



40 Jahre IBC SOLAR – Erfolgsreise eines Branchenpioniers und aktuelle Markttrends aus Sicht der Solarteure

Umfrage bei Installationspartnern anlässlich des 40-jährigen Bestehens gibt Einblick in aktuelle Marktentwicklungen

Die IBC SOLAR AG feiert in diesem Jahr das 40-jährige Bestehen. Die Entwicklung des Branchenpioniers zu einem der weltweit führenden Anbieter für Photovoltaik- (PV) und Energiespeicherlösungen zeigt viele Meilensteine im Bereich der Erneuerbaren Energien auf. Einen Ausblick auf die aktuelle Marktentwicklung geben die Ergebnisse einer Umfrage, welche IBC SOLAR Anfang 2022 im eigenen Fachpartner-Netzwerk durchgeführt hat. Die Auswertung zeigt, worauf Eigenheimbesitzer wie Gewerbetunden beim Kauf von PV-Anlagen und Speichersystemen heute am meisten Wert legen, und was den Installateuren auf Anbieterseite am wichtigsten ist.

Mit der Gründung im Jahr 1982 als IBC (International Battery and Solar Power Consulting) und später IBC Solartechnik, legte das Unternehmen aus Bad Staffelstein einen Grundstein für die Entwicklung der Solarenergie in Deutschland. Als einer der ersten europäischen Anbieter für Batterie- und PV-Systeme, hat IBC SOLAR viele Änderungen der Branche aktiv mitgestaltet und das eigene Portfolio auf Basis der jeweiligen Marktentwicklungen kontinuierlich ausgebaut. Bereits 1998 hat das Unternehmen das erste PV-Modul in Eigenmarke (Megaline) vertrieben. Kurz darauf erweiterte IBC SOLAR die Geschäftsbereiche und etablierte sich in den frühen 2000er Jahren im Vertriebsgeschäft und im Projektgeschäft als ein starker Partner. Dabei hatte besonders die hohe Qualität der Produkte von Beginn an oberste Priorität. Um diese bestmöglich zu prüfen und sicherzustellen, baute IBC SOLAR im Jahr 2007 eine eigene Freiland-Testanlage. Seit 2009 werden die Produkte zudem in einem einzigartigen und heute unabhängigen Testlabor evaluiert und auf Herz und Nieren geprüft. Im Laufe der Zeit erweiterte IBC SOLAR das Eigenmarken-Portfolio mit dem ersten Speichersystem (2011) und dem hauseigenen Montagesystem IBC AeroFix (2013) um weitere wichtige Produktbereiche und baute damit die Positionierung als Anbieter für Komplettsysteme weiter aus.

Zum Erfolgsrezept von IBC SOLAR gehört seit jeher die enge und partnerschaftliche Zusammenarbeit mit Fachpartnern. Der ständige Austausch und der Dialog bilden für beide Seiten dabei die Basis für die erfolgreiche Umsetzung von Projekten. Anlässlich des 40. Jubiläums hat IBC SOLAR eine Umfrage im eigenen Fachpartner-Netzwerk durchgeführt. Die Ergebnisse zeigen aktuelle Trends und Entwicklungen im PV-Markt.

Erkenntnisse aus der Fachpartnerumfrage

Marktverteilung: Sowohl im Eigenheim- als auch im Gewerbebereich sind die Partner von IBC SOLAR sehr gut vertreten. Die Antworten der über 100 befragten PV-Spezialisten und Installationsbetriebe zeigen deutlich, dass der Großteil der Aufträge für PV-Anlagen mit 72 Prozent aus dem Eigenheim-Bereich (Residential) kommt. Die realisierten Anlagen im gewerblichen Segment liegen bei den befragten Partnern von IBC SOLAR aktuell bei knapp 28

Prozent, nehmen aber zu, denn dieses Marktsegment bietet auch laut Meinung der PV-Experten ein sehr hohes Potenzial. So erkennen Gewerbe- und Produktionsbetriebe vermehrt das hohe Einsparpotenzial im Zusammenhang mit PV-Anlagen. Darüber hinaus werden auch die erhöhten Ausbauziele der Regierung für einen starken Zuwachs in diesem Segment sorgen.

