



**Die Erschliessung neuer Märkte  
für die Edisun Power**

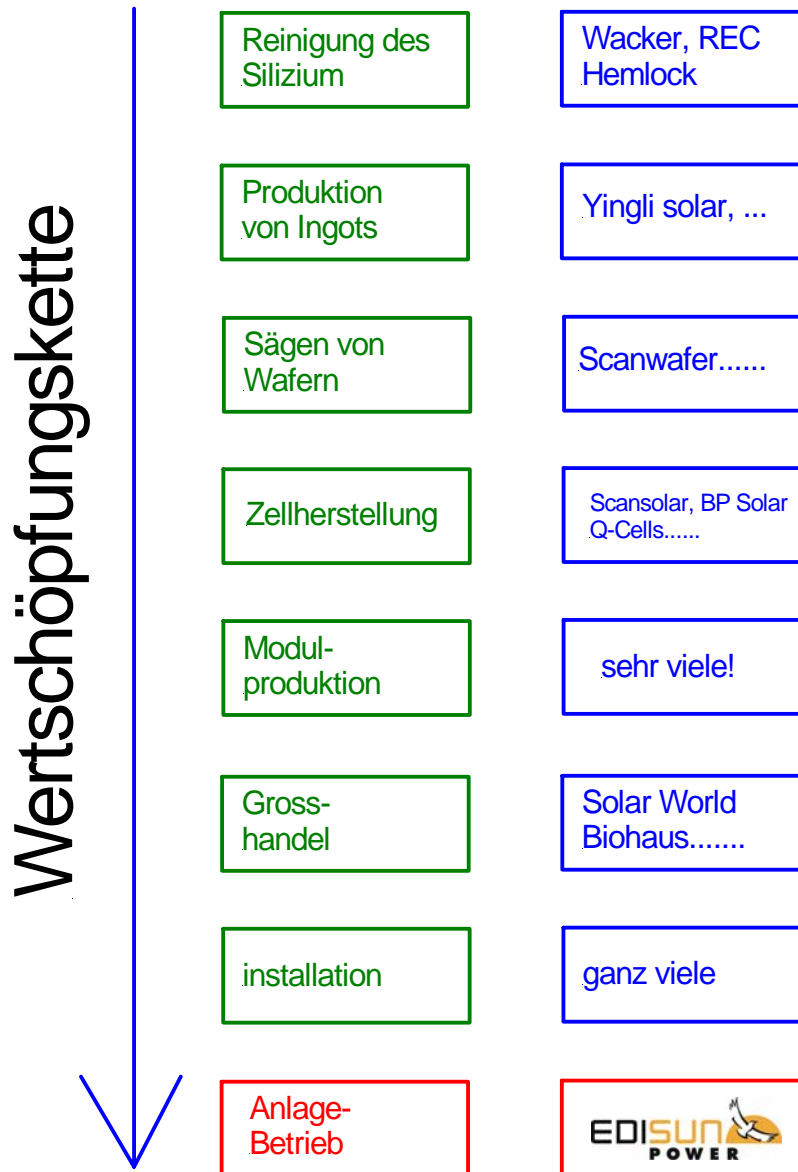


**Etwas tun, was auch  
schief gehen könnte!**

# 1. Frage: was will die Edisun Power?

**Finanzierung und Betrieb von  
Solarstromanlagen, Verkauf von  
Solarstrom**

# Die Wertschöpfungskette der Photovoltaik und die Position der Edisun Power



## 2. Frage: Klare Strategie

- Führender Solarstromproduzent
- Aktiver und spürbarer Beitrag zur ökologischen Stromproduktion

