



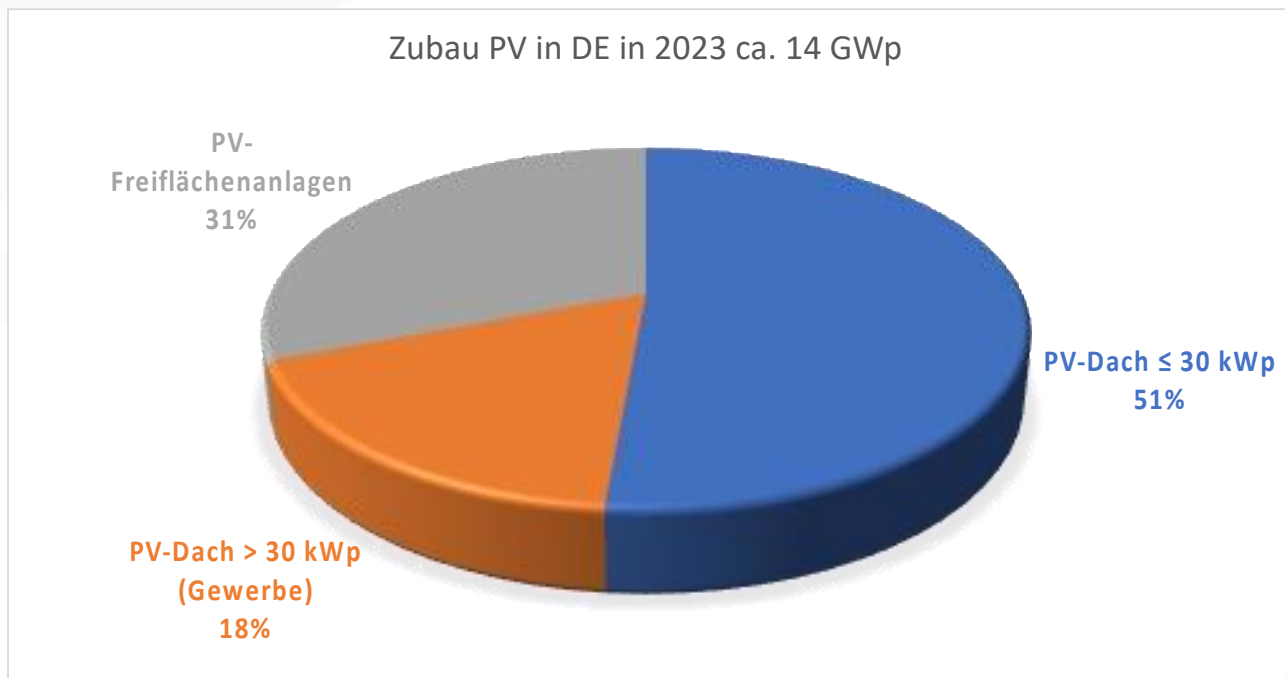
2023/ 2024

Photovoltaik Branche in Deutschland:
M&A Aktivitäten der letzten 12 Monate
und Ausblick auf 2024

Mit 14 GW an zusätzlicher Produktionskapazität durch PV-Kraftwerke bzw. PV-Anlagen wurde in Deutschland eine neue Höchstmarke im jährlichen Zubau in 2023 erreicht, welches fast einer Verdoppelung zum Vorjahr entspricht. Basierend auf den November Zahlen des Marktstammdatenregister (MaStr.) und Auswertungen des Bundesverband Solarwirtschaft (BSW) wird der Zubau an PV-Anlagen gegenüber dem Vorjahr im Segment

der PV-Dachanlagen ≤ 30 kWp um ca. +136%,
der PV-Dachanlagen > 30 kWp um ca. +81% und
der PV-Freiflächenanlagen um ca. 39% ansteigen.

Dieser Wachstumsschub innerhalb eines Jahres verdeutlicht, welche Montage- und Installationskapazitäten über die letzten Jahre aufgebaut wurden. Die Hälfte des Zubaus wurde erneut im privaten Bereich (Residential) erzielt und weist mit 136% den weitaus größten Anstieg auf.



