

AlleAktien

Energie

SolarEdge Aktienanalyse

To the moon war gestern - die Sonne wartet

von Benjamin Franzil



3. September 2021



SolarEdge

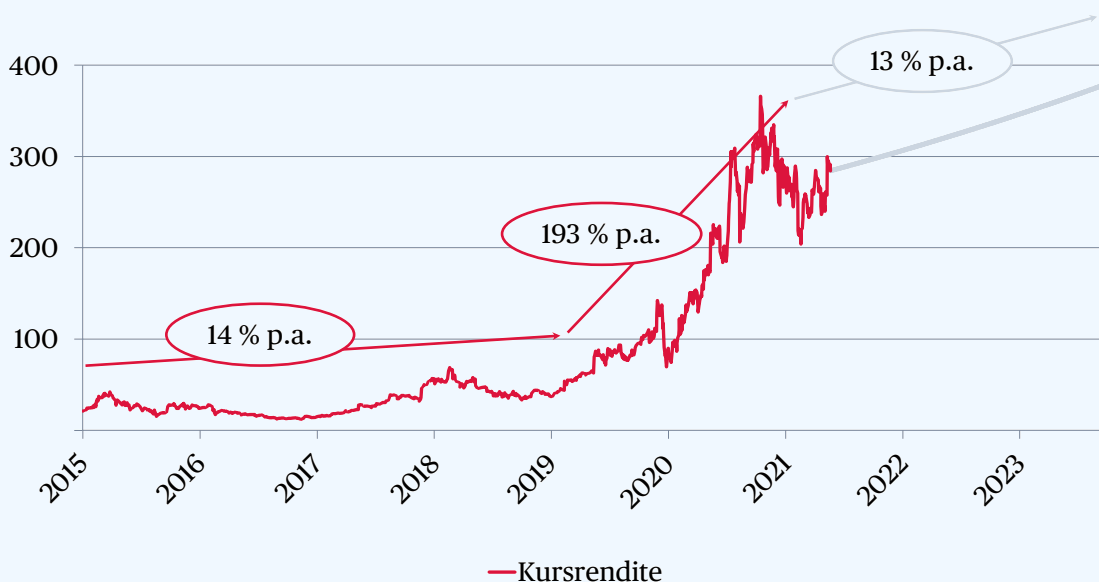
SolarEdge ist ein Vorzeigeunternehmen im Bereich der erneuerbaren Energien. Das Unternehmen produziert Wechselrichter und Leistungsoptimierer für Photovoltaikanlagen. Diese sorgen für eine effiziente Energiegewinnung und werden dafür benötigt, dass der erzeugte Strom in unser Stromnetz eingespeist werden kann.

SolarEdge ist weltweiter Marktführer und gemessen am Börsenwert das wertvollste Unternehmen Israels. Darüber hinaus bietet SolarEdge vollständige Energiemanagement-Systeme und expandiert in das Geschäft mit Lithium-Ionen-Batterien.

Zudem engagiert sich das Unternehmen stark im Sektor der E-Mobilität. Die Zukunftsaussichten für SolarEdge sind ausgezeichnet. Weitere spannende Details zum Geschäftsmodell und zur Bewertung der Aktie erfährst du in dieser Analyse. In dem Sinne heißt es nun: to the sun.

Hauptsitz	Herzliya, Israel
ISIN	US83417M1045
WKN	A14QVM
Ticker-Symbol	SEDG
Sektor	Energie
Kurs	285 USD 240 EUR
Ausstehende Aktien	52,27 Mio.
Marktkapitalisierung	14,9 Mrd. USD
Enterprise Value	14,4 Mrd. USD
Nettoliiquidität	0,5 Mrd. USD
Bruttomarge	32,5%
EBIT-Marge	9,4%
Gewinnmarge	8,6%
Free Cash Flow-Rendite	1,4%
Dividendenrendite	0,0%
Datum	03.09.2021