➤ **Gross werden!**

### 3. Frage: Was für Märkte gibt es überhaupt?

- Den Finanzierungsmarkt
- Den Beschaffungsmarkt
- Geographische Märkte

# 1. Der Finanzierungsmarkt

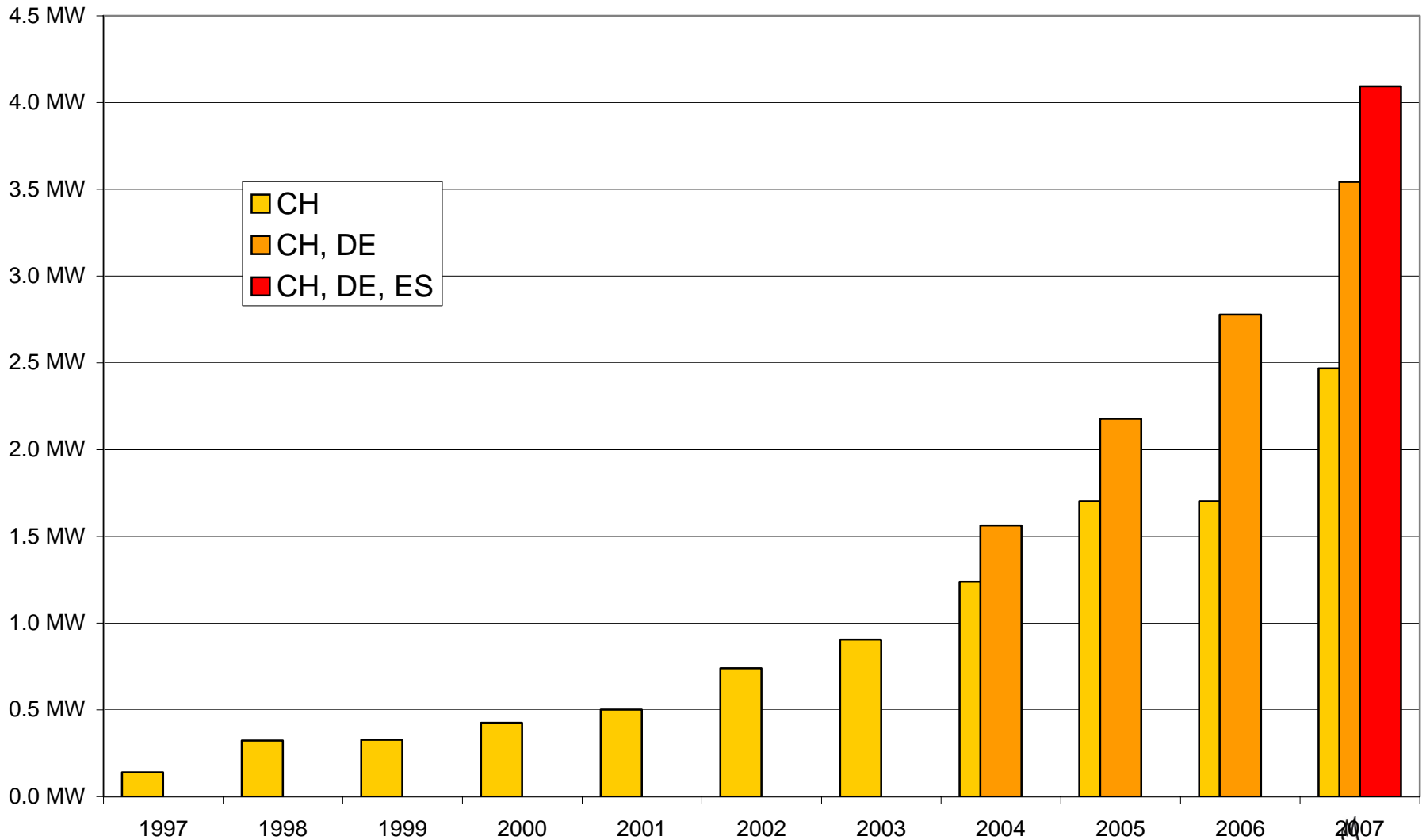
- Die einzige nennenswerte Unterstützung kam von den zwei alternativen Banken: ABS und BCL. Alle anderen Banken haben uns bis heute nicht ernst genommen!
- Das Resultat:  
Die erfolgreiche Erschliessung eines alternativen Finanzierungsmarktes.

