



Qualität lässt sich besser hier fertigen

Seit 2000 wächst die Meier Solar Solutions mit Vakuum-Laminierungssystemen für die Photovoltaik-Industrie so dynamisch, dass sich die Firma 2008 mit Granville Baird einen Beteiligter an Bord holte.

Wie das Zusammenspiel mit dem Finanzinvestor funktioniert, welche Perspektiven der Markt bietet, erläutert Geschäftsführer Florian von Gropper im Interview.

Insight:

Meier Solar Solutions

VDI NACHRICHTEN, BOCHOLT, 6. 3. 09, MAV

VDI NACHRICHTEN: Herr von Gropper, überall in der Wirtschaft spricht man von Krise. Sie auch?

VON GROPPER: Wir haben im vergangenen Jahr mit 100 Laminatoren im Wert von 40 Mio. € einen neuen Produktionsrekord markiert und sind damit knapp an die Grenzen unserer Kapazitäten gestoßen. Für das laufende Jahr erwarten wir nun zwar eine Korrektur nach unten, aber keinen Einbruch. Darauf haben wir uns eingestellt, indem wir uns von den 20 Zeitarbeitskräften getrennt haben, die uns im vergangenen Jahr unterstützten. Derzeit reicht die Auftragsdecke für weitere drei bis vier Monate.

Und langfristig wächst der Markt für Photovoltaikmodule und damit für unsere Laminatoren weiter. Die Konjunkturprogramme, die rund um die Welt aufgelegt wurden und werden, zielen zu einem guten Teil auf die Branche der erneuerbaren Energien und insbesondere auf die Photovoltaik.

Wie stark wächst der Markt, und wie wollen Sie davon profitieren?

Der Markt wird mittel- und langfristig mit jährlichen Raten von 20 % bis 30 % wachsen. Wir wollen dieses Marktwachstum noch übertreffen.

Bereits heute stammt jedes dritte PV-Modul, das weltweit hergestellt wird, aus einem unserer Laminatoren. Und damit sind wir unserer Vision schon recht nahe: Wir wollen Meier als Weltmarktführer in der Verkapselungstechnik etablieren, mit klarem Fokus auf die Laminatoren-Technik.

Überproportional wachsen heißt, dass Sie andere Firmen zukaufen wollen?

Nein. Akquisitionen sind für uns derzeit kein Thema. Wir haben genug damit zu tun, unser organisches Wachstum zu managen. Vor allem planen wir keine vertikale Integration, also keine Verlängerung der Wertschöpfungskette etwa in Richtung der Modulherstellung.

Denkbar ist aber, dass wir Joint Ventures in neuen Regionen eingehen, dass wir z. B. gemeinsam mit Folienherstellern einen neuen Markt betreten.

Gäbe es denn finanziellen Spielraum für Akquisitionen? Wie ist Ihr Unternehmen aktuell finanziert?

Wir verfügen über ausreichend Liquidität und eine Eigenkapitalquote von 50 %. Unser Private-Equity-Investor Granville Baird hat den Einstieg bei uns nur moderat mit Krediten gehebelt und uns keine untragbaren Lasten aufgebürdet.

Aber Zielvorgaben macht Ihnen Granville Baird schon...

Natürlich. Eine Anforderung lautet, dass wir unseren Umsatz bis 2012 auf rund 90 Mio. € mehr als verdoppeln sollen. Aber wie erwähnt, ist das bei dem erwarteten Marktwachstum durchaus realistisch.

Aber es gibt nicht nur Forderungen an uns. Wir profitieren auch vom Granville-Netzwerk, z.B. wenn es um Werbung, Design oder Kommunikation geht.

Wie haben eigentlich Ihre Mitarbeiter auf den Einstieg des Beteiligers reagiert?

Lassen Sie mich dazu kurz auf die Entwicklung des Geschäftsbereichs Lami-

natoren eingehen. Der ging 1996 aus der Verbindung von Vakuumtechnik und Sondermaschinenbau aus der Meier KG hervor. Das dynamische Wachstum begann aber erst 2000. Um Ihnen eine Idee davon zu geben: 2006 haben wir erst 20 Laminatoren gebaut, vergangenes Jahr waren es schon 100.

Als es immer schwieriger wurde dieses enorme Wachstum zu finanzieren und zugleich zu managen, stieg Granville Baird mit 80 % ein, setzte zunächst einen Interims-Manager und schließlich mich als Geschäftsführer ein.

Während der Zeit des Umbruchs waren die Mitarbeiter sehr verunsichert. Denn es herrschte ein hoher Arbeitsdruck in der Belegschaft – während die Führung hauptsächlich mit der Investorensuchen befasst war und parallel dazu ein Berichtswesen einführte. Es gab große Ängste an beiden Standorten.

Jetzt kehrt allmählich Ruhe ein. Ich glaube, es ist eine meiner Qualitäten, dass ich Visionen entwickeln und die Belegschaft aber dabei mitnehmen kann.

Zumindest in Teilen: Ihr Technik-Geschäftsführer Hans-Gerd Stevens hat das Unternehmen im Winter verlassen. Ein Rückschlag für Ihre Forschung und Entwicklung?

Herr Stevens ist ein begnadeter Tüftler und Problemlöser. Aber wir haben weiterhin einen guten Kontakt zu ihm. Und andere Mitarbeiter wachsen langsam in diese Aufgaben hinein.

Wie wichtig sind Ihnen F+E?

Sehr wichtig. Das zeigt sich daran, dass wir eine eigene F+E-Abteilung mit einem Chemiker und zwei Mechanikern unterhalten. Dazu kommt noch ein Werkstudent aus dem dualen Studiengang. Außerdem pflegen wir Kooperationen mit zwei Fraunhofer-Instituten und Universitäten. Und in den einzelnen Projekten arbeiten wir eng mit unseren Kunden und Lieferanten zusammen.

In welche Richtung zielt Ihre Forschung? Geht es um neue Materialien? Um ande-

re Verfahren zum Schutz der PV-Module?

Derzeit gibt es aus unserer Sicht keine andere Technologie, die dafür sorgt, dass die PV-Module 20 Jahr halten.

Wir wollen den Fertigungsprozess verbessern. Eine kontinuierliche Fertigung ist wegen der erforderlichen Vakuumphase nicht machbar. Es geht bei der Verkapselung also nur in Batches. Unser Ziel ist, die Batches größer zu machen und ihre Verarbeitung schneller.

Aus dieser Überlegung heraus ist unser Stapellaminator entstanden, der in bis zu 15 Etagen gleichzeitig laminiert. Limitiert ist diese Technik einzig durch den Bauraum in der Produktionsstraße der Modulhersteller.

Wer und wo sind die Kunden von Meier Solar Solutions?

Wir haben rund 250 aktive Kunden, mit regionalen Schwerpunkten in Ostdeutschland und China. Die USA sind als Markt im Kommen. Das größte Wachstum erwarten wir aber in China, Indien, Taiwan, Malaysia und Korea.

Schon jetzt erzielen wir gut zwei Drittel unseres Umsatzes im Ausland, Tendenz weiter steigend.

Trotzdem produzieren Sie weiterhin in Deutschland?

Wir werden immer in Meier-Qualität bauen: Maschinen mit hoher Standzeit, die intuitiv zu bedienen sind, bei denen der Ersatzteilwechsel sehr schnell geht und die geringstmöglich Glasbruch verursachen. Solche Qualität lässt sich am besten in Deutschland fertigen.

Wir arbeiten dabei ja eng mit dem Kunden zusammen. Die Vorabnahme erfolgt hier in Deutschland, die Montage durch uns beim Kunden vor Ort.

Natürlich gibt es auch Anbieter, die Billig-Laminatoren bauen. Bei einem Modulhersteller ist durch einen Fehler in

solch einem Gerät die ganze Produktionsstraße abgebrannt. Solche Qualitätsmängel können und wollen wir uns nicht leisten.

Aber was ist mit dem Support, der Wartung der Maschinen?

Der Service vor Ort wird immer wichtiger, das stimmt. Gefragt ist ein 24/7-Ersatzteilservice – den wir auch schon heute leisten. Der Umsatz mit diesen Dienstleistungen gewinnt an Bedeutung. Aber vieles können wir von Deutschland aus leisten, z.B. die Fernwartung via Telefonleitung. MARTIN VOLMER

Meier Solar Solutions: Hoher Exportanteil

- ▶ Die Meier Solar Solutions bezeichnet sich als globaler Marktführer für Laminatoren zur Verkapselung von Solarmodulen.
- ▶ Das Unternehmen bietet ein umfassendes Portfolio an Lösungen zur Verkapselung von Solarmodulen innerhalb vollautomatisierter Fertigungsstraßen.
- ▶ An den beiden Standorten in Bocholt und Roßla werden derzeit rund 120 Mitarbeiter beschäftigt. Der Umsatz lag im vergangenen Geschäftsjahr bei rund 45 Mio. €.
- ▶ Um das Wachstum finanzieren und besser managen zu können, wurde das Private Equity-Haus Granville Baird im Sommer 2008 mit 80 % beteiligt.
- ▶ 2008 stammten über 60 % des Umsatzes aus dem Ausland, Tendenz steigend.
- ▶ Die wichtigsten Wachstumsmärkte sind nach Unternehmensangaben China, Taiwan, Korea, Indien und Malaysia. mav

	VDI Nachrichten – de			Print
	Medientyp:	Wochenzeitung	Gedr. Auflage:	167897
	Erscheinungsdatum:	06.03.2009	Verk. Auflage:	153532
	Seite:	20	Verbr. Auflage:	163735
			Reichweite:	310000

Insight: Meier Solar Solutions wächst im Ausland

Der Spezialist für die Verkapselung von
Solarmodulen wächst in Asien – und
produziert in Deutschland.

	VDI Nachrichten – de			Print
	Medientyp:	Wochenzeitung	Gedr. Auflage:	167897
	Erscheinungsdatum:	06.03.2009	Verk. Auflage:	153532
	Seite:	1	Verbr. Auflage:	163735
			Reichweite:	310000

„Qualität lässt sich am besten in Deutschland produzieren“

Die Meier Solar Solutions wächst mit Vakuum-Laminiersystemen für die Photovoltaik-Industrie vor allem in Asien. Dennoch will Geschäftsführer Florian von Gropper die Produktion in Deutschland belassen – der besseren Qualität wegen.