Gründe für den Kauf: Zu den wichtigsten Beweggründen für die Anschaffung einer PV-Anlage gehören heutzutage laut den Erfahrungen der Fachpartner: die Unabhängigkeit von steigenden Stromkosten (96 Prozent der Nennungen), Energieautarkie (78 Prozent) sowie der Nachhaltigkeitsgedanke (54 Prozent). Ein weiterer wichtiger Punkt ist die schnelle Amortisierung der Investitionen in Photovoltaik und Speicher (32 Prozent). Stellt man diese Ergebnisse in den direkten Vergleich mit den Investitionsgründen während der Anfangszeiten der PV, erkennt man einen deutlichen Wandel. So investierte man anfangs besonders wegen der Einspeisevergütung und dem daraus resultierenden Gewinn in die Solarenergie.

Kriterien für die System-Wahl der Endkunden: Die Befragung zeigte auch, worauf die Endkunden bei der Wahl des Anbieters besonderen Wert legen. So ist es nach Ansicht der PV-Spezialisten und Installateure für die Mehrzahl der Kunden am wichtigsten, dass sie alles aus einer Hand bekommen (78,1 Prozent), also einen zentralen Ansprechpartner für das Komplettsystem haben. Ein weiteres Entscheidungskriterium für die Kunden ist eine hohe Qualität der Produkte (73,6 Prozent). Etwas mehr als ein Drittel der Befragten (35,4 Prozent) gab eine schnelle Abwicklung und Lieferung als wichtige Voraussetzung für die Kunden an. Eine lokale Herstellung der Produkte („Made in Europe/Made in Germany“) spielt für 27,2 Prozent der Kunden eine wichtige Rolle, gefolgt vom günstigen Preis (22 Prozent) und einer hohen Effizienz (19 Prozent).

Faktoren für die Wahl eines Anbieters: Die wichtigsten Kriterien der Fachpartner für die Zusammenarbeit mit Unternehmen wie IBC SOLAR ergänzen das Meinungsbild. Mit 90,8 Prozent standen die Zuverlässigkeit und Erreichbarkeit an erster Stelle der Nennungen. Zweitwichtigster Faktor ist mit 60,5 Prozent ein modernes, aktuelles und umfassendes Portfolio, das Komplettsysteme abdeckt. An dritter Stelle stehen Leistungen wie ein guter After-Sales-Service und gute Garantiebedingungen.

„Die Ergebnisse der Umfrage bestätigen unsere Unternehmensphilosophie. Als Lösungsanbieter stellen wir qualitativ hochwertige und passende Produkte aus einer Hand zur Verfügung. Dabei ist uns die Nähe zu unseren Fachpartnern sehr wichtig. Gleichzeitig entwickeln wir unser Portfolio stetig weiter. Dabei werden für uns die Qualität der Produkte und der Dialog in unserem Fachpartner-Netzwerk auch in Zukunft fest in der Unternehmenskultur verankert sein. Durch diese Kunden- und Marktnähe sehen wir uns für die bevorstehende Marktentwicklung in den nächsten Jahren optimal aufgestellt,“ kommentiert Patrik Danz, Vertriebsvorstand (CSO) der IBC SOLAR AG.

Markttrends: Bei der Frage nach den Trends und Veränderungen, die die Branche in den letzten Jahren maßgeblich beeinflusst haben, führten 3 von 4 Fachpartnern eine erhöhte gesetzliche Komplexität und zunehmende Anforderungen (76,1 Prozent) an. Gleichzeitig

beobachten zwei Drittel der PV-Experten ein steigendes Bewusstsein der Kunden für die Photovoltaik im Kontext mit Erneuerbaren Energien sowie ein insgesamt wachsendes Ansehen der PV. Knapp 59 Prozent gehen davon aus, dass die Kostenentwicklung (z.B. bei Gesteungskosten und Installationskosten) zu den wichtigsten Faktoren gehören, die den Markt beeinflussen.

Künftige, zusätzliche Einsatzgebiete für Photovoltaik: Diese liegen aus Sicht der befragten Partner klar im Bereich der Elektromobilität (87,4 Prozent). Mit einem großen Abstand folgen Anwendungsbereiche wie beispielsweise die Sektorenkopplung mittels Wasserstoff (23,5 Prozent) oder auch die gebäudeintegrierte Photovoltaik (19,8 Prozent). Die Liste denkbarer Einsatzgebiete ist lang, sodass sich kein klarer dritter Platz ermitteln lässt. Hier wurden sowohl Blockchain- und Peer-to-Peer-Anwendungen als auch Themen wie die Sektorenkopplung in Industrie und Gewerbe häufig genannt.

„Die Ergebnisse der Umfrage zeigen sehr deutlich, welche Marktentwicklungen in den letzten Jahren stattgefunden haben. In den Anfängen war die PV noch so kostspielig, dass sie für viele Eigenheimbesitzer schlichtweg nicht erschwinglich war. Darüber hinaus wurde ihr Potenzial noch unterschätzt. Mittlerweile entwickelt sich die Solartechnologie zur künftigen Breitentechnologie im Energiesektor und erfreut sich gerade im Eigenheim-Bereich einer immer größeren Beliebtheit. Mit Solarenergie hat jeder die Möglichkeit, direkt Gestalter der Energiewende zu sein – das ist einzigartig. Dabei ist die PV-Branche sehr dynamisch und schnelllebig und wir dürfen auf die nächsten Jahre sehr gespannt sein,“ fasst Udo Möhrstedt, Branchenpionier und CEO der IBC SOLAR AG, zusammen.

Über IBC SOLAR

IBC SOLAR ist ein führender globaler Anbieter von Lösungen und Dienstleistungen im Bereich Photovoltaik und Energiespeicher. Das Unternehmen bietet Komplettsysteme an und deckt das gesamte Spektrum von der Planung bis zur schlüsselfertigen Übergabe von Photovoltaik-Anlagen ab. Das Angebot umfasst Solarparks, Eigenverbrauchsanlagen für Gewerbebetriebe und Privathaushalte sowie netzunabhängige Photovoltaik-Systeme. Als Projektentwickler und Generalunternehmer plant, realisiert und vermarktet IBC SOLAR weltweit solare Großprojekte. Das herstellerunabhängige Systemhaus garantiert bei allen Projekten höchste Qualität und hat weltweit aktuell Photovoltaik-Anlagen mit einer Leistung von 6 Gigawatt implementiert. IBC SOLAR arbeitet mit einem dichten Netz von Fachpartnern zusammen und unterstützt diese mit eigenen Software-Tools zur Planung und Auslegung von netzgekoppelten Anlagen inklusive Speicher. Für Energieversorger, Stadtwerke und Anbieter von Photovoltaik-Lösungen bietet IBC SOLAR maßgeschneiderte Pakete. Durch technische Betriebsführung und Monitoring stellt das Unternehmen die optimale Leistung der Solarparks sicher.

IBC SOLAR wurde 1982 in Bad Staffelstein von Udo Möhrstedt gegründet, der das Unternehmen bis heute als Vorstandsvorsitzender führt. Das Systemhaus ist in Deutschland ein Vorreiter der Energiewende und setzt sich speziell für Energiegenossenschaften mit eigens geplanten Bürger-Solarparks ein. International ist das Unternehmen mit mehreren Regionalgesellschaften, Vertriebsbüros und Partnerunternehmen in über 30 Ländern tätig.



Pressekontakt

IBC SOLAR AG

Annika Bloem (Pressereferentin)

Am Hochgericht 10

96231 Bad Staffelstein

Tel.: +49 9573 / 92 24 782

presse@ibc-solar.de