

Ingo Martin im Gespräch

Herr Martin, wo steht der Photovoltaikmarkt in fünf Jahren?

In den nächsten Jahren werden mehrere Länder in Europa die Grid Parity (Netzgleichwertigkeit) erreicht haben. Das heißt, der selbstproduzierte Strom aus Photovoltaik (PV) ist genauso teuer bzw. über Zeit sogar billiger, als der Strom, den man im Markt kaufen kann. Ein Anlagenbetreiber hat damit über die gesamte weitere Lebenszeit seines PV-Systems absolute Preissicherheit. Anders als bei seinem Energieversorger: Versuchen Sie einmal, einen Stromliefervertrag mit konstanten Preisen für mehr als 20 Jahre von Ihrem Lieferanten zu bekommen.

Die Voraussetzung dafür ist die Konsolidierungsphase, die jetzt gerade beginnt. Insbesondere in Deutschland benötigt der PV-Markt dringend mehr Transparenz und saubere Vertriebsstrukturen. Es wird Zeit, dass unseriöse und wirtschaftlich schwächere Unternehmen den Markt verlassen. Nur mit gesunden Marktspielern, die die Anforderungen eines Käufermarktes erfüllen, werden wir die Photovoltaik zu einer der wesentlichen Energiequellen auf dieser Welt machen.

Heißt das, dass in den nächsten Jahren ein deutlich geringeres Wachstum zu erwarten ist?

Nein. Der Photovoltaikmarkt wird auch in Zukunft stark wachsen: Das Ergebnis der Konsolidierungsphase wird die Branche deutlich voran bringen und damit auch eine deutlich höhere Verbreitung von PV-Systemen ermöglichen. Keine Energieerzeugungstechnologie hat langfristig ein so starkes Preissenkungspotential wie die PV. Zudem werden neue Märkte – auch außerhalb Europas – das Wachstum im PV-Markt deutlich vorantreiben.

Welche Rolle spielt SES 21 in Zukunft im PV-Markt und welche Chancen sehen Sie?

SES 21 wird in den nächsten Jahren deutlich wachsen - national und international. Wir bereiten uns schon seit längerem auf die Anforderungen eines Käufermarktes vor. Langfristig wird nur derjenige überleben, der die Bedürfnisse seiner Kunden versteht und diese befriedigt. Diese Strategie verfolgen wir seit nunmehr 10 Jahren erfolgreich. Wer bei SES 21 kauft, stellt sicher, dass er ein qualitativ hochwertiges PV-System erhält, dessen Qualität langfristige Investitionssicherheit garantiert.

Was sind die Erfolgsfaktoren von SES 21?

SES 21 steht ganz klar für Qualität und Kompetenz. Wir investieren sehr stark in die Kompetenzsteigerung unserer Handwerkspartner und in unsere Pre- und After-Sales-Aktivitäten. Wir optimieren kontinuierlich unsere Prozesse und arbeiten intensiv mit unseren Lieferanten zusammen. Dadurch können wir unseren Kunden ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis bieten. Uns geht es nicht um den „schnellen Euro“, sondern um nachhaltige PV-Systeme.

SES 21 verfügt zudem über enorme technische Kompetenz. Wir heben uns im Markt durch unsere langjährige Erfahrung in Entwicklung, Planung, Ausführung, Inbetriebnahme und Wartung von PV-Kraftwerken ab. Deshalb sehen wir auch große Chancen im Ausbau unseres Projektgeschäfts.

Ferner werden wir unser Eigenprodukt renewis forcieren. Mit diesem qualitativ sehr hochwertigen Produkt, das auf der Fortentwicklung eines langjährig bewährten Designs beruht, wollen wir den Markt für Hochleistungs-Module, die extremen Belastungen bei Schnee und Wind standhalten, bedienen. Wir verfügen damit auch über Produktionskompetenz, die für die Systemplanung und -wartung ein zusätzlicher Vorteil ist.

Photovoltaik-Anlagen und damit auch die getätigten Investitionen sind extrem langfristig – meist auf über 20 Jahre ausgelegt. Wie können Investoren sicherstellen, dass die erwartete Rendite auch eintritt?

Auch in der Photovoltaik gilt nur allzu oft: „Billig gekauft, langfristig teuer bezahlt“. Für den Investor oder Systemkäufer ist es sehr wichtig, dass die erwartete Rendite über zwanzig Jahre auch wirklich eintritt. Hier vertrauen aus unserer Sicht die Kunden zu leichtfertig den Versprechungen unseriöser Anbieter. Ein Höchstmaß an Sicherheit habe ich nur, wenn die verwendeten Produkte nachweislich eine hohe Lebenserwartung haben, mein System optimal an die äußeren Rahmenbedingungen angepasst wird und die Gewährleistungskette vollständig ist.

Durch unseren durchgängigen Qualitätsanspruch stellen wir genau dies sicher: Neben der selbstverständlichen Zertifizierung der Produkte ist für den langfristigen Ertrag eines PV-Systems wichtig, dass die verwendeten Komponenten über viele Referenzen ihre Leistungsfähigkeit bewiesen haben. Wir bevorzugen deshalb seriöse Anbieter, die bereits lange im Markt erfolgreich sind.

Unsere Handwerker sind bestens geschult und erhalten von uns jede benötigte Hilfestellung. Im Servicefall unterstützen wir wirklich schnell und unkompliziert, im Sinne einer langfristigen Kundenzufriedenheit.

Pressekontakt: SES 21 AG, Nikola Simon, Ziegeleiweg 4, 82398 Oderding.
Tel. +49 (0)881 90109-162, Fax +49 (0)881 90109-262, nikola.simon@ses-21.com, www.ses-21.com

Stand: Juli 2009