Im Segment Residential kam es zu beträchtlichen Vorzieheffekten bzgl. Investitionen in PV-Anlagen aufgrund des Ukraine-Krieges und der damit verbundenen, dramatischen Energiepreisverteuerung in 2022. Letztere normalisierte sich seit dem Sommer dieses Jahres und führte zu einem Umdenken sowie Herausögern von Investitionen seitens der Hausbesitzer in den letzten beiden Quartalen des Jahres 2023.

Die erste Jahreshälfte war von vollen Auftragsbüchern und hoher Profitabilität geprägt. Die boomende, bundesweite Nachfrage führte zu großen Preisunterschieden bei Angeboten gleicher Qualität, welches sich in der Profitabilität der Angebote sowie Gewinnmarge der Betriebe zeigt.

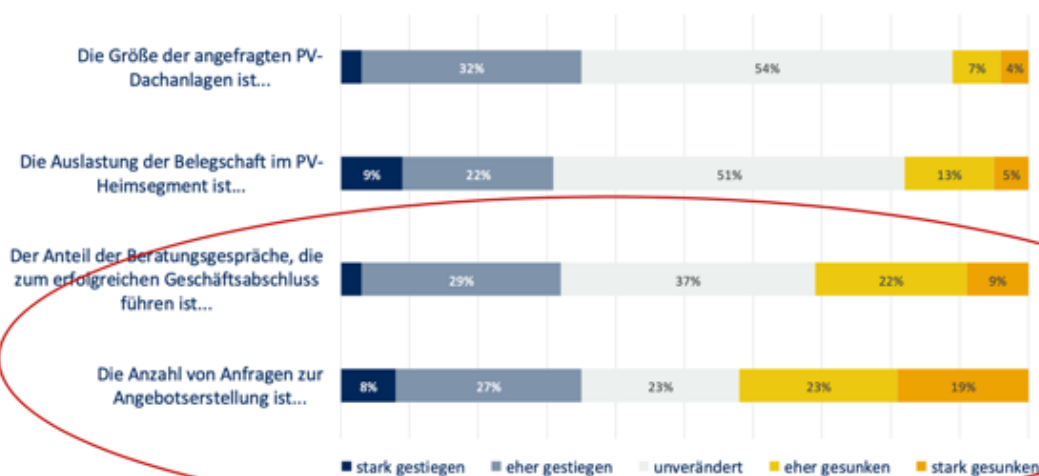
So konnten im ersten Halbjahr manche lokalen Anbieter mit wenig Konkurrenz Verkaufspreise für PV-Anlagen (inkl. Speicher) von EUR 2.800/ kWp verlangen, während zur gleichen Zeit in

anderen Regionen nur EUR 2.200/ kWp durch die Kunden bezahlt wurden. Regionale Preisunterschiede von ca. 30% für identische Dienstleistungen und Personalkostenanteilen von durchschnittlich nur ca. 22% sind bei transparenten Massenprodukte ungewöhnlich. Somit ist Standort und Einzugsgebiet bundesweiter Anbieter für den einzelnen PV-Installationsbetrieb ein wichtiger Werttreiber.

Bereits im dritten Quartal ist aufgrund des regional unterschiedlichen Rückgangs der Kundenaufträge die Relevanz des Standortes erkennbar geworden. Die Nachfrage im Residential-Bereich brach in Q4 weiter massiv ein. Trotzdem konnten etablierte PV-Betriebe mit geringem Wettbewerb ihre Profitabilität halten und EBIT-Margen von ca. 10 % für das Gesamtjahr 2023 wieder erzielen. Bei weniger fokussierten bzw. zu kleinen PV-Installateuren brach häufig die EBIT-Marge auf 5% ein.

Neben einer Normalisierung der Nachfrage bedingt durch Abbau der Vorzieheffekte sowie niedrigere Energiepreise, ist ein erhöhter Wettbewerb durch neue Konkurrenz aus dem Umfeld von Dachdecker- bis Elektrofachbetrieben zu beobachten. Der deutliche Rückgang an Beratungsgesprächen und Kundenabschlüssen ist nach einer Umfrage für Q3 unter den ca. 1.000 Mitgliedern des BSW bereits im November erkennbar gewesen. Folglich muss sich der PV-Installationssektor anpassen und in Vertrieb (Marketing etc.) als auch in effizientere Prozesse (Digitalisierung) investieren.

