

Wirtschaft

# Glühende Kursrally bei den Solarwerten

Der Boom bei Solarwerten erinnert an die New Economy Ende der 90er Jahre. Die Nachfrage nach Sonnenenergie sowie zuletzt der Vorstoß der USA, auf alternative Energien zu setzen, hat der Branche eingeheizt.

**Hannes Stieger**

Man fühlt sich an die New Economy Ende der 90er Jahre erinnert: Einer Gruppe von Nischenplayern wird die große Zukunft phrophezeit, der Markt spielt mit und in kurzer Zeit vervielfachen sich die Kurse. Was damals die Internet-Aktien waren, sind heute die Solarwerte. Steckt diesmal ein profitables Geschäftsmodell dahinter?

„Die Solarwerte haben in der Tat enorme Kurssprünge hinter sich“, so Jürgen Uramec, Analyst bei der Erste Bank, im Ge-

spräch mit *economy*. „Zur Zeit sind die Photovoltaik-Unternehmen sehr hoch bewertet. Aber mit der Internet-Blase des letzten Jahrtausends sind sie nicht vergleichbar – im Unterschied dazu schreiben die Solar-Unternehmen Gewinne.“

Zu den Protagonisten zählt das Unternehmen Solarworld, Marktführer in Deutschland und den USA. Das Unternehmen hat 2005 seine Jahresziele deutlich übertrifft – der Gewinn nach Steuern stieg auf 52 Mio. Euro, der Umsatz auf 355 Mio. Euro. Die Solarworld-Aktie hat

nach den jüngsten Kurssprüngen ein Kurs-Gewinn-Verhältnis von knapp 40 erreicht. „Wir kümmern uns prinzipiell nicht um den Börsenkurs – hier handelt es sich schließlich um Angebot und Nachfrage“, gibt sich Solarworld-Chef Frank Asbeck angesichts einer möglich Überhitzung des Marktes völlig gelassen.

Kurszuwächse verzeichneten auch die Solon AG, deren Papiere im Jänner 2006 um 60 Prozent zulegten. Ersol kletterten um knapp 50 Prozent, Centrosolar um 45 Prozent. Sunpower Corp. konnte seit dem Börsengang im Dezember 2005 um mehr als 40 Prozent zulegen.

Weltweit soll sich der gesamte Photovoltaik-Umsatz bis 2010 auf 30 Mrd. Dollar verdreifachen. Der Photovoltaik-Aktienindex PPVX, den die Magazine *Photon* und *Öko-Invest* regelmäßig berechnen, stieg

2005 um rund 150 Prozent. In dem Index sind 26 Aktien von Unternehmen enthalten, die mindestens die Hälfte ihres Umsatzes mit Photovoltaik machen.

**Ein Platz an der Sonne**

Erste-Analyst Uramec glaubt nicht, dass es zu einem massiven Einbrechen der Kurse kommt. „Die Geschäftsmodelle sehen gut aus, Unternehmen wie Solarworld haben langfristige Lieferverträge mit Herstellern von polykristallinem Silizium, und es werden Gewinne geschrieben.“ Freilich sei der Sektor derzeit hoch bewertet, nach einer zu erwartenden Kurskorrektur könnten die Solarwerte aber wieder steigen.

Den letzten Auftrieb verzeichneten die Photovoltaikwerte, als Kalifornien Anfang des Jahres die massive Förderung von Solarenergie zusagte.

Den nächsten Schub löste US-Präsident George Bush Ende Jänner in einer Rede zur Lage der Nation aus – er kündigte an, das Land werde sich von seiner Öl-Abhängigkeit entfernen und auf alternative Energiequellen, wie etwa Ethanol oder eben Solarenergie, setzen.

Trotz des massiven kalifornischen Förderprogrammes von 2,9 Mrd. Dollar über zehn Jahre, seien die Kursreaktionen „übertrieben“, erklären Analysten der Citiebank. Der längerfristige Ausblick sei positiv.

