im Sommer und im Winter den Umsatz zu stabilisieren. Einige drängen mit ihrem Wissen auf asiatische oder amerikanische Märkte. Der Metallbau wird aufgrund neuer Qualitätsrichtlinien in eine neue Richtung gehen. Zertifiziert oder bauaufsichtlich



zugelassene Montageteile werden zur Pflicht und stärken so die Firmen, die sich über Jahre eine Kompetenz auf dem Gebiet aufgebaut haben, auf Korrosionsschutz, Produkt- und Qualitätstests achten und Fachpersonal beschäftigen. Energiespeicher werden in der nächsten Zeit den Solarmarkt beleben. Unabhängigkeit von Großversorgern und Einsparungen bei der Stromrechnung machen die Systeme attraktiv. Im Bereich Montagesysteme geht es darum, neue Teile zu entwickeln, die entweder Rohmaterial einsparen oder die Montagezeit verkürzen.“



GM RAILING®
flexibel, sicher,
genial einfach.

Ganzglasgeländer

- Das Original
- TRAV/Kat. B geprüft
- 9 Baureihen
- Vorgefertigte Glasbaumodule
- 50 % weniger Montageaufwand
- Stufenlos justierbar
- Umfassende Beratung



glasmarte®
railing

Glas Marte GmbH
GM RAILING®
Brachsenweg 39
6900 Bregenz, Österreich
railing@glas Marte.at
www.gm-railing.com



Benedikt Grimm, Key Account Management, Krinner Schraubfundamente, Straßkirchen:

„Die intersolar 2013 in München bot für uns eine optimale Grundlage zur Kundenpflege, zur Anbahnung neuer und zum Abschluss konkreter Aufträge. Durch die Vielzahl hochqualifizierter internationaler Interessenten war die Messe ein voller Erfolg für uns. Die Bereinigung des Solarmarktes durch die zurückliegende Krise wird durch die deutlich geringere Anzahl an Ausstellern dokumentiert. Trotzdem positioniert sich die Branche durchweg selbstbewusst und reagiert auf die Verschiebung der Märkte durch eine zukunftsorientierte, internationale Ausrichtung.

Der Metallbau hat in dieser Branche eine tragende Rolle. Aufgrund des stetig wachsenden Kostendrucks ist der Erfolg am Markt der Unterkonstruktionen für PV-Freiflächen abhängig von

Innovationen im Metallbau. Ein innovatives Musterbeispiel hierfür ist unsere neue Aufständerungslösung Flex V. Diese wurde sowohl auf absolute Montagefreundlichkeit als auch auf minimalen Materialbedarf bei gleichbleibender Stabilität optimiert. Ferner können Kostenvorteile durch die Verwendung neuester Einschubtechnologie – eine weitere Innovation im Metallbau – realisiert werden.

Zukunftsweisend waren auf der intersolar die Entwicklungen bei Energiespeichern, die hoffnungsfroh für die Zukunft der Solarbranche stimmen. Aufgrund des überdurchschnittlichen Erfolgs für unser Unternehmen und der dynamischen Entwicklung der Solarbranche, werden wir im nächsten Jahr wieder auf der intersolar als Aussteller vertreten sein.“



Sacha Auwärter, Werksleitung, Zinkpower Willi Kopf e.K., Schlierbach:



„Die Feuerverzinkereien der Zinkpower®-Gruppe sind ein etablierter Partner der Solar- bzw. Photovoltaikbranche. Jährlich schützen wir viele tausend Tonnen Stahlpfosten, Winkelkonsolen und Längsträgerprofile vor Korrosion. Aus diesem Grund waren wir dieses Jahr zum zweiten Mal Aussteller auf der intersolar. Die Messe war im Vergleich zu 2012 deutlich kleiner, was die Aussteller angeht. Allerdings waren die Gespräche von einer sehr viel höheren Qualität.

Es bleibt abzuwarten, wie viele Aufträge tatsächlich aus diesen Gesprächen resultieren. Uns liegen einige Anfragen vor, bei denen es um konkrete Projekte geht. Im Wesentlichen profitieren wir von unserem strategischen Vorteil, weltweit tätig zu sein und so unseren

Interessenten ein attraktives Angebot zukommen lassen zu können. Der Kunde profitiert von unserer hohen Qualität, die er an jedem Standort verlässlich erwarten kann und von unserem Service aus einer Hand.

Die Krise der Branche ist bestimmt noch nicht am Scheitelpunkt, der Markt wird sich weiter bereinigen und so auch konsolidieren. Speziell der Metallbau hat weiterhin die Chance, mit seinem handwerklichen Geschick feuerverzinkte Anlagen jeglicher Art zu verkaufen. Ein Fortschritt für die Branche ist mit Sicherheit die vielfältige Möglichkeit der Speicherung des Stroms, speziell wenn der Strom selbst genutzt werden kann. Wir werden als Dienstleister diesen Markt weiter sehr nah verfolgen und begleiten.“