Wie haben sich folgende Indikatoren im Bereich PV-Dachanlagen im Heimsegment im Vergleich zum 3. Quartal des letzten Jahres entwickelt?

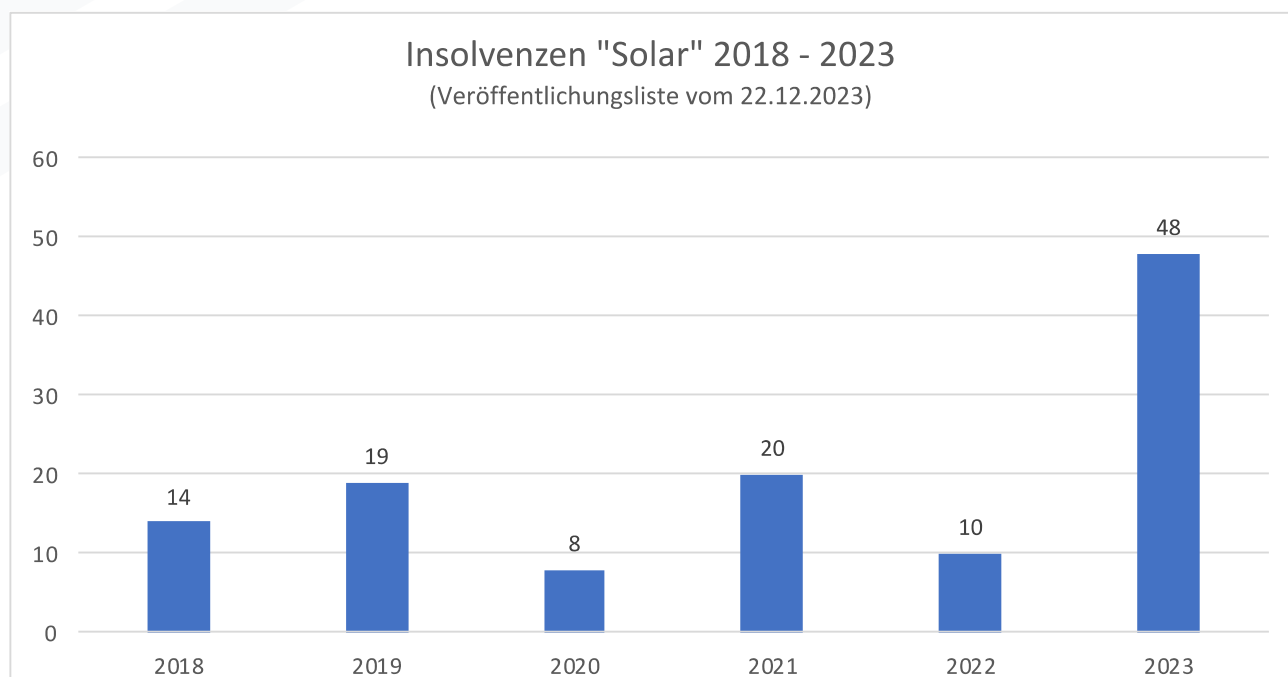


Die strategische Ausrichtung und Neupositionierung der PV-Betriebe wird in 2024 eine entscheidende Rolle spielen, um den Unternehmenswert und die Ertragskraft zu sichern. Kleinere Betriebe werden ggfs. ihre Aktivitäten verringern oder sich nur auf den direkten Einzugsbereich und das persönliche Netzwerk konzentrieren. Betriebe zwischen 25 bis 75 Mitarbeitern bewegen sich in einer Größenordnung, die diese Option kaum zulässt.