Ein dunkles Wölkchen lauert jedoch am Horizont. Durch die hohe Nachfrage kommt es bisweilen zu Engpässen beim polykristallinen Silizium. Der Rohstoff für mehr als 90 Prozent aller Photovoltaikzellen ist seit Anfang 2004 um rund 150 Prozent teurer geworden und mittlerweile auf mehr als 50 Dollar pro Kilogramm gestiegen.

## economyaustria

www.economy.at

Die Plattform für wirtschaftsorientierte Technologie und Forschung

### Anwenderforum auf der IT'n'T

**Dienstag, 14. Februar 2006**

**Schwerpunkt: IT-Infrastruktur Software/Security/Services**

11.00h Anwenderforum Podiumsdiskussionen

**Neue Märkte KMU – reale Chancen oder falsche Hoffnungen?**  
Moderation: Florian Zangerl (Industriemagazin)

**Walter Becvar**  
Geschäftsführung Avaya-Tenoris  
**Edmund Haberbusch**  
Leitung Produktmarketing Telekom Austria Business Solutions  
**Wilfried Pruschak**  
Geschäftsführung Raiffeisen Informatik

**Wolfgang Schuckert**  
Managing Director SAP Österreich GmbH  
**Roland Toch**  
Geschäftsführung Qenta payment solutions

13.00-17.00h Anwenderbeispiele – Best Practice aus Kundensicht

**IT Ausfälle kosten Geld – Verfügbarkeit & Management von IT-Systemen in der Praxis**  
Wilfried Pruschak (Raiffeisen Informatik)

**Virtualisierung von Netzwerkdiensten am Beispiel der Linz AG**  
Günter Itzinger (Linz Strom), Michael Langerreiter (Linz Strom) und Alfred Reinprecht (Kapsch BusinessCom)

**3D am Handy – Die Möglichkeiten interaktiver 3D-Visualisierung am Beispiel des virtuellen Josefsplatz**  
Rainer Simon (Forschungszentrum Telekommunikation Wien – ftw.) und Georg Rothwangl (VRVis Zentrum für Virtual Reality & Visualisierung)

**Höhere Produktivität bei IT-Infrastruktur durch Outsourcing bei AVL List**  
Alois Prassl (Telekom Austria)

**Die integrierte Patientenakte der OÖ Gesundheits & Spitals-AG (gespag)**  
Erich Feichtenschlager (gespag) (a SER Solution)

**Mobile Payment Infrastruktur: Interoperabilität zwischen Netzbetreibersystemen auf Basis von Paybox bringt noch mehr Nutzen für Kunden und Händler**  
Andreas Kern (ONE)

**Mittwoch, 15. Februar 2006**

**Schwerpunkt: Unternehmensorganisation & Prozessmanagement**

11.00h Anwenderforum Podiumsdiskussionen

**Vom Geschäftsprozess zur IT-Lösung – Wunschtraum oder Realität?**  
Moderation: Florian Zangerl (Industriemagazin)

**Hartmut R. Gailer**  
Geschäftsführung SER Solutions  
**Rainer Kalkbrener**  
Leitung Telekom Austria Business Solutions  
**Christian Moder**  
Geschäftsbereichsleiter IDS Scheer Austria

**Wolfgang Mathera**  
Leitung SAP Business School Vienna  
**Alexander Sigmund**  
Management Xerox Global Services Austria

13.00-17.00h Anwenderbeispiele – Best Practice aus Kundensicht

**Process Driven Architecture - von der flexiblen Prozess Architektur zur flexiblen IT-Architektur**  
Christoph F. Strnadl (Software AG Österreich)

**Aus dem Leben eines Dokumentes am Beispiel Ärztekammer OÖ – durchgängiges ECM in der Praxis**  
Martin Keplinger (Ärztekammer Oberösterreich) (a SER Solution)

**The heat goes on – Verschmelzung von IT und Kommunikation bei FLAGA**  
Reinhard Schödlbauer (Flaga GmbH) und Christian Schober (Kapsch BusinessCom)

