







**Seite 1: Auch für die Erneuerbaren gilt mehr denn je: Nicht Manager, sondern Unternehmer sind gefragt!**

**Page 2: Today, more than ever, renewable energy needs entrepreneurs, not managers!**

Dass die globale Finanzkrise auch am Sektor der Erneuerbaren Energien nicht spurlos vorbeizieht, hat nicht zuletzt der zweite World Future Energy Summit, der vom 19. bis 21. Januar 2009 in Abu Dhabi stattfand, deutlich gezeigt. So unterschiedlich die Ausgangssituationen für Solar, Wind & Co. auch sein mögen – die berichteten Folgen sind in fast allen Unternehmen ähnlicher Natur:

-  Für neue Projekte/Investitionen finden sich momentan nur schwer Geldgeber. Wenn überhaupt, dann bedarf es deutlich höherer Eigenanteile der Unternehmen, als sie bisher gefordert waren.
-  Die Realisierung laufender Projekte/Investitionen wird verzögert, wenn nicht gar storniert.
-  Der Druck auf die Produktpreise nimmt auf allen Stufen der Wertschöpfungskette zu. Der derzeit niedrige Ölpreis tut sein Übriges. Wir haben einen Käufermarkt.

Was tun?

-  Die Schuld bei Anderen suchen?  
Eine beliebte Methode, nur hilft sie dem einzelnen Unternehmen in keiner Weise weiter.
-  Nach dem Staat rufen?  
Bitte nicht! Die erneuerbaren Energien werden durch entsprechende Gesetzgebungen indirekt schon genug vom Staat gefördert. Den Rest möge der Markt regeln.
-  Den Kopf in den Sand stecken?  
Nur zu, wenn Ihnen danach ist. Umso schneller bereinigt sich der Markt!

Die einzig richtige Antwort kann nur lauten: In der Krise die eigenen Chancen neu ausloten und nutzen! Dies erfordert unter Umständen eine andere Zusammensetzung der Unternehmensleitung, denn so manch erfolgsvorwöhnter Manager im Anstellungsverhältnis weiß womöglich gar nicht, was Konsolidierung bedeutet... Jetzt sind weder Schönredner noch Lamentierer gefragt, sondern Führungskräfte, die sich akquisitorisch an die vorderste Front stellen, die ihre Zahlen im Griff haben und die zunächst bei ihrer eigenen Lohntüte ansetzen, wenn Kostensenkungsprogramme unvermeidlich sein sollten. Kurzum Menschen, die den unternehmerischen Geist in sich tragen und mit gutem Beispiel vorangehen.

Derart geprägte Unternehmenslenker - denn auch das hat Abu Dhabi gezeigt - werden selbst in diesen schwierigen Zeiten Gehör finden bei Finanzinvestoren.

As was clearly demonstrated at the second World Future Energy Summit in Abu Dhabi from 19 to 21 January 2009, the global financial crisis is not leaving the renewable energy sector unscathed. Though solar power, wind energy etc. may start out from a very different basis, the reported effects are very similar in almost all companies.

- 🚧 Sponsors are currently very hard to find for new projects / investment. Even when they are found, the contributions companies themselves have to make are much higher than previously required.
- 🚧 Current projects / investments are being postponed, or even cancelled.
- 🚧 Pressure on product prices is increasing at all points in the value-added chain. Another aspect is the current low oil price. We have got a buyers market.

What can be done?

- 🗑️ Shift the blame?  
A popular method, but it does not by any means help individual companies get ahead.
- 🗑️ Call out to the state?  
Let's not! Renewable energies already receive enough indirect funding from the state, in the form of regulations (feed-in tariffs etc.). The market should do the rest.
- 🗑️ Stick your head in the sand?  
Go ahead, if that's what you want. The competition will be cleared all the faster!

The only right answer can be to seek out your own opportunities in this crisis and make the most of them! This may require a management reshuffle, as some securely employed managers, complacent in their success, may not even have any idea what consolidation means. Now, however, is no time for smooth talkers or whiners: what is needed is managers who lead customer canvassing from the front, who have a firm grip on their figures and whose own pay packets are the first to be hit if cost-reduction programmes become inevitable. In short, people who embody entrepreneurial spirit and set good examples.

Even in these difficult times – as Abu Dhabi also showed – company leaders like this will find a receptive audience in financial investors.

Michael Hoppenburg