SolarEdge Aktienkurs USD



Überblick: SolarEdge Aktienanalyse

- **Erneuerbare Energien sind die wichtigste Energiequelle der Zukunft.** Bis 2040 wird der weltweite Energieverbrauch um 45% steigen. Erneuerbare Energien werden bei der Erzeugung eine immer wichtigere Rolle spielen. Der Grund dafür ist die notwendige Reduzierung des CO₂-Ausstoßes. Ein weiterer Grund sind die niedrigen Erzeugungskosten. Bis in das Jahr 2050 wird Solarenergie die wichtigste Energiequelle darstellen und 38 % der globalen Energieversorgung ausmachen. Der Markt für die Produkte von SolarEdge wird also stetig wachsen.
- **SolarEdge hat einen technologischen Vorsprung.** SolarEdges Kernprodukte sind denen der Konkurrenz technologisch überlegen. SolarEdges Systeme bieten hierbei im Vergleich die höchste Energieeffizienz. Damit der Vorsprung erhalten bleibt, investiert SolarEdge jedes Jahr viele Millionen in die Forschung und Entwicklung.
- **All-in-One Energiemanagement.** Die Produkte von SolarEdge sind alle auf eine intelligente Art und Weise miteinander verknüpft. Neben den Wechselrichtern und Leistungsoptimierern bietet man auch Energiespeichersysteme, Ladesäulen für Elektroautos und weitere Produkte aus dem Smart-Energy-Bereich an. Durch cloudbasierte Software-dienste kann der gesamte Energiekreislauf jederzeit überwacht und gesteuert werden. Mit Hilfe von SolarEdge kann jedes Haus in ein Smart-Home verwandelt werden.
- **Zukunftsmarkt E-Mobilität.** SolarEdge erweitert sein Produktportfolio stetig und expandiert in neue Geschäftsfelder. Besonders vielversprechend ist der E-Mobilitäts-Sektor. Durch schlaue Übernahmen hat SolarEdge hier Fuß gefasst und produziert nun selbst Batterie- und Antriebstechnologie für Elektroautos. Mit Fiat wurde bereits ein erster Großkunde gewonnen. Dies zeigt die hohe Produktqualität, die SolarEdge auch in diesem neuen Bereich bietet.



1. Geschäftsmodell: Vollständige Energiemanagement- Lösungen aus einer Hand

Unternehmensgeschichte: Vom Startup zum Green-Energy-Konzern



2006: Gründung. Guy Sella gründet mit vier weiteren Partnern SolarEdge als Startup in Israel. Sie haben einen vielversprechenden Plan und möchten Wechselrichter für Photovoltaikanlagen herstellen. Von Risikokapitalgebern bekommen sie hierfür 10 Mio. USD Startkapital. Guy Sella übernimmt im Unternehmen die Rolle als CEO. Es dauert schließlich drei Jahre, bis sie das erste Produkt fertig entwickelt haben.



2010: Geschäftserfolge. Die Produkte kommen gut am Markt an und die Geschäfte laufen ausgezeichnet. SolarEdge hat bereits 12.000 Wechselrichter und 250.000 Leistungsoptimierer hergestellt und ausgeliefert. Der Marktanteil bei den Leistungsoptimierern beträgt bereits sage und schreibe 70 %.



2015: Börsengang. SolarEdge geht an die Börse, um sich frisches Kapital zu beschaffen. Der Börsengang findet nicht am heimischen Markt in Israel, sondern in den USA an der NASDAQ statt. Hiervon verspricht sich das Unternehmen eine höhere Bewertung. Der Emissionswert des Unternehmens beträgt 620 Mio. USD.



2018-2019: Strategische Übernahmen. SolarEdge expandiert und erweitert sein Angebot. Zu diesem Zweck übernimmt SolarEdge das südkoreanische Unternehmen Kokam, das Lithium-Ionen-Batterien für Energiespeicher und Elektrofahrzeuge herstellt. Darüber hinaus erwirbt man die italienische Firma SMRE, die Antriebsstränge für Elektrofahrzeuge entwickelt.



2019: Führungswechsel. Der CEO und Gründer Guy Sella ist an Krebs erkrankt und tritt aus diesem Grund als CEO zurück. Zvi Lando wird nachfolgender CEO. Zuvor war er Leiter der Verkaufsabteilung des Unternehmens. Zudem ist er ein guter Freund von Guy Sella, der leider drei Tage nach seiner Pensionierung verstirbt.