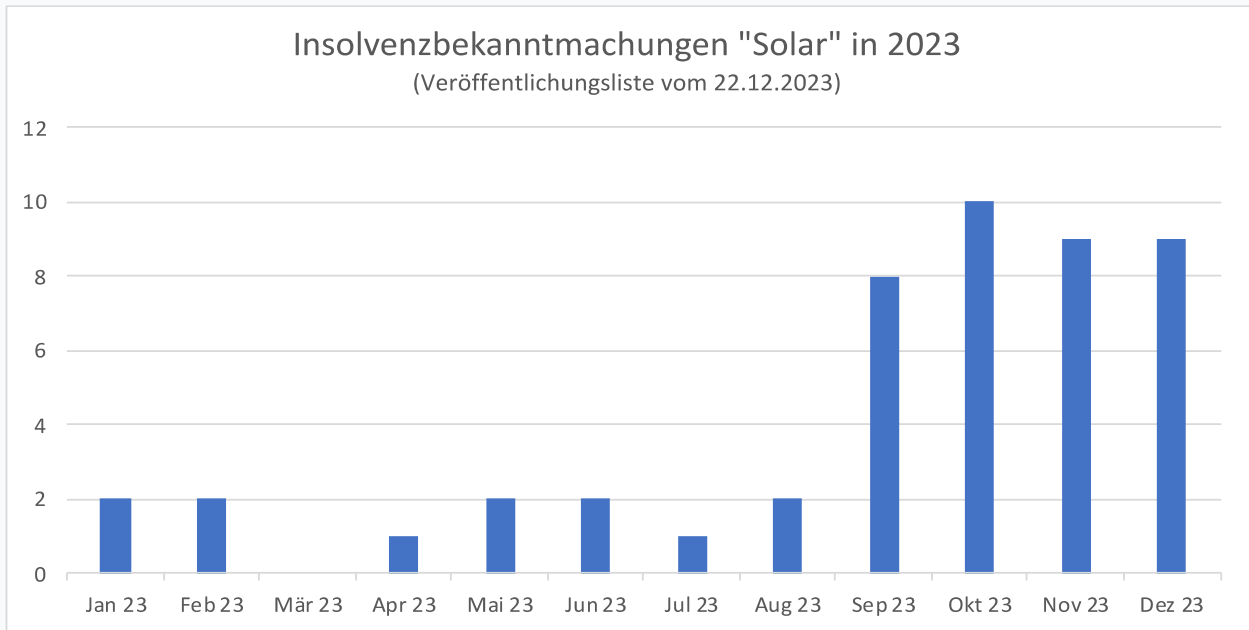
In jedem Fall wird das mittlere Segment einerseits auf der Kostenseite Einsparungen realisieren, andererseits größere Investitionen in die Schwerpunkte Vertrieb und Digitalisierung tätigen müssen. Gelingt dies nicht aus Rücklagen und Liquidität der Vorjahre, sind Kooperationen und Unternehmenszusammenschlüsse eine Alternative, um nicht den Firmenwert/ die Ertragskraft zu verlieren.

Große PV-Installationsbetriebe sehen sich heute bereits als One-Stop Shop für ganzheitliche Energielösungen und werden sich der zunehmenden Konkurrenz der bundesweit agierenden Wettbewerber insbesondere über Preis-/ Leistungs- (Qualität) Verhältnis differenzieren müssen. Ist der regionale Wettbewerb zu stark, empfiehlt es sich ebenfalls Kooperationen/ strategische Allianzen einzugehen.

Die Fragmentierung des PV-Installationssektors nimmt ab, jedoch eher dadurch, dass eine größere Anzahl an bundesweit tätigen Wettbewerber entsteht und weniger, dadurch das Marktteilnehmer verschwinden. Zwar hat die Zunahme an Insolvenzen im PV-Sektor dieses Jahr einen Höhepunkt der letzten 10 Jahre erreicht, aber zusätzliche Marktteilnehmer aus anderen Handwerksberufen konnten dies überkompensieren.