**Optimiertes Beziehungs- und Prozessmanagement durch die Kombination von CRM und IP-Telefonie**  
Mario Raunig (Telekom Austria)

**Donnerstag, 16. Februar 2006**

**Schwerpunkt: Marketing & Vertrieb**

11.00h Anwenderforum Podiumsdiskussionen

**Kundenorientierung – leeres Schlagwort oder gelebte Firmenpolitik?**  
Moderation: Rita Michlits (economy)

**Andrea Hopfes**  
Leitung CRM Avaya  
**Christian Boldrino**  
Head of Customer Care ONE  
**Rudolf Horvath**  
Geschäftsführung APA-IT

**Jochen Schmalz**  
Product Management Kapsch BusinessCom  
**Anton Steininger**  
Leitung Telekom Austria Business Solutions

13.00-17.00h Anwenderbeispiele – Best Practice aus Kundensicht

**CRM als Werkzeug für Prozessintegration**  
Mag. Harald Stix (Haberhorn Ulmer GmbH)

**Mobile Marketing Showcases am Beispiel Kundenbindungsprogramm ONE FOR ME**  
Sonja Langer (ONE)

**tonershop.at nutzt SAP Business One um die internen Abläufe optimal zu steuern und den entscheidenden Cent billiger zu sein**  
Walter Pacht (tonershop.at) und Matthias Griessenberger (b1 consulting)

**VoIP – Erfahrungswerte, Möglichkeiten und Trends im Anwendungseinsatz**  
Christian Schmid (Avaya-Austria)

**Virtuelle Messeauftritte für KMU**  
Alexander Aigner (AIVET GmbH) und Bernhard Schmid (VITE/WWFF)

**Erfolgreiche Praxisbeispiele für E & M-Payment - Ticketing, Shopping und Spenden**  
Roland Toch (Qenta payment solutions)

**Praktischer Einsatz von mobilen IT Lösungen**  
Evi Pohl-Iser (Wiener Hilfswerk) und Roland Strejcek (LG Business Solutions/Nexera)

**derStandard.at**  
DER STANDARD

Lesen Sie am 13.02.2006 den 7. Teil der Standard-Serie mit dem Thema: **Outsourcing**

**EINTRITT FREI** – mit Anmeldung über: [www.economy.at/Anmeldung](http://www.economy.at/Anmeldung) oder per Fax

○ 14.02.2006

○ 15.02.2006

○ 16.02.2006

Name \_\_\_\_\_

economyaustria  
Gonzagagasse 12  
1010 Wien

Adresse \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

Tel 01/2531100-12, Fax -30  
office@economy.at  
www.economy.at

E-Mail \_\_\_\_\_

Anwenderforum auf der IT'n'T

### IT&T Beyond Offering – Best Practice aus Kunden- & Anwendersicht

14. – 16. Februar 2006, Messezentrum Wien, Halle A

**IT'n'T** Fachmesse für InformationsTechnologie und Telekommunikation  
14. – 16.02.06, Messezentrum Wien, Messeplatz 1, 1020 Wien

Mit Ihrer Anmeldung ist eine **kostenlose Eintrittskarte** für die **IT'n'T Messe** sowie **freie Getränke & Buffet im Anwenderforum** inkludiert. Jede/r Besucher/in des Anwenderforums erhält einen **kostenlosen persönlichen Förder-Kompass** für ihr/sein Unternehmen. Beschränkte Teilnehmerzahl bei den Podiumsdiskussionen – Anmeldungen werden der Reihenfolge nach registriert. Bei Nichterscheinen ohne rechtzeitige Absage (bis 6.2.) wird ein Unkosten-Betrag von 24 Euro in Rechnung gestellt. Ihre Eintrittskarte für die Messe wird Ihnen per E-Mail zugesendet. Mit Unterstützung von **BM für Wirtschaft und Arbeit & Wirtschaftskammer Österreich**.