

Pressemitteilung

D-Weil am Rhein, 13. Januar 2010

+ + + + + "Die neue Herausforderung: Qualität und Preis" + + + + +

Nach dem schwierigen Jahr 2009 mit starken Einbrüchen im Solarmarkt in der ersten Jahreshälfte und einer deutlichen Erholung im zweiten Halbjahr, rechnen viele Experten mit einer Erholung der Branche für 2010 und darüber hinaus. Die Multi-Contact Deutschland GmbH (MC) erwartet ebenfalls eine positive Entwicklung des Photovoltaik-Marktes und sieht neue Herausforderungen. Ein Gespräch mit dem Key Account Manager Photovoltaik Matthias Mack.



Multi-Contact hat als Pionier der PV-Steckverbinder langjährige Erfahrung mit der Solarbranche. Wie sieht Ihre Prognose für 2010 aus?

Wir rechnen für 2010 erneut mit starken Wachstumsraten. PV-Anlagen werden durch höhere Wirkungsgrade von Modulen und sinkende Anschaffungskosten immer rentabler. Allerdings halten wir extreme Steigerungen wie in der Vergangenheit für unwahrscheinlich. Neben einem sehr starken nationalen Markt in Deutschland werden die globalen Märkte wie China und die USA sowie die europäischen Mittelmeerländer immer interessanter. Dies sind die Wachstumsmärkte der Zukunft.

Worin sehen Sie Ihre Herausforderungen für die Zukunft?

Die Umgebungsbedingungen für Photovoltaik-Anlagen sind extrem und stellen hohe Anforderungen an alle Komponenten. Das Sicherheitsbewußtsein von Kunden und Installateuren nimmt zu. Wer heute eine PV-Anlage installieren lässt, tut dies nicht nur aus ökologischen Gründen, sondern auch um Geld zu verdienen. Wirtschaftlichkeitsrechnungen werden auf mindestens 20 Jahre ausgelegt, die Anlage muss über ihre gesamte Lebensdauer sicher und zuverlässig laufen. Parallel dazu steigt die Zahl der Anbieter und der Preisdruck wird immer höher. Um hier erfolgreich zu sein, muss man sich mit seinen Produkten von der Masse abheben. Da müssen alle Komponenten stimmen – Erfahrung, Qualität und Preis.

Was zeichnet Ihrer Meinung nach ein herausragendes Produkt aus?

Nehmen wir als Beispiel die Steckverbinder: UV-Beständigkeit, Schutzart IP67 und entsprechender Berührungsschutz sind Standard, eine TÜV-Zulassung ist Voraussetzung für eine ordnungsgemäße Installation. Wer sich abheben will, muss mit weiteren Vorteilen punkten. Bei Multi-Contact ist dies zum Beispiel die Qualität der elektrischen Kontakte. Basis dafür ist die MC Kontaktlamellentechnik, sie sorgt für eine hohe Kontaktqualität mit geringer Verlustleistung

Pressemitteilung

D-Weil am Rhein, 13. Januar 2010

bei der Stromübertragung. So werden die Effizienz der Anlage und der Ertrag erhöht. Außerdem haben unsere Kontakte eine sehr hohe Lebensdauer. Herausragend ist auch die Vereinigung weltweiter Standards in nur einem Produkt. So sind die Photovoltaik Steckverbinder von MC TÜV und UL zugelassen - in Zeiten globaler Märkte ein sehr großer Wettbewerbsvorteil.

Sie sprechen hier von Qualität, aber wie sieht es mit dem Preis aus?

Um hohe Qualität zu einem wettbewerbsfähigen Preis anbieten zu können, darf nicht an der Technologie und am Material gespart werden. Eine Voraussetzung ist eine effiziente und kostengünstige Produktion. Multi-Contact hat darauf reagiert und 2009 die neue Produktionsstätte am Standort Essen eröffnet. Wir haben trotz der schwierigen Wirtschaftslage in voll- und halbautomatische Produktionsanlagen investiert, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Sie sprachen von globalen Märkten. Kann es bei einem Boom beispielsweise in den USA nicht zu Lieferengpässen kommen?

Wir produzieren in Deutschland und Europa vorwiegend für den europäischen Markt. Für die Wachstumsmärkte in Übersee haben wir 2009 zusätzliche Produktionsstätten vor Ort in China und in den USA eröffnet. Dadurch sind wir sehr flexibel und können jeden einzelnen Auftrag gezielt der passenden Fertigungsstätte zuweisen.

Fertigung in China assoziiert man nicht zwangsläufig mit Qualität. Können Sie sicher stellen, dass bei der Fertigung alle Qualitätsstandards eingehalten werden?

Alle unsere Produktionsstätten arbeiten nach europäischen Standards und Qualitätskriterien. Die Fertigungseinrichtungen und Materialien sind an allen Produktionsstandorten identisch. Selbstverständlich werden die Mitarbeiter vor Ort intensiv geschult. Es findet ein übergreifender Knowhow-Transfer statt, so dass überall das gleiche hohe Qualitätsniveau dauerhaft sicher gestellt ist.

Wie sehen die Pläne von Multi-Contact für die Zukunft aus?

Der Photovoltaik-Steckverbinder ist noch lange nicht zu Ende entwickelt – es gibt immer noch Spielraum um beispielsweise die Effizienz zu erhöhen oder die Montage zu vereinfachen. Der allgemeine Fortschritt in der PV-Industrie definiert auch neue Anforderungen wie die automatisierbare Montage von Verbindungsdosen. Gerade bei den Steckverbindern kann Multi-Contact auf einen langjährigen Erfahrungsschatz zurückgreifen. Wir haben 1996 den MC3 als ersten PV-Stecker auf den Markt gebracht, 2002 folgte der MC4. Das Konzept hat sich bewährt, unsere Stecker haben den Standard für PV-Stecker definiert und dienen als Grundlage für die Normung. Aber wir stellen ja nicht nur Steckverbinder her, unser Sortiment beinhaltet auch Solarkabel und Verbindungsboxen. Gerade bei den Paneldosen bieten wir gerne

Pressemitteilung

D-Weil am Rhein, 13. Januar 2010

kundenspezifische Speziallösungen an, zusätzlich zu unserem Standardsortiment für kristalline und Dünnschichtmodule.

Dann können wir für 2010 also mit neuen Produkten von Multi-Contact rechnen?

Selbstverständlich haben wir etwas in der Pipeline, das wir dieses Jahr auf den Markt bringen werden. Allerdings ist es noch zu früh um Details zu verraten. Wir nehmen uns die Zeit, unsere Produkte ausgiebig zu testen. Seit über 14 Jahren betreiben wir eine Testanlage für PV Produkte auf dem Dach unseres Firmengebäudes. Außerdem haben wir ein ausgezeichnetes Prüflabor, das härtere Prüfungen durchführt als der TÜV. Wenn unsere Produkte das überstanden haben, sind sie reif für den Markt.