# Das Resultat der Erschliessung dieses Marktes

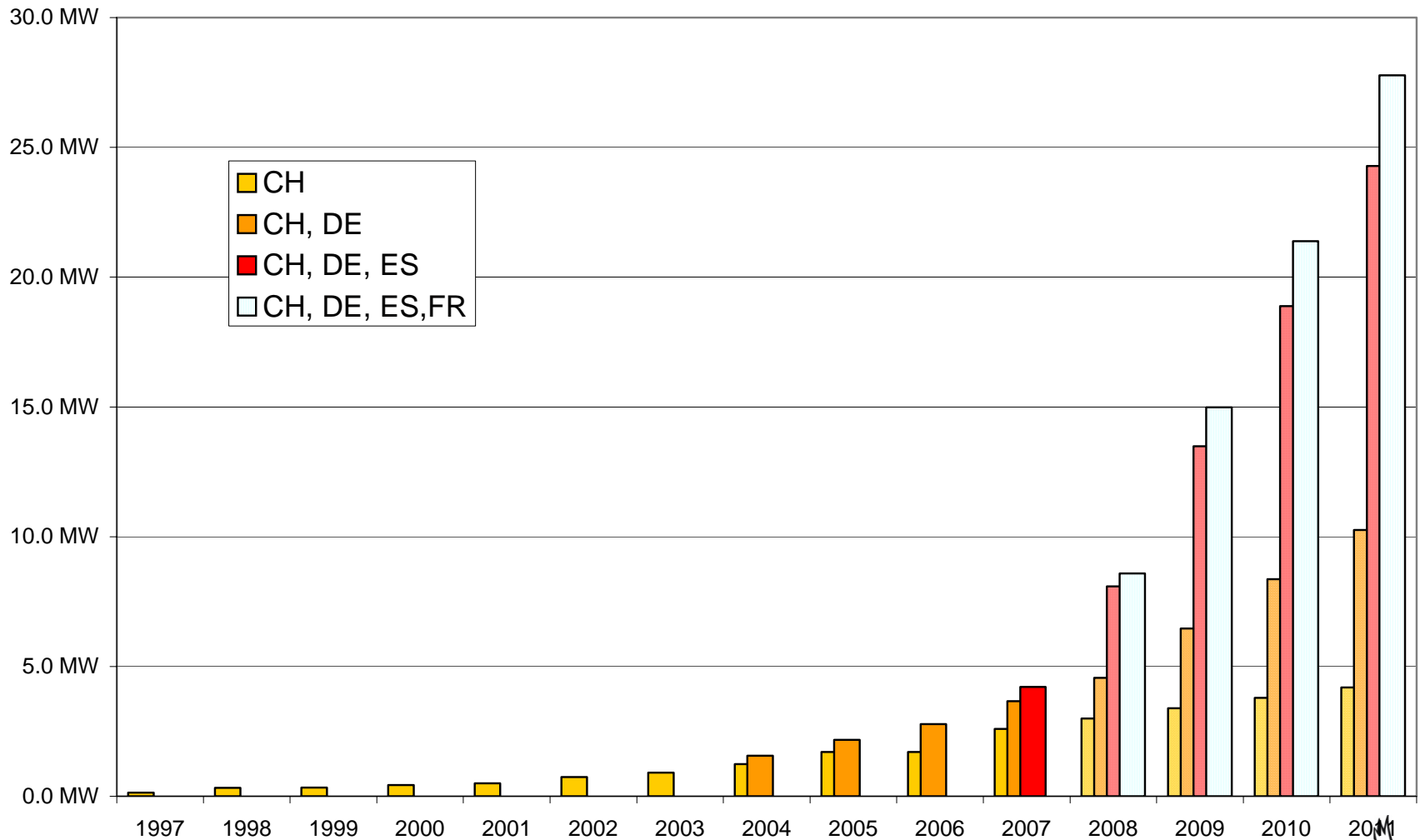
Eine Bilanzsumme von etwa CHF 40 Mio.

Aber auch das Wissen, dass es damit bald  
Schluss ist.

