



# Investor Story

www.tradecentre.de



## Das Vorstandsinterview Sunways - CEO Michael Wilhelm

08.05.2009

Unternehmensvisionen sind die Quelle von Wachstum. Der Aktienkurs reflektiert die zukünftigen Wachstumserwartungen eines Unternehmens. Wir fragen Unternehmenslenker nach den Strategien, mit denen sie ihr Unternehmen auf den Wachstumspfad führen wollen.

Sunways gehört zu den wenigen Solarunternehmen, die alle Systemkomponenten - von der Solarzelle bis hin zum Solarinverter - anbieten und eigenständig entwickeln. Große Stärken der Sunways AG sind Kundennähe und gebäudeintegrierte Photovoltaik. Die Sunways AG sieht sich als einer der technologischen Qualitätsführer in der Solarindustrie.

■ In den ersten beiden Monaten 2009 war die Marktstimmung noch zurückhaltend. **Die Nachfrage nach Solarprodukten stieg ab März wieder deutlich an.**

■ In den vergangenen Jahren war die kostspielige Siliziumversorgung eines der großen Probleme des Unternehmens. Durch einen Langzeitliefervertrag mit LDK Solar ist die Materialversorgung nun auf absehbare Zeit sinnvoll gelöst.

■ Zu den großen Stärken von Sunways gehört die Integration von Solarzellen in Gebäudefassaden. Sunways bietet Architekten mit einer großen Auswahl an farbigen und transparenten Solarzellen nahezu uneingeschränkte Möglichkeiten, um die Solaranlage als eine Designkomponente in die Gebäudehülle zu integrieren.

■ Sunways beliefert die Automobilindustrie mit Solarzellen für die Integration in Autodächern. In diesem Segment ist Sunways der weltweit erfahrenste Tier-2-Hersteller.



## Im Interview

Michael Wilhelm  
CEO Sunways



**Herr Wilhelm, die Solarbranche ist auf ein funktionierendes Kreditwesen angewiesen. Spüren Sie noch die Zurückhaltung der Banken für neue Solarprojekte oder befinden wir uns schon wieder auf dem Weg der Besserung?**

Das Marktumfeld für die Solarindustrie insgesamt wird gerade auch in den kommenden Monaten noch herausfordernd bleiben. Die Sunways AG vertreibt fast ausschließlich Solarkomponenten für Hausdächer und Außenfassaden sowie Spezialzellen für die Automobilindustrie. Große Freiflächenanlagen mit einem Investitionsvolumen von mehreren Millionen Euro gehören nicht vorrangig zu unseren Kernkompetenzen.

Aber auch wir haben in den ersten zwei Monaten 2009 eine zurückhaltendere Nachfrage innerhalb unserer Kundengruppen gespürt. In dem Anfang des Jahres herrschenden Stimmungsumfeld war es aber ganz natürlich, dass sich Unternehmen und Verbraucher genau überlegten, ob Sie investierten. Hinzu kam dieses Jahr der lange und schneereiche Winter, der es Solarteuren über viele Wochen hinweg unmöglich machte, Solaranlagen zu installieren. Mit dem frühlingshaften Wetter ab März stieg dann aber die Nachfrage nach unseren Produkten wieder deutlich an.

**Außenstehende Beobachter würden vermutlich davon sprechen, dass Sie bei Ihrer strategischen Unternehmensausrichtung schwere Fehler gemacht haben. Sie waren eines der ersten börsennotierten Solarunternehmen, aber konnten in den Boomjahren der Branche keine hohen Margen erzielen. Ein wichtiges Stichwort hierbei ist auch die Siliziumversorgung. Was entgegnen Sie solcher Kritik?**

Welche strategische Ausrichtung die richtige ist, und welche Unternehmen grundsätzlich profitabel arbeiten, wird sich insbesondere in den nächsten Jahren erweisen. Fest steht, dass die Sunways einer der technologischen Qualitätsführer in der Solarindustrie ist und das seit mittlerweile über 15 Jahren. Mit der Sicherung der Rohstoffversorgung durch unseren Langzeitliefervertrag mit LDK Solar haben wir nach einigen Jahren, in denen sich die Beschaffung von Solarsilizium für die Sunways sehr kostenintensiv gestaltete, unsere Materialversorgung nun auf absehbare Zeit wirtschaftlich sinnvoll gelöst: Seit dem laufenden Jahr erhalten wir von unserem chinesischen Partner, LDK Solar, Siliziumwafer in erstklassiger Qualität und zu wettbewerbsfähigen Konditionen. Der Vertragsabschluss mit LDK erfolgte bereits 2007 und hat daher nichts damit zu tun, dass ich zum 1.1.2009 den Vorstandsvorsitz übernommen habe. Die Sunways AG ist kein Unternehmen mit ständigen Richtungswechseln. Wir wollen uns kontinuierlich, schrittweise entwickeln und verfolgen konsequent unsere langfristig angelegten strategischen Ziele. Der Wechsel im Vorstandsvorsitz ist vielmehr ein Übergang und steht in direktem Zusammenhang mit den wachsenden kaufmännischen Anforderungen an den Vorstandsvorsitzenden in Zusammenhang mit der zukünftigen Ausrichtung der Sunways AG.



