

## Pressemitteilung 29.05.2012

---

### Sovello diskutiert künftige Strategie mit Kunden

- Zweitägige Klausurtagung zu geplantem Partner-Programm
- Mit Partner-Programm deutschen Markt intensiver durchdringen
- Partner-Konzept kommt Produktentwicklung unmittelbar zugute

Thalheim / Potsdam. Der Solarmodulhersteller Sovello hat auf einer Klausurtagung mit Kunden vor den Pfingstfeiertagen über die künftige Strategie der Sovello GmbH diskutiert.

Der für Vertrieb & Marketing verantwortliche Geschäftsführer, Andreas Ehrler, erlebte eine „positiv emotionale Veranstaltung“: „Unsere Kunden und Sovello sind enger zusammen gerückt. Die Unsicherheit über die politischen Absichten zur Rolle unserer Branche bei der Energiewende war in jedem Gespräch spürbar. Umso positiver wurde aufgenommen, dass wir die ohnehin geplante Klausurtagung mit den Themen zur künftigen Ausrichtung von Sovello bei reduziertem Rahmenprogramm durchgeführt haben“.

### Deutschen Markt intensiver durchdringen und internationaler aufstellen

Ehrler und sein Team diskutierten mit den Kunden die Bedeutung des deutschen Marktes: „Im Markt ist bekannt, dass wir unser Auslandsgeschäft weiter ausbauen wollen, um uns vom deutschen Markt unabhängiger zu machen. Wir tun das eine, ohne das andere zu lassen: Den deutschen Markt wollen wir im Zuge unseres Partnerprogramms noch intensiver als bislang durchdringen. Wir wollen die Fach-Großhändler noch stärker als in der Vergangenheit in unser Vertriebssystem integrieren und den Installateuren vor Ort den Service und die Beratung anbieten, die asiatische Wettbewerber nicht leisten“.

### Produktentwicklung und Kunden profitieren von Partner-Konzept

Ein eingespieltes, professionelles Partner-Konzept leiste auch wesentliche Beiträge zur Entwicklung weiterer Produkte: Das L-Modul in mehreren Leistungsklassen gehe bereits auf einen intensivierten Dialog mit den Kunden zurück, die sich 2011 mehr Differenzierung bei der Größe der beiden Modulserien gewünscht hatten. Sovello hatte daraufhin als Nachfolger der erfolgreichen X-Serie die L-Modulserie mit mehr Zellreihen am Markt eingeführt. „Anlagenbetreiber sparen damit erheblich an Installationskosten, an der Unterkonstruktion, an der Verkabelung und beim Faktor Arbeit: Vor allem in größeren Anlagen, etwa auf Gewerbedächern und Freiflächen, brauchen Projektentwickler und Installateure deutlich weniger Solarmodule in die Hand nehmen“, so Ehrler.

### Vorläufiger Sachwalter: „Vertrauensbildende Maßnahme“

Auch der vorläufige Sachwalter der Sovello GmbH, Bernd Depping, nutzte die Klausurtagung zum Dialog mit den Kunden: „Sovello ist derzeit willens und in der Lage, die vertrauensvollen Geschäftsbeziehungen mit Ihnen fortzuführen. Ich habe den sicheren Eindruck gewonnen, dass Sie auch in Zukunft nicht auf das Know-how und die

Fertigkeiten der Sovello-Belegschaft, auf die Qualität der Produkte und Dienstleistungen verzichten wollen“, so Depping. „Insofern werde ich die Klausurtagung als vertrauensbildende Maßnahme“.

„Über unsere Produkte hinaus ist Sovello eine renommierte Marke“, ergänzte Ehrler. „Unsere Kunden vertrauen der Marke Sovello wie unseren Solar-Modulen. Private Endkonsumenten und Installateure bescheinigen unserer Marke Bestnoten“.

Aus 800 bewerteten Modulherstellern ermittelte der Bonner Markt- und Meinungsforscher EuPD Research Sovello als eine der Top-Marken der Photovoltaik in Deutschland.

#### **Über Sovello:**

Die Sovello GmbH ist einer der weltweit größten integrierten Solarmodulhersteller, der Solarwafer, Solarzellen und Solarmodule unter einem Dach produziert. Der Solarmodulhersteller produziert in seinen drei Produktionswerken in Sachsen-Anhalt STRING RIBBON™ Wafer bei bis zu 50 Prozent weniger Silizium und 50 Prozent weniger Energieverbrauch. Durch diese besonders ressourcenschonende Herstellung unterscheiden sich die sehr leistungsfähigen Sovello-Solarmodule von herkömmlichen multikristallinen Solarmodulen und durch ihre kurze Energieamortisationszeit.

Das erste Produktionswerk Sovello 1 nahm 2006 die Produktion auf und Sovello 2 ging 2007 in Betrieb. Mit Sovello 3, dem fertig gestellten dritten Produktionswerk, erreicht Sovello in Deutschland insgesamt eine jährliche Produktionskapazität von 180 MWp und in Kanada von 40 MWp. Als eine Reaktion auf ein Marktumfeld, das sich binnen kurzer Zeit grundlegend verändert hat, investiert Sovello in Produktionsanlagen der neuesten Generation, um seine Produktionskapazität von 180 Megawattpeak (MWp) auf etwa 250 MWp am deutschen Standort auszubauen.

#### **Pressekontakt Sovello:**

Robert Reinsch  
Corporate Communications

Tel.: +49 (0)3494-6664 1518

Mobil: +49 (0)1525-4600 317

mailto : [r.reinsch@sovello.com](mailto:r.reinsch@sovello.com)

[www.sovello.com](http://www.sovello.com)