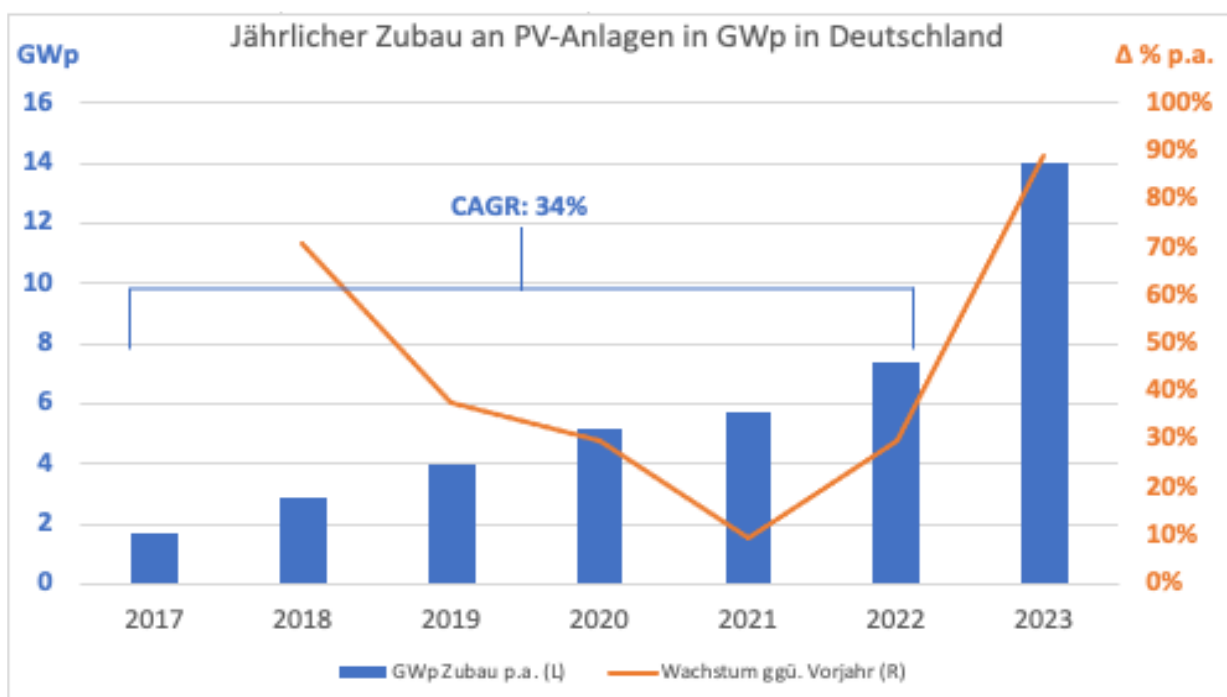


Die Darstellung ist ein Ausschnitt der <https://neu.insolvenzbekanntmachungen.de/> mit Bezug auf Firmen, die in der PV und Solarbranche tätig sind. Der Trend ist eindeutig erkennbar und wird bei genauerer Betrachtung der monatlichen Veränderungen in 2023 noch ausgeprägter.



Konnten sich in den letzten Jahren viele neue Installationsbetriebe schnell etablieren bzw. waren geneigt zu expandieren, dürfte es zukünftig aufgrund der konjunkturellen Ausgangslage, der starken Zunahme des Wettbewerbs und ineffizienter Kostenstrukturen (fehlende Skalierungsmöglichkeiten) sowie fehlendem Kapitalstock zunehmend schwieriger werden sich zu behaupten.

Trotz allem wird der PV-Sektor auch weiterhin für gut aufgestellte Betriebe äußerst lukrativ bleiben und in den nächsten fünf Jahren einen überproportionalen (ggü. Gesamtwirtschaft bzw. meisten Branchen) Wachstumspfad erwarten lassen. Den Statistiken der MaStr. kann entnommen werden, dass die jährliche Wachstumsrate (CAGR) zwischen 2017 bis 2022 (ohne Sondereffekte 2023) bereits bei ca. 34% lag.



Selbst mit zwei weiteren, schwächeren Quartalen wird mittelfristig ein jährliches Wachstum im Zubau von 20%-35% zu verzeichnen sein, dank der Zielvorgaben der Energiewende (sowohl national als auch auf EU-Ebene). Die Förderung von Erneuerbaren Energien bis Kostensteigerung der CO₂-haltigen Technologie gewährleisten eine anhaltende Nachfrage nach PV- und Speicheranlagen. Fallende Systempreise unterstützen diesen Wachstumspfad. Folglich ist mit anziehender Nachfrage in der zweiten Jahreshälfte 2024 zu rechnen.

In diesem Jahr konnten Firmenverkäufer von PV-Installationsbetrieben einerseits Höchstpreise (zumindest in der ersten Jahreshälfte) verzeichnen, die Bewertungen bis zum 10-fachen des durchschnittlichen, adjustierten EBIT (der letzten 3-Jahre) erreichten. Andererseits kippte das Transaktionsumfeld des Verkäufermarkts spätestens Ende Q3 und die Multiples reduzierten sich auf das 6-8 fache adjustierte EBIT.

Bestandteil von hohen Bewertungen sind meistens gestreckte Kaufpreiszahlungen über mehrere Jahre mit z.T. hohen Earn-Out Komponenten. Zusätzlich fokussierten die Verhandlungen oft um die Betrachtung der Erträge (Vergangenheit in Relation zum aktuellen Jahr), den Auftragsvorlauf, und zu erwartende Gewinne.

Selbst wenn mittlerweile konservativere EBIT-Multiple zugrunde gelegt werden, wird sich der Verkaufspreis nur teilweise mindern, solange das Geschäftsmodell und der Ausblick überzeugen können. Nachvollziehbare EBIT-Margen über 5%, solider Auftragsvorlauf sowie fokussierte Marketing-/ Vertriebskonzept inkl. Positionierung ggü. der Konkurrenz müssen den Geschäftspartner/ Käufer überzeugen, um nicht in den Bereich von Multiples des Handwerksbereich zurückzufallen. Der bloße Aspekt, dass man Mitarbeiter vorhält, die gute Qualität gewährleisten (Fokus auf Montage) dürfte ab 2024 nur zu Bewertungen mit EBIT-Multiples von 5 bis 6 führen. Selbst dies setzt voraus, dass der Erwerber anfangs das Betriebsergebnis von bis zu 6 Jahren heranzieht und (ohne Wachstum oder Profitabilitätssteigerung) erst im 7ten Jahr sein Investment zurückerhält (ohne Finanzierungseinflüsse oder steuerliche Themen).

PV-Installationsbetriebe, die ganzheitliche Systemlösungen dem Kunden durch eine umfassende Produktpalette von PV-Anlage über Speicher, Ladesäule bis Luft-Wärmepumpe und Smart Energie-Manager anbieten, können im Residential Segment einen deutlichen Wettbewerbsvorteil erreichen. Eine weitere Differenzierung mit Skalierungspotential kann durch die Fokussierung auf PV-Dachanlagen für Gewerbe- und Industriekunden erfolgen. Niedrigere Verkaufspreise pro kWp lassen sich durch Einsparungen bei Planungs- und Montagekosten, durch günstigere Einkaufspreise und höhere Volumina kompensieren und ermöglichen eine höhere Profitabilität pro installiertes kWp-Leistung als im Segment Residential. Insoweit bietet gerade das PV-Gewerbe Segment große Potentiale für Installationsbetriebe in den kommenden Jahren, die die nötigen Voraussetzungen für Stromanschlussleistungen über 135 kWp bzw. über 270 kWp erfüllen.

Fazit: Nach sechs Jahren ungebremsten Wachstums durchläuft der PV-Sektor zwei bis drei Quartale der Konsolidierung. Der Fokus wird zukünftig stärker auf Differenzierung ggü. dem Wettbewerb und Vertrieb liegen. Zudem steht Ertragsstärke und nicht mehr Wachstum im Vordergrund. Liquidität sowie Kostenkontrolle (Controlling) werden für die nächsten zwei Quartale imminent wichtig sein. PV-Betriebe mit geringer Kapitalbasis und nur durchschnittlichen Ertragsmargen sollten alternative Geschäftsmodelle prüfen und passende Allianzen suchen.

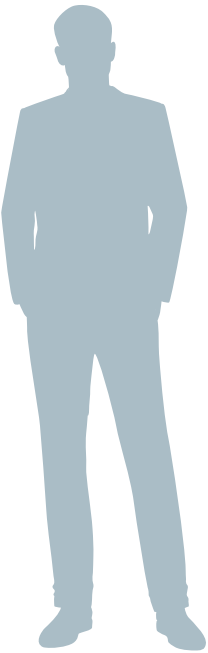
Herausforderungen für Unternehmer im Kontext der Transformation

Fragen eines Unternehmers

Die **strategische Unternehmensveränderung** ist der **entscheidende Meilenstein** in der Geschäftspolitik, der eine Vielzahl von Fragen und Herausforderungen für Unternehmer mit sich bringt. Es geht um die kritische Frage, wie das eigene Lebenswerk nachhaltig fortgeführt wird, während gleichzeitig die persönliche Zukunft und finanzielle Stabilität gesichert werden muss. Die **rechtzeitige Planung** und Umsetzung der Unternehmensnachfolge oder Kooperation mit einem neuen Gesellschafter sind von hoher Priorität, um einen **nahtlosen Übergang** zu gewährleisten und den **Unternehmenswert zu erhalten**. Von der Identifizierung eines geeigneten Nachfolgers bzw. Geschäftspartners bis hin zur steuerlichen und rechtlichen Gestaltung, gibt es zahlreiche Aspekte, die berücksichtigt werden müssen.

Die relevantesten Fragen eines Unternehmers zum Thema Nachfolge/ Kooperation

Entscheidungsfindung und Orientierung - zentrale Fragen

- 
- 1 Welche **Art der Kooperation** ist für mich die richtige?
 - 2 Ist jetzt der **richtige Zeitpunkt** gekommen?
 - 3 Wie wird der **Wert meines Unternehmens** ermittelt?
 - 4 Ist mein Unternehmen überhaupt **bereit – Fit for Transaction?**
 - 5 Welche **Partner** kommen für mein Unternehmen in Frage?
 - 6 Wie gehe ich mit **Mitarbeitern & Kunden** um?
 - 7 Wie kann ich die **Vertraulichkeit** des Themas bewahren?
 - 8 Wie kann ich **rechtlich und steuerlich** die Transaktion am besten strukturieren?


Überblick des vollumfänglichen Beratungsansatzes von Steinbeis M&A Strategische Herangehensweise und Umsetzung

Beschreibung	Schlüsselfragen	Ergebnis	Zeit
1 Analyse & Vorbereitung			
<ul style="list-style-type: none"> » Sensibilisierung für bevorstehende Veränderungen » Festlegung des Übergangzeitpunkts » Familienanalyse zur Identifizierung von möglichen Zielkonflikten 	<p>Ist jetzt der richtige Zeitpunkt für eine Kooperation oder Unternehmensnachfolge bzw. Verkauf gekommen?</p> <p>Ist das Unternehmen überhaupt verkaufsbereit?</p>	Umfassende Untersuchung und Vorbereitung für den bevorstehenden Übergang, inklusive Identifizierung und Lösungsvorschlägen potenzieller Konflikte.	Monat 1-6
2 Planung			
<ul style="list-style-type: none"> » Überprüfung gesellschaftsvertraglicher und erbrechtlicher Regelungen » Betrachtung rechtlicher und steuerrechtlicher Rahmenbedingungen » Analyse potentieller Wertsteigerung 	<p>Wie wird der Wert meines Unternehmens ermittelt?</p> <p>Welche Kooperationspartner/ Käufer kommen in Frage?</p> <p>Welche Steuern werden durch den Verkauf fällig?</p>	Sorgfältige Bewertung rechtlicher, finanzieller, steuerrechtlicher und wirtschaftlicher Aspekte, um optimalen Übergang des Unternehmens sicherzustellen.	Monat 3-9
3 Durchführung			
<ul style="list-style-type: none"> » Systematische Suche und Auswahl eines geeigneten Nachfolgers/Geschäftspartners » Klärung der Finanzierungsmöglichkeiten » Moderation - Lösung von Interessenkonflikten » Einarbeitung Nachfolger 	<p>Wie komme ich mit Interessenten in Kontakt und bewahre die Vertraulichkeit des Themas?</p> <p>Wie bereite ich die Transaktion vor und begleite den Prozess ohne Unruhe zu verursachen?</p>	Gezielte Suche, Auswahl und Einarbeitung eines geeigneten Kooperationspartners bzw. Nachfolgers sowie Vorbereitung vertraglicher Übergaberegeln durch Berater. Auswahl eines Koordinators.	Monat 9-15
4 Abschluss & Folgeplanung			
<ul style="list-style-type: none"> » Durchführung des Übergangs/PMI » Gewährleistung des wirtschaftlichen Fortbestands » Sicherung des Vermögens und Lebensunterhalts der ehemaligen Gesellschafter 	<p>Wie sichert man den langfristigen und nachhaltigen Erfolg des Unternehmens nach der Übergabe?</p> <p>Wie verändere ich meine persönlichen Interessen nach der Übergabe?</p>	<p>Beirat – Kontrolle über AR-Funktion zwecks Sicherung des wirtschaftlichen Fortbestands.</p> <p>Planung von Interessensgebieten/Projekten außerhalb der Firma</p>	Monat 15-24


Steinbeis M&A Partner im Überblick

Erfahren und unternehmerisch, mit Mittelstandsfokus und breiter Branchenkompetenz


<p>Ganzheitliche Transaktionsberatung Von Unternehmern für Unternehmen</p>	<ul style="list-style-type: none"> » 14 Partner » 9 Standorte » Internationales Netzwerk 	<p>Persönliche Kontakte Zu den Entscheidern und Investoren</p>	
<ul style="list-style-type: none"> » Mergers & Acquisitions Strategy » Capital Advisory » Buy-and-Build 		<p>Erfahrenes Team mit vielseitigem Hintergrund und umfangreicher Branchenkompetenz</p>	
	<p>Langjährige Projekterfahrung über alle Unternehmensphasen</p>	<p>Mitglied des Expertenpanels vom Finance Magazin (Multiples)</p> 	<p>Aktive Kooperationen mit Anwälten, Banken, Beratern, Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern</p>
	<p>Weit über 200 Transaktionen der Partner in den letzten Jahren</p>	<p>Umfassendes Know-how in Verhandlungsführung und -psychologie</p>	<p>Steinbeis-Verbund bietet breites technologisches Know-how</p>

 **Persönlich** 01


Direkte, vertrauensvolle und persönliche Ansprache der Eigentümer bzw. Investoren

 **Effizient** 02


Durch den verbindlichen Steinbeis Ansatz bewegen wir viele angesprochene Firmen bzw. Investoren zu weiterführenden Gesprächen und Verhandlungen

 **Kompetent** 03


Markt- und Branchenexpertise durch die Partner und die Steinbeis-Gruppe. Dadurch umfassende und vollständige Recherche potenzieller Zielunternehmen/ Kooperationspartnern/Käufer möglich

 **Unternehmerisch** 04

Alle Partner von Steinbeis M&A sind oder waren selbst Unternehmer und durchliefen Transformationen. Hierdurch zeichnet uns ein hohes Verständnis für die Wünsche und Sorgen der Gesellschafter aus.

 **Nachhaltig** 05

Steinbeis M&A Partner betreuen die Eigentümer immer persönlich und führen die Transaktion stringent selbst durch, bis zur Zusage oder einer definitiven Absage.

 **Holistisch** 06

Kooperationen mit Vermögensverwaltern und Coaches, um Gesellschafter und Geschäftsführer auf anstehende Veränderungen vorzubereiten

Kontakt & Disclaimer

Dezember 2023

Der beiliegende Report der Steinbeis M&A Partners GmbH ("Steinbeis") stellt Informationen zu strategischen Optionen dar. Diese Informationen dienen lediglich zu Informationszwecken und sind nicht als verbindliche Beratung anzusehen.

- 1. Keine Gewähr für Richtigkeit:** Wir haben Sorgfalt auf die Genauigkeit der Informationen gelegt, übernehmen jedoch keine Verantwortung für die Richtigkeit oder Vollständigkeit.
- 2. Individuelle Umstände:** Ihre individuellen Bedürfnisse sind zu berücksichtigen, da die Empfehlungen auf allgemeinen Annahmen basieren.
- 3. Keine Haftung:** Weder Steinbeis noch seine Vertreter haften für Verluste oder Schäden durch die Nutzung dieses Berichts.
- 4. Vertraulichkeit:** Dieser Bericht ist vertraulich und darf nicht ohne schriftliche Zustimmung von Steinbeis weitergegeben werden.
- 5. Änderungen vorbehalten:** Steinbeis kann den Bericht ohne Vorankündigung ändern.
- 6. Keine Umsetzungsverpflichtung:** Empfehlungen im Bericht verpflichten Steinbeis nicht zur Umsetzung.

Unser Bericht ersetzt keine professionelle Beratung. Konsultieren Sie Rechts- und Finanzexperten, bevor Sie Entscheidungen treffen.



Christian von Staudt
Partner



staudt@steinbeis-finance.de



+49 160 989 44 637



Main Tower
Neue Mainzer Str. 52-58
60311 Frankfurt am Main
Deutschland