

## Presseinformation

### **Neue Studie zeigt Wege zum Erfolg im Photovoltaik-Markt**

- Agile Hersteller haben gute Chancen bei Installationsbetrieben
- Schwierige Situation für den Großhandel
- Solar-Installateure blicken vorsichtig optimistisch in die Zukunft

**München 01.04.2015; Muehlhausen Marketing und Kommunikation hat seine neue Studie „Markterfolg in der Photovoltaik“ veröffentlicht. Basierend auf den Antworten von über 160 Solar-Installateuren analysiert die Studie das Öko-System der Installationsunternehmen und gibt wichtige Hinweise, wie Hersteller von Modulen, Wechselrichtern, Montagesystemen und Speicherlösungen sowie Großhandelspartner die Zusammenarbeit mit den Installationsunternehmen erfolgreich gestalten können.**

Die Installationsunternehmen haben sehr deutliche Vorstellungen davon, wie die Zusammenarbeit mit den Herstellern und Großhändlern idealerweise funktioniert. Sie sind sich bewusst, dass sie als Schnittstelle zum Markt eine wichtige Funktion zur Gewinnung neuer Kunden einnehmen. Hierbei brauchen sie aber die Unterstützung der Hersteller, um den Markt erfolgreich zu bearbeiten.

„Es ist die vierte Studie dieser Art, die wir zu diesem Thema erstellt haben“, erklärt Rüdiger Mühlhausen, Leiter der Studie. „Über die Jahre lassen sich Veränderungen sehr deutlich wahrnehmen, sowohl bei den Präferenzen für bestimmte Hersteller, als auch in der Art, wie die Installationsunternehmen in der Vertriebskette agieren. Für agile Hersteller finden sich dabei genügend Ansatzpunkte, um die interessanten Installationsunternehmen als Partner für sich zu gewinnen.“

Zunehmend schwierig wird die Situation für die Großhandelspartner. Waren sie in den letzten Jahren mit Abstand wichtigster Ansprechpartner für die Installateure, so hat sich dies grundlegend geändert. Immer mehr Installationsunternehmen ziehen es vor, direkt mit den Herstellern zu arbeiten. Nur Großhandelspartner, die einen engen Kontakt zu den Installateuren haben und in der Lage sind, Mehrwerte zu bieten und auch transparent darzustellen, werden weiterhin eine Zukunft in der Branche haben.

Überraschend optimistisch schätzen die Installationsbetriebe ihre eigenen Geschäftsaussichten ein. Zwei Drittel der Befragten gehen von gleichbleibendem oder besserem Geschäft in diesem Jahr aus.

Mehr Informationen zu Themen und Fragestellungen der Studie gibt es unter <http://muehlhausen-marketing.de/marktstudien/marktstudie-photovoltaik/>.

### **Über Mühlhausen Marketing und Kommunikation**

Muehlhausen Marketing und Kommunikation bietet vertriebsorientierte Kommunikation. Gezielte Medienarbeit, Channel-Marketing und Marktrecherchen bilden die Schwerpunkte der Tätigkeiten. Der thematische Fokus liegt auf dem Thema Energie.

Weitere Informationen finden Sie unter [www.muehlhausen-marketing.de](http://www.muehlhausen-marketing.de)

### **Kontakt**

Muehlhausen Marketing und Kommunikation

Rüdiger Mühlhausen

Tel.: +49 (0) 89 95890731

Mobil: +49 170 851 3362

[ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de](mailto:ruediger.muehlhausen@muehlhausen-marketing.de)

[www.muehlhausen-marketing.de](http://www.muehlhausen-marketing.de)

Bildunterschrift für beiliegende Grafik:

Die Installateure sind durchaus optimistisch über die eigene Geschäftsentwicklung im Photovoltaik-Markt