Heute: Führende Marktstellung. Heute ist SolarEdge einer der führenden Anbieter im Markt für Wechselrichter und bietet weitere Technologien im Bereich der Energiespeicherung sowie Elektromobilität an. SolarEdge hat zudem Partnerschaften mit großen Konzernen wie Tesla oder Schneider Electric geschlossen. Insgesamt arbeiten heute 3.400 Mitarbeiter für das Unternehmen, davon 1.800 in Israel.

Mission: Riding into the sunset

„SolarEdge’s mission is to become the leading provider of inverter solutions across all PV market segments and broaden the availability of clean, renewable solar energy.“

SolarEdge

Die Mission von SolarEdge ist es, der führende Anbieter von Wechselrichter-Lösungen im gesamten Photovoltaikmarkt zu werden. Die ausgezeichnete Technik, soll dazu beitragen, dass mehr und mehr Menschen auf Solarenergie bei der Energiegewinnung zurückgreifen. Das ist jedoch nicht die einzige Mission des Konzerns.

SolarEdge möchte seine Tätigkeit auf weitere Geschäftsfelder im Bereich der erneuerbaren Energien ausweiten. Das Unternehmen verfolgt hierbei eine langfristige Vision. CEO Zvi Lando beschreibt die Firma als Pferd, mit dem man bedenkenlos in den Sonnenuntergang reiten kann. Mit der Metapher ist gemeint, dass SolarEdge noch etliche Produkte entwickeln wird, die nicht direkt aus dem dem Bereich der Solarenergie stammen. Hiermit spielt er auch auf das Engagement des Konzerns im Bereich der Energiespeicherung an.

„Our desire, intent, and activity is focused on expanding the company into even more avenues in the field of green and renewable energy. SolarEdge is a horse you can ride into the sunset and that’s what we aim to do.“

Zvi Lando, CEO SolarEdge

Management: CEO Zvi Lando

Zvi Lando ist seit 2019 CEO von SolarEdge. Ihm gehören 0,15 % der Geschäftsanteile. Dies entspricht einem Wert von ca. 23 Mio. USD. Zvi Lando ist nicht nur Kollege, sondern auch guter Freund des verstorbenen Gründers Guy Sella gewesen. Es ist für ihn eine persönliche Angelegenheit, SolarEdge auf Erfolgskurs zu halten.

In frühen Jahren studiert er Chemieingenieurwesen am Israel Institute of Technology. Im Anschluss schlägt er dann eine Karriere bei Applied Materials ein. Die Firma stellt Fertigungsanlagen für die Halbleiterindustrie her. Zvi schafft es, durch seine Geschäftstüchtigkeit zu überzeugen und im Unternehmen aufzusteigen. Im Jahr 2008 wird ihm schließlich die Leitung einer Fabrik in Italien anvertraut, die Maschinen für den Fertigungsprozess von Solarzellen produziert. Dies ist für ihn der erste Berührungspunkt mit dem Thema Solarenergie. Hierüber wird er auch auf die Aktivitäten von SolarEdge in seinem Heimatland Israel aufmerksam. Im Folgenden kommt es zu einem entscheidenden Treffen mit dem damaligen CEO von SolarEdge Guy Sella.

Zvi und Guy verstehen sich von Anfang an blendend. In entspannter Atmosphäre, in Flip-Flops und bei einem Teller Hummus, reden sie über die Zukunft von SolarEdge. Zvi ist begeistert und entschließt sich, seinen Job bei Applied Materials zu kündigen. Im Jahr 2009 beginnt er seine Tätigkeit als Vice President der Verkaufsabteilung von SolarEdge. Zvi kann das Führungsteam um wichtige Geschäftsführerqualitäten ergänzen. Die Stärken der anderen Partner liegen eher in der Produktentwicklung. Ein weiterer Vorteil für Zvi ist, dass er nicht mehr ständig zwischen Israel und Italien pendeln muss.

Zvi und Guy werden im Anschluss ein eingespieltes Team und darüber hinaus gute Freunde. Nach dem krankheitsbedingten Rücktritt von Guy im Jahr 2019 übernimmt Zvi letztendlich den Posten als CEO. Guy verstirbt bereits drei Tage später. Zvi führt das Unternehmen nun im besten Sinne des Gründers Guy und unter Berücksichtigung der gemeinsamen Ideale fort. Für ihn bedeutet der zukünftige Geschäftserfolg des Unternehmens wesentlich mehr als für viele andere Manager.

