

---

***Interview mit Björn Lamprecht, Geschäftsführer der GOLDBECK Solar GmbH im Rahmen der Intersolar Europe 2015***

---

IPONTIX hat auf der Intersolar Europe 2015 in München mit Björn Lamprecht, Geschäftsführer der GOLDBECK Solar GmbH, aktuelle Trends und Entwicklungen im Solarmarkt diskutiert. Wesentliche Markttreiber sind die zunehmende Integration alternativer erneuerbarer Energie- und Speichertechnologien sowie die Entwicklung der Solarmärkte von einer bislang stark förderabhängigen Industrie hin zu echten Marktmodellen, unabhängig von staatlichen Einspeisevergütungen und Subventionen. Für GOLDBECK Solar, einen der größten EPC-Anbieter für PV-Anlagen und deren technische Betriebsführung in Deutschland, steht das Angebot eines umfassenden energetischen Baukastens im Mittelpunkt der weiteren Wachstumsstrategie. Darüber hinaus soll der Geschäftsbereich O&M, Services und technische Betriebsführung von PV-Anlagen, nach bereits zwei erfolgreich abgeschlossenen Übernahmen im Geschäftsjahr 2015 weiterhin ausgebaut werden.

---

***IPONTIX:*** GOLDBECK Solar ist in diesem Jahr zum zehnten Mal auf der Intersolar vertreten. Im letzten Jahr erhielt Ihr Unternehmen an dieser Stelle den Intersolar Award für eine energieeffiziente und innovative Kombination aus PV-Anlage und Blockheizkraftwerk. Verstärkt im Mittelpunkt steht in diesem Jahr die Batterie- und Energiespeichertechnik. Welche weiteren Trends und Themen sind für Sie von besonderer Bedeutung?

**Björn Lamprecht:** Die Integration und Einbindung ganzheitlicher Energie- und Energiemanagementlösungen ist weiterhin ein stark gefragtes Thema und sicher heute noch genauso aktuell wie im vergangenen Jahr. Ziel ist die Maximierung des Eigenverbrauchs und die intelligente Vernetzung mit Energiespeichern. Dabei müssen wir auch aktiv über den Tellerrand hinaus blicken und – wie im Vorjahr bereits gezeigt - alternative Lösungsansätze wie z.B. das Blockheizkraftwerk oder Energiespeicher in unsere Planungen miteinbeziehen. Darüber hinaus ist am Markt Bewegung in die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle gekommen, die auf Basis echter Marktpreise unabhängig von Einspeisevergütungen und Subventionen sowohl für uns als Anbieter als auch für unsere Kunden wirtschaftlich sinnvoll funktionieren. Neben dem im Aufdachbereich auch in Deutschland nach wie vor attraktiven Markt mit Einspeisevergütung wird die Nachhaltigkeit der Entwicklung des PV-Marktes in Deutschland insgesamt wesentlich davon abhängen, dass diese alternativen Geschäftsmodelle konkurrenzfähig und im Bewusstsein der Kunden verankert werden können.

***IPONTIX:*** Sie sprechen den nachhaltigen Markt in Deutschland an. Welche Implikationen hat das für den Netzausbau bzw. welche Rolle spielt die dezentrale Energieversorgung?

**Björn Lamprecht:** In meinen Augen wird der Umfang des notwendigen Netzausbaus in Deutschland in den Medien und der Politik zu drastisch dargestellt. Natürlich sind Investitionen in das Stromnetz

unerlässlich, aber nicht in dem Maße, wie es häufig gefordert wird. Diesen Forderungen liegt die Annahme zu Grunde, dass der Großteil des Stroms aus erneuerbaren Energien durch Offshore Windkraftanlagen generiert wird und dann anschließend von Nord nach Süd transportiert werden muss. Unsere Erfahrungen zeigen allerdings, dass der Trend eher dahingeht, den Strom dort zu erzeugen wo er auch verbraucht wird. Durch den Einsatz von Energiespeichern, intelligenten Energiemanagementsystemen und durch das Zusammenschalten verschiedener Energieerzeugungsformen können viele Schwankungen auf lokaler Ebene ausgeglichen werden.

*IPONTIX: Sie haben die Themen Energiespeicher und Eigenverbrauch angesprochen. Sind die heutigen Energiespeicher bereit für den Massenmarkt? Kritiker argumentieren, dass diese noch zu teuer sind.*

**Björn Lamprecht:** Zur Beurteilung der aktuellen Preiswürdigkeit von Energiespeicherlösungen in Kombination mit PV-Anlagen muss neben der rein wirtschaftlichen Betrachtung auch die individuelle Motivation und Situation der einzelnen Kunden betrachtet werden. Wenn es darum geht, die Versorgungssicherheit zu erhöhen bzw. Energieautarkie zu erreichen, auch um beispielsweise unabhängiger von künftig steigenden Strompreisen zu werden, dann können Energiespeicher durchaus auch heute schon eine sehr sinnvolle Investition sein. Gleiches gilt auch für den Ausgleich von teuren Lastspitzen. Wenn es hingegen um eine rein monetäre Investitionsentscheidung geht, sieht die Situation anders aus. Obwohl der Preis pro kWh für Energiespeicher im letzten Jahr bereits um ca. 15% gesunken ist und in den nächsten Jahren weiter sinken wird, gibt es heute wahrscheinlich nur sehr wenige Systeme, die sich wirtschaftlich betreiben lassen.

*IPONTIX: Eine solche Entscheidung setzt jedoch eine komplette Aufnahme und Analyse der energetischen Ist-Situation voraus.*

**Björn Lamprecht:** Darauf wird es in Zukunft hinauslaufen. Eine ganzheitliche Energieberatung auf Grundlage der individuellen Verbrauchsmuster der Kunden muss in Zukunft zum Standard werden. Dabei sind allerdings insbesondere tiefgehende Kenntnisse der Kernprozesse der Kunden erforderlich. Jeder Kunde hat eigene spezifische Anforderungen. Nur wenn diese berücksichtigt werden und wir im Rahmen der Systemintegration aus einem umfassenden energetischen Baukasten schöpfen, können wir bei unseren Kunden optimale Lösungen realisieren.

*IPONTIX: Das würde also bedeuten, dass neben einer klassischen Solaranlage auch andere alternative Energien eine geeignete Lösung bzw. ein Teil dieser Lösung sein könnten. Was bedeutet dies für die Positionierung und künftige Ausrichtung von GOLDBECK Solar?*

**Björn Lamprecht:** Ja. Daher verfolgen wir bei GOLDBECK Solar einen integrierten Ansatz, der die Philosophie eines energetischen Baukastens beinhaltet, aus dem die jeweils adäquaten Bausteine zu

einer individuell optimalen Gesamtlösung integriert werden. Hierzu gehören neben der Photovoltaikanlage unter anderem Blockheizkraftwerke, Kleinwindanlagen, Energiespeicher, Eisspeicher, Geothermie sowie ein intelligentes Energie- und Lastmanagement.

**IPONTIX:** *Wie ist Ihre Meinung zur neusten EEG-Novelle? Nachdem die Einspeisevergütungen in den letzten Jahren immer weiter reduziert und für einige Anlagen sogar komplett gestrichen wurden, stellen sich viele Hausbesitzer und auch kommerzielle Nutzer bzw. Investoren die Frage, ob sich eine PV-Anlage überhaupt noch rechnet?*

**Björn Lamprecht:** Dabei muss zwischen Freiflächen- und Dachanlagen unterschieden werden. Anlagen auf der Freifläche sind aufgrund der aktuellen Einspeisevergütungen kritischer zu sehen als Dachanlagen. Der Mindesteinfuhrpreis für Solarmodule in der EU schmälert die erzielbaren Renditen signifikant. Einerseits verhandeln wir Freihandelsabkommen, auf der anderen Seite werden neue Schutzzölle eingeführt wie in den 70er Jahren.

Unabhängig davon kann man festhalten, dass sich PV-Anlagen nach wie vor lohnen. Bei einem Preis pro kWh von 6 Cent sind attraktive Renditen von bis zu 12% zu erzielen. Der Hebel ist der Anteil der Eigenstromnutzung, insbesondere wenn Erzeugungsprofil und Lastprofil eine hohe Kongruenz aufweisen.

**IPONTIX:** *Das aktuelle Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG 2014) sieht vor, dass die Förderhöhe für Strom aus PV-Freiflächenanlagen über Ausschreibungen ermittelt wird. Die erste Ausschreibungsrunde lief bis Mitte April. Können Sie bereits ein erstes Fazit ziehen und welche Auswirkungen hat das auf Ihr Geschäftsmodell?*

**Björn Lamprecht:** Grundsätzlich war die erste Ausschreibungsrunde sehr positiv, respektive sehr erkenntnisreich. Aber man muss auch bedenken, dass es ein neues Verfahren war. Die zweite Runde wird sicher anders laufen. Eine große Anzahl an verschiedenen Akteuren hat an der Ausschreibung teilgenommen, so dass das Volumen von 150 MW mehrfach überzeichnet war. Das Ergebnis ist insofern spannend, als dass der in der Ausschreibung ermittelte Preis über der aktuellen Einspeisevergütung liegt. Das bestätigt unser Geschäftsmodell und zeigt, dass PV-Anlagen auch ohne staatliche Förderung für Investoren attraktiv sein können. Basierend darauf werden sich in Zukunft neue Geschäftsmodelle herauschälen. So sehen wir beispielsweise noch Potenzial in der Direktvermarktung, z.B. für die direkte Belieferung von Gewerbegebieten.

**IPONTIX:** *Neben dem deutschen Markt sind Sie auch international sehr aktiv. Gerade bei Großanlagen/PV-Kraftwerken ist in vielen internationalen Märkten eine anhaltend hohe Marktdynamik gegeben. Welche weiteren Märkte spielen für Sie aktuell und in naher Zukunft eine wesentliche Rolle?*

**Björn Lamprecht:** UK bleibt für uns ein bedeutender Markt. Er ändert sich momentan von einem opportunistischen hin zu einem nachhaltigen Markt und wird dabei Kleinteiliger. Aber damit kennen wir uns aus. Die Freilandanlagen werden kleiner und wir steigen in den Dachmarkt ein. Spanien und Italien haben exzellente solare Rahmenbedingungen, aber die politischen und wirtschaftlichen Bedingungen sind desaströs. Da ist übrigens viel Vertrauen verspielt worden. Die Türkei, USA und Thailand sind für uns opportunistische Märkte, in die wir anhand konkreter Projekte mit Partnern vor Ort eintreten.

**IPONTIX:** *Sie haben in diesem Jahr bereits die technische Betriebsführung für zwei Anlagenbetreuungs- & -wartungsportfolien erworben und betreuen nun insgesamt PV-Anlagen mit mehr als 500 MWp installierter Leistung. Wie sieht Ihre weitere Ausrichtung im Bereich der technischen Betriebsführung aus und welche langfristige Strategie verfolgen Sie in diesem Geschäftsbereich?*

**Björn Lamprecht:** Der Bereich der technischen Betriebsführung ist für GOLDBECK Solar strategisch sehr wichtig. Wir verfügen hier über eine breite fachliche Expertise, die wir natürlich auch einem weiten Kundenspektrum anbieten wollen. Dazu kommt, dass dieser Markt sich aktuell in einer Konsolidierungsphase befindet in der wir sehr gerne eine aktive Rolle einnehmen. Durch unsere starke internationale Ausrichtung sowohl im EPC- als auch im O&M-Geschäft können wir ein sehr differenziertes Paket an technischen Lösungen anbieten. Daneben profitieren wir natürlich auch von unserer Kundenbasis und unseren zahlreichen Niederlassungen. Wir verantworten die technische Betriebsführung für Dach- und Freiflächenanlagen in allen Varianten und Größen und sind dadurch in der Lage, jedem Kunden eine individuelle Lösung anzubieten. Durch unsere Präsenz in der Fläche und unsere kurzen Wege können wir sehr schnell auf Ausfälle reagieren. Damit liegen wir genau im Trend, denn gerade professionelle Anlagenbetreiber sind auf eine 24h-Betreuung und kurze Reaktionszeiten angewiesen. Aus diesem Grund bündeln diese die technische Betriebsführung vermehrt bei einem starken Partner. Hinzu kommt, dass mit zunehmendem Alter der Anlagen die Wartungsintensität steigt, was für zusätzliche Geschäftspotenziale im Bereich der technischen Services spricht. Durch die exzellente Skalierbarkeit des Geschäfts ist neben dem organischen Wachstum mit bestehenden Kunden und für Kunden errichtete Anlagen die selektive Übernahme weiterer O&M-Portfolien bzw. -Anbieter auch in Zukunft ein wichtiger Baustein unserer Wachstumsstrategie.

**IPONTIX:** *Herr Lamprecht, vielen Dank für Ihre spannenden Ausführungen und weiterhin viel Erfolg auf der Intersolar sowie bei der Umsetzung Ihrer Wachstumsziele mit dem energetischen Baukasten und der technischen Betriebsführung von GOLDBECK Solar.*

---

#### Über GOLDBECK Solar

Die GOLDBECK Solar GmbH wurde 2001 als Tochtergesellschaft der Bau- und Dienstleistungsgruppe GOLDBECK GmbH gegründet. Das Unternehmen bietet die einzigartige Verbindung von Bauleistungen und Solaranlagen als ganzheitlicher Ansatz aus einer Hand. Im Fokus stehen insbesondere die Planung, Realisierung und Betreuung von Flachdach-Solaranlagen und Freilandanlagen im In- und Ausland sowie die Entwicklung energetische Systemlösungen für gewerbliche und industrielle Gebäude. Mittlerweile wurden mehr als 500 Anlagen errichtet und mehr als 500 MWp befinden sich in der technischen Betriebsführung. Schnelle und kosteneffiziente Lösungen – abgesichert durch langjährige Erfahrung und eine hohe finanzielle Solidität – zeichnen dieses Leistungsspektrum aus. Finden Sie bitte weitere Informationen zum Familienunternehmen GOLDBECK Solar GmbH unter der Internetpräsenz [www.goldbeck-solar.de](http://www.goldbeck-solar.de).

#### Über IPONTIX

IPONTIX ist ein unabhängiges, eigentümergeführtes Beratungsunternehmen für Unternehmensfinanzierung und bietet seit mehr als 15 Jahren Corporate Finance-Beratung auf höchstem Qualitätsniveau. Als Financial Advisor beraten wir primär Unternehmen (viele Mittelständler und Familienunternehmen), häufig aus dem Cleantech-Bereich, und Finanzinvestoren. IPONTIX arbeitet regelmäßig mit und für Family Offices im In- und Ausland. Mit den Geschäftsfeldern Kapitalmarktberatung, M&A-Beratung (Buy Side und Sell Side) und Finanzierungsberatung für Fremd- und Eigenkapital ist IPONTIX der strategische Berater in allen Fragen rund um das Thema Unternehmensfinanzierung. Dazu zählen insbesondere M&A-Transaktionen, Börsengänge, Private Equity-Finanzierungen, (strukturierte) Fremdkapital- und Projektfinanzierungen inkl. Restrukturierungen sowie Unternehmensanleihen. IPONTIX gehört heute zu den führenden Beratungsunternehmen für Corporate Finance in Deutschland.

---

#### Ansprechpartner:

Manuel Knaus

Geschäftsführer

Telefon +49 (0) 69 / 9 54 54 - 0

[mknaus@ipontix.com](mailto:mknaus@ipontix.com)