# Entwicklung der Edisun Power vor 2007



# Die Entwicklung der Edisun Power > 2007



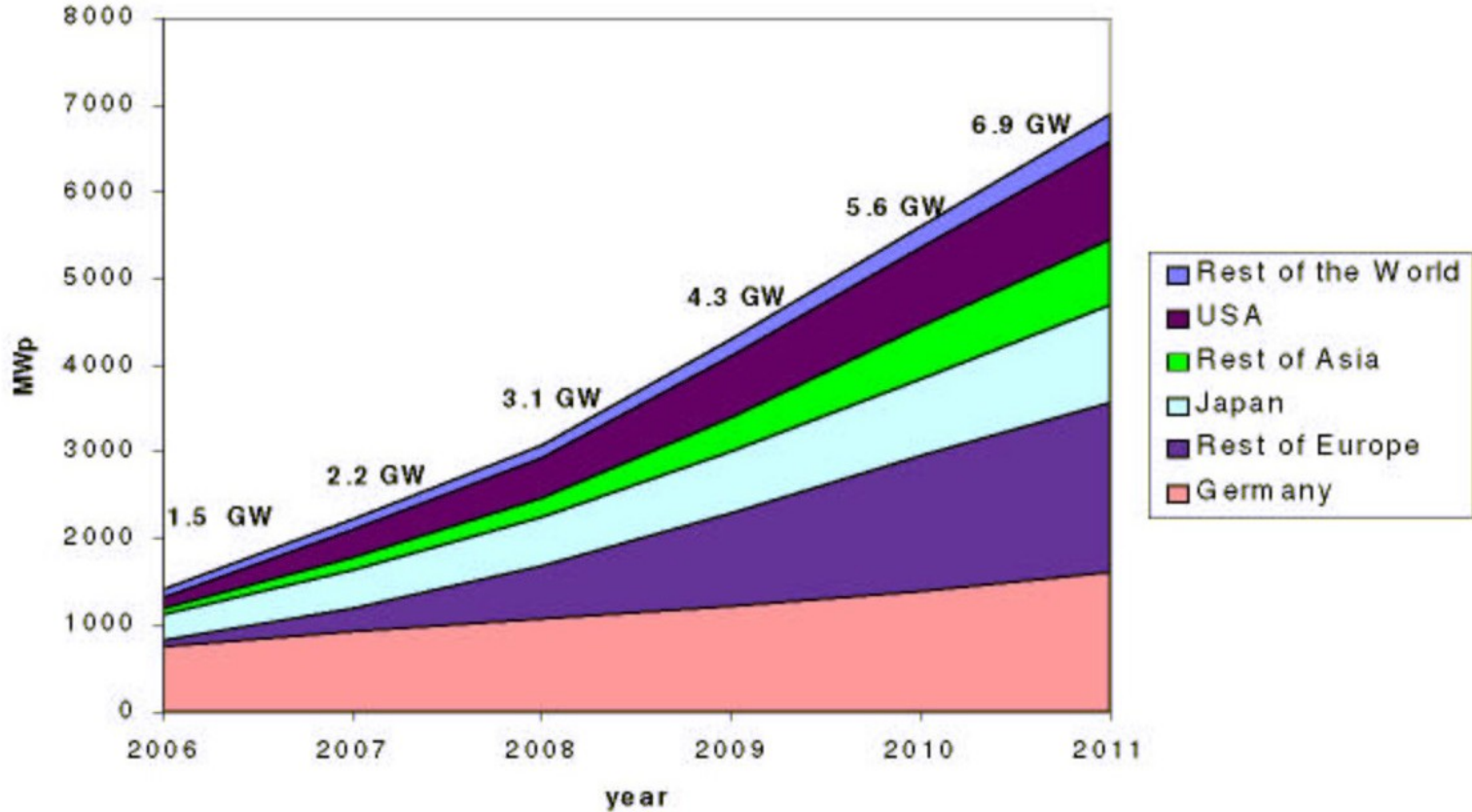
# Der Beschaffungsmarkt

- 60% der Investitionen sind Solarmodule
- Ein günstiger Einkauf entscheidet über die Konkurrenzfähigkeit
- Die Edisun Power versucht, immer direkt mit Modulherstellern Verträge abzuschliessen.

# Unsere Investitionsmärkte

- Wo kann ich mit einer genügenden Rechtssicherheit und mit einem kostendeckenden Strompreis investieren
- Wo ist der Markt gross genug, dass sich der Einstieg lohnt
- Wo können wir unsere Fähigkeiten zum Einsatz bringen

# Marktwachstum nach Regionen



Konferenz Brüssel 02/07-Referat W. Hoffmann



## Und wie läuft das praktisch?

- Wir definieren einen Investitionsmarkt, in den wir einsteigen wollen.
- Wir schreiben einen Businessplan.
- Wir suchen einen geeigneten Partner für das Domizil und die Verwaltung.
- Wir gründen die Gesellschaft.
- Wir suchen Partner für die Anlagenrealisierung.

## Wie ist das Vorgehen?

- Jedes Land will auf individuelle Art erschlossen sein.
- In keinem Land geht es ohne lokale Partner.
- Die Kunst ist es, einen guten Partner zu finden.

# Was hat die Edisun Power bisher zum Erfolg geführt?

- Klares Geschäftsmodell
- Schlanke Strukturen
- „Hausaufgaben“ gemacht: Organisation, Finanzflüsse, Finanzierung.
- Mut zum (kalkulierten) Risiko

# Kontakt

Edisun Power Europe AG

Technoparkstrasse 1/71

CH-8005 Zürich

Robert Kröni

Telefon +41 44 445 16 50

Fax +41 44 445 16 52

[Info@edisunpower.com](mailto:Info@edisunpower.com)