Als er in einem Interview darauf angesprochen wird, dass er SolarEdge zum wertvollsten Unternehmen Israels gemacht hat, antwortet er:

„My colleagues and I don't focus on stock market valuations and prefer to look at business performance.“

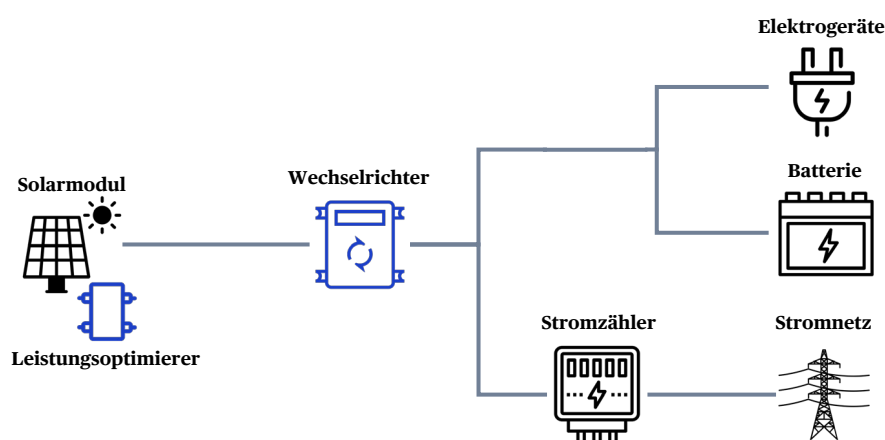
Zvi Lando

Übersetzt bedeutet das soviel, dass er sich nicht auf die Bewertung fokussiert. Einzig und allein der Geschäftserfolg zählt für ihn. Zvi Lando macht seinen Job aus Leidenschaft. Der Erfolg von SolarEdge ist für ihn eine persönliche Angelegenheit geworden.

Branchenanalyse: Wir brauchen mehr Strom und zwar erneuerbaren

SolarEdge produziert in erster Linie Wechselrichter und Leistungsoptimierer für Photovoltaikanlagen. Bei einer PV-Anlage erzeugen die einzelnen PV-Module Gleichstrom, der im Anschluss in Wechselstrom umgewandelt werden muss. Das ist notwendig, weil sowohl unsere Stromnetze als auch unsere hausinternen Stromleitungen mit Wechselstrom arbeiten.

SolarEdges Hauptprodukte sind Schlüsselkomponenten für Solarenergie: Wechselrichter und Leistungsoptimierer



Ein Wechselrichter wandelt den von einer Photovoltaikanlage erzeugten Gleichstrom in Wechselstrom um. Das ist erforderlich, damit der Strom im Anschluss weiter genutzt werden kann. Der erzeugte Strom kann so direkt verbraucht oder zunächst in einer Batterie gespeichert werden. Alternativ kann er auch in das Stromnetz eingespeist werden. Leistungsoptimierer werden an jedes einzelne PV-Modul angebracht. Sie dienen der Leistungssteigerung und Leistungsüberwachung der Module. Die Daten der Optimierer können von überall aus mobil abgerufen werden.

Das von SolarEdge entwickelte System sieht die Kombination aus einer Vielzahl an Leistungsoptimierern mit einem einzelnen Wechselrichter vor. Am Markt gibt es jedoch auch noch alternative Systeme. So ist es zum Beispiel möglich, mit sogenannten Mikrowechselrichtern zu arbeiten. Hierbei wird jedes einzelne Photovoltaik-Modul mit einer kleinen Version eines Wechselrichters ausgestattet.