**Der Solarmarkt wird zunehmend von milliardenstarken Giganten dominiert. Wie sieht Ihre Geschäftsstrategie aus, um zwischen diesen Riesen nicht zerquetscht zu werden? Bitte schildern Sie uns Ihre Vision für die Unternehmensausrichtung in den kommenden Jahren. Werden Sie eine profitable Nische finden, in der Sie die Marktführerschaft übernehmen können?**

Die große Stärke der Sunways AG - abgesehen von der hohen Qualität unserer Produkte - ist die starke Kundenorientierung und die damit einhergehende Nähe zu unseren Kunden und Projektpartnern. Wir sind überzeugt, dass es zukünftig immer wichtiger sein wird, dass Solarunternehmen schnell auf aktuelle Markt- und Kundenanforderungen reagieren.

Im Bereich unserer Sonderzellen für die gebäudeintegrierte Solartechnik oder in der Automobilindustrie beweisen wir unseren Kunden immer wieder aufs Neue, wie sich Designanspruch und hohe Wirkungsgrade optimal in unseren Solarsystemen vereinen lassen.

Die verbesserte Rohstoffversorgung der Sunways AG und unsere ausgeweiteten Produktionskapazitäten in Arnstadt sind die Grundlage für eine erfolgreiche Unternehmensentwicklung der Sunways AG im In- und Ausland. Dabei verstehen wir uns als fairer und verlässlicher Partner unserer Kunden und Lieferanten nicht nur in Deutschland, sondern ebenso in Spanien, Italien und Frankreich, wo wir über Vertriebsstandorte verfügen. Auch im Ausland ist uns Kundennähe ein großes Anliegen.

**Wie ist Ihre Zukunftseinschätzung für die gesamte Branche. Wird sich die Dünnschichttechnologie durchsetzen oder behalten Solarzellen mit hohem Siliziumanteil die Oberhand?**

Die langfristigen Entwicklungsperspektiven der regenerativen Energieformen und insbesondere der Solarindustrie sind weiterhin außerordentlich gut. Kristalline Solarzellen werden aus unserer Sicht bis auf weiteres den größten Stellenwert in der Photovoltaikindustrie behalten. Auf die gleiche Fläche bezogen, erzeugen kristalline Solarzellen einen höheren Energieertrag verglichen mit der Dünnschichttechnologie. Zudem schmilzt der absolute Kostenvorteil der Dünnschichttechnologie mit zunehmendem Rückgang der Siliziumkosten.

**Die maßgeschneiderte Integration von Solarzellen in Gebäudefassaden gehört zu Ihren Geschäftsfeldern. Wie groß schätzen Sie diesen Markt in fünf Jahren ein? Wird Solararchitektur zum Standard beim Bau neuer Gebäude?**

Wir sind überzeugt, dass in den kommenden Jahren immer mehr Privat- und Geschäftshäuser mit Anlagen zur regenerativen Energieerzeugung ausgestattet werden, bzw. bestehende Gebäude entsprechend modernisiert werden. Der Gedanke der Nachhaltigkeit und das Streben nach größerer Unabhängigkeit von fossilen Brennstoffen nehmen in der Gesellschaft immer weiter zu.

Gleichzeitig gewinnt der Wunsch nach einem individuellen Gebäudedesign immer mehr an Bedeutung. Unsere farbigen und transparenten Solarzellen bieten Architekten und Bauherren nahezu uneingeschränkte Möglichkeiten, um die Solaranlage als eine Designkomponente in die Gebäudehülle zu integrieren. Erst vor wenigen Wochen haben wir unser Solar-Laminat SM215L auf den Markt gebracht, ein Solarmodul, das sich sowohl zur Dachintegration als auch zur optisch ansprechenden Nachrüstung einer Aufdachanlage eignet. Insgesamt gehen wir davon aus, dass sich das Marktvolumen für gebäudeintegrierte Solartechnik in den kommenden fünf Jahren erhöhen wird.



**Fehlende Technologien zur günstigen Stromspeicherung stehen momentan der Solarenergie im Wege, um als Energiequelle zur Grundlastabdeckung dienen zu können. Wie ist Ihre Meinung zu diesem Problem?**

Der entscheidende Vorteil der Solarenergie ist es, dass sie immer dann in großen Mengen zur Verfügung steht, wenn auch der Bedarf an Strom besonders hoch ist, nämlich insbesondere in der Mittagszeit. Damit ist die Photovoltaik optimal geeignet um Spitzenlasten abzudecken. Darüber hinaus ist die Forschung mit Hochdruck dabei, geeignete Speichermedien zu entwickeln.

**Im Jahr 2008 standen unterm Strich rote Zahlen. Was können Ihre Aktionäre für 2009 erwarten?**

2008 haben wir entscheidende Schritte eingeleitet, um die Unternehmensentwicklung der Sunways AG zu verbessern. An diesem Ziel werden wir auch 2009 unverändert arbeiten. Aufgrund der konjunkturellen Gesamtsituation sowie der ungünstigen Wetterverhältnisse in den ersten Wochen 2009 erwarten wir für das erste Quartal 2009 ein negatives Konzernergebnis. Wir gehen jedoch fest davon aus, ab der zweiten Hälfte 2009 einen positiven Ertrag zu generieren. Mit der optimierten Rohstoffversorgung, der erweiterten Kapazität in Arnstadt und der Verstärkung unseres Vertriebs haben wir in den vergangenen Monaten die Basis für die nächsten Wachstumsschritte gelegt.

**Wie viel Geld werden Sie zum Ausbau Ihrer Produktionskapazitäten in die Hand nehmen? Eine Kapitalerhöhung dürfte angesichts des Aktienkurses wohl auf wenig Gegenliebe stoßen. Welche Finanzierungsquellen stehen Ihnen sonst noch zur Verfügung?**

2008 haben wir alle aus heutiger Sicht notwendigen Maßnahmen zum Kapazitätsausbau unternommen sowohl auf der Versorgungs- als auch auf der Produktionsseite: Den Bau und die Inbetriebnahme der Anlage zur Herstellung von Polysilizium haben wir gemeinsam mit unserem Partner LDK Solar 2008 abgeschlossen. Gleichzeitig erfolgte die Erweiterung unserer Produktionskapazitäten am Standort Arnstadt von 30 auf 100 Megawatt. Zusammen mit unserer Sonderzellenproduktion in Konstanz verfügen wir ab dem laufenden Jahr damit über eine Gesamtkapazität von 116 MW.

Die für Erweiterung am Standort Arnstadt verfügbare, unbebaute Fläche lässt einen deutlichen Ausbau der Produktionskapazität zu. Ein weiterer Kapazitätsausbau ist damit in Arnstadt jederzeit möglich, bislang aber noch nicht konkret geplant.



**Was kann Sunways besser als andere Solarunternehmen?**

Know-how und Kundennähe sind die entscheidenden Merkmale der Sunways AG. Die hohe technologische Kompetenz der Sunways AG und die hohe Produktqualität unserer Solarkomponenten sind unbestritten. In der gebäudeintegrierten Photovoltaik bewegen wir uns in einem stark wachsenden Kundensegment, das preislich sehr attraktiv ist. Wir sind immer wieder Partner und Lieferant bei renommierten Architekturprojekten, wie beispielsweise der BMW-Welt in München oder der von Frank O'Gehry geplanten Konzernzentrale von Novartis in Basel. Darüber hinaus beliefern wir die Automobilindustrie mit Solarzellen für die Integration in Autodächer. In diesem Segment sind wir der weltweit erfahrenste Tier-2-Hersteller. Und nicht zuletzt verfügen wir über offene und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen mit unseren Kunden, Partnern und Lieferanten, die über viele Jahre gewachsen sind.

**Herr Wilhelm, haben Sie bereits Sunways-Aktien gekauft bzw. werden Sie in naher Zukunft mit Ihrem privaten Vermögen auf einen steigenden Aktienkurs setzen?**

Meine Vorstandskollegen und ich arbeiten gemeinsam beharrlich an der Optimierung der Zukunftsperspektiven der Sunways AG. Abgesehen von Herrn Burkhardt, der als Gründer und bisheriger Vorstandsvorsitzender mit einem Anteil von über 15 % Großaktionär der Sunways AG ist, sind alle anderen Vorstandskollegen bisher nur in geringerem Maße in der Sunways Aktie investiert. Innerhalb des Vorstands prüfen und entwickeln wir kontinuierlich strategische Optionen zur Steigerung der Rentabilität und zur Optimierung der strategischen Unternehmenspositionierung der Sunways AG. Durch dieses Insiderwissen ist es aus regulatorischen Gründen für uns als Vorstand häufig nicht möglich, Aktien der Sunways AG zu erwerben.

**Herr Wilhelm, wir bedanken uns für das Gespräch!**