SolarEdge entwickelt also Produkte, die benötigt werden, damit der durch eine PV-Anlage erzeugte Strom auch verwendet werden kann. Um die langfristigen Marktaussichten objektiv beurteilen zu können, muss man drei zentrale Fragen beantworten:

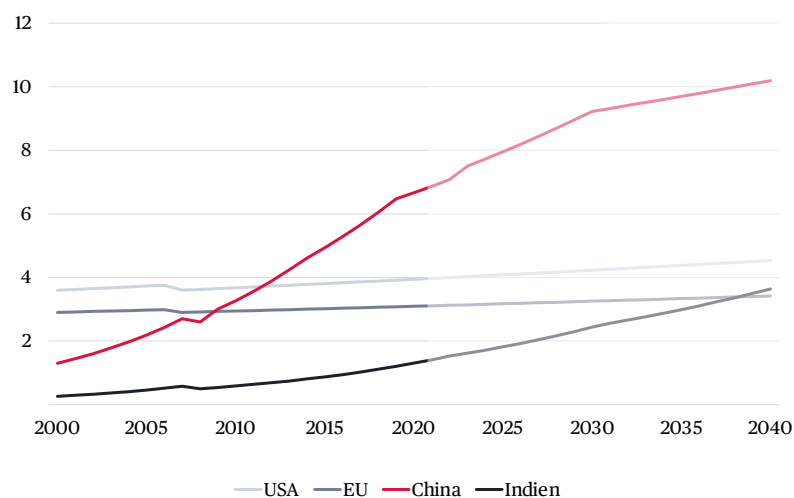
1. **Wie entwickelt sich der weltweite Energieverbrauch?**
2. **Wie wird Energie zukünftig erzeugt?**
3. **Wie wirken sich diese Umstände auf die Nachfrage nach Wechselrichtern aus?**

Der zukünftige Energieverbrauch steigt durch den global zunehmenden Wohlstand

Bis zur industriellen Revolution ist der weltweite Energieverbrauch pro Kopf nahezu konstant geblieben. Seitdem hat sich die Lage jedoch rasant verändert und der Stromverbrauch steigt stetig an. Der Energieverbrauch steigt aktuell besonders stark in Schwellenländern wie China und Indien. Das hängt mit einem höheren Wohlstand zusammen, der in diesen Ländern entsteht. Auch in den nächsten Jahren soll sich diese Entwicklung nicht verlangsamen. Erst wenn sich der Lebensstandard in den Ländern mehr und mehr dem der westlichen Welt annähert, wird der Energieverbrauch nicht mehr so stark wachsen. Darüber hinaus gibt es weitere Treiber, die zu einem steigenden Energieverbrauch führen. Hierzu gehören die Entwicklung des Bevölkerungswachstums, die Urbanisierung und die Elektrifizierung.

Bis 2040 steigt der Elektrizitätsverbrauch um 45 % durch eine wachsende Bevölkerung, Urbanisierung und Elektrifizierung

Elektrizitätsverbrauch der wichtigsten Regionen, in TWh



Wichtige Wachstumstreiber

Bevölkerungswachstum



Bis 2050 werden 2 Milliarden mehr Menschen auf dieser Erde leben, die alle Elektrizität brauchen.

Urbanisierung



Bis 2050 werden mehr als zwei Drittel der Menschheit in Städten leben.

Elektrifizierung



Elektrizität übernimmt viele Bereiche, welche zuvor von fossilen Brennstoffen beherrscht wurden.

Der zukünftig steigende Energieverbrauch geht in erster Linie von den Schwellenländern aus. Immer mehr Menschen in Indien und in China gleichen ihre Gewohnheiten an die der westlichen Länder an. Dies liegt natürlich auch an einer Wohlstandssteigerung. Der durchschnittliche Pro-Kopf-Verbrauch eines Deutschen beträgt aktuell etwa 7.140 kWh pro Jahr. Ein US-Amerikaner verbraucht sogar 12.950 kWh. Der durchschnittliche Verbrauch eines Chinesen liegt im Vergleich hierzu bei 3.480 kWh.

Erneuerbare Energien sind die Zukunft der Energieerzeugung

Für SolarEdge ist es besonders wichtig, wie Strom zukünftig erzeugt wird. Momentan sind Kohle und Gas noch die wichtigsten Energieträger bei der Energieerzeugung. Das wird sich in Zukunft ändern. Erneuerbare Energien und insbesondere die Solarenergie werden hierbei immer wichtiger. Ein wesentlicher Grund für diese Entwicklung ist der Klimawandel. Um diesen zu stoppen, ist es unverzichtbar, den CO₂-Ausstoß zu reduzieren. Kohle besteht überwiegend aus dem Element Kohlenstoff, weshalb bei der Verbrennung Kohlenstoffdioxid (CO₂) in konzentrierter Form freigesetzt wird. Auch bei der Verbrennung von Erdgas wird CO₂ freigesetzt. Beide Methoden schaden also dem Klima und verschmutzen die Luft. Deshalb ist es nicht verwunderlich, dass die Nachfrage nach Solarenergie steigt.

Ein zweiter wichtiger Faktor ist der Preis. Bereits jetzt ist die Stromerzeugung mit Solarenergie wesentlich günstiger als die Alternativen. Moderne Photovoltaikanlagen können die Kilowattstunde ab 3,1 Cent produzieren. Im Schnitt liegen die Produktionskosten aktuell bei 7,6 Cent. Hierbei werden alle Kosten vom Aufbau der Anlage bis zur Instandhaltung berücksichtigt. Darüber hinaus müssen bei einem objektiven Vergleich die Folgekosten für Gesundheit und Umwelt berücksichtigt werden. Die folgende Tabelle listet die durchschnittlichen Kosten in Deutschland auf.

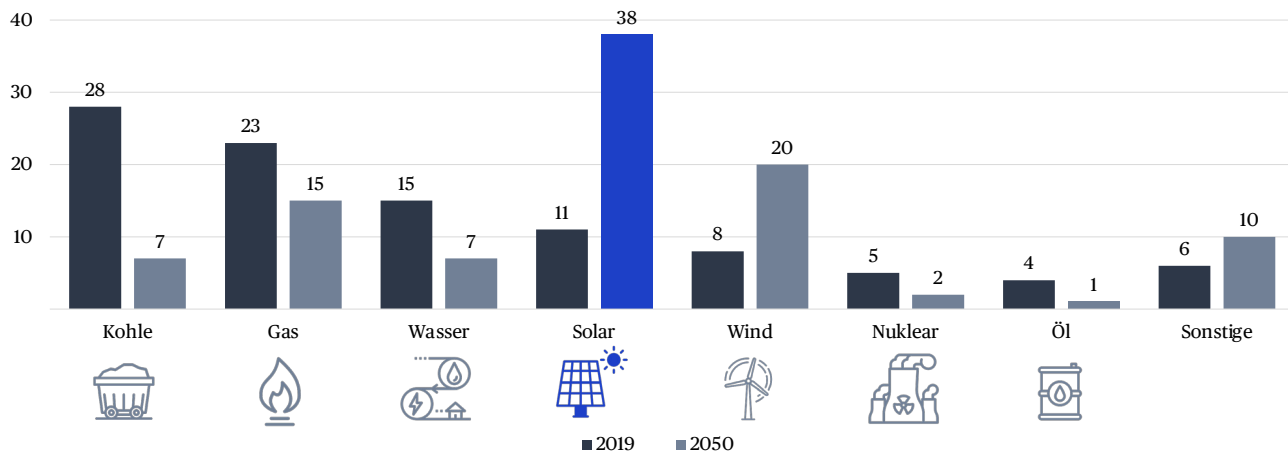
Erzeugungsart	Produktionskosten (kWh)	Folgekosten (kWh)	Gesamtkosten (kWh)
Kernenergie	13 Cent*	21 Cent*	0,34 EUR
Braunkohle	6,3 Cent	21 Cent	0,27 EUR
Steinkohle	8,1 Cent	19 Cent	0,27 EUR
Erdgas	8,9 Cent	8,6 Cent	0,18 EUR
Wind (auf See)	10,8 Cent	0,3 Cent	0,11 EUR
Solar	7,6 Cent	1,6 Cent	0,09 EUR
Wind (an Land)	6,1 Cent	0,3 Cent	0,06 EUR

*Durch den Atomausstieg von Deutschland hat sich die Wirtschaftlichkeit der Kernenergie stark verschlechtert

Lediglich die Windenergieerzeugung an Land ist aktuell im Schnitt noch etwas günstiger als die Solarenergie. Die Solarenergie weist jedoch weitere Vorteile auf. So geht von einem Solarpark zum Beispiel kein Lärm aus und er ragt auch nicht so aus der Landschaft hervor. Weil die ökologischen und betriebswirtschaftlichen Aspekte die Stromerzeugung durch Solarenergie begünstigen, ist dies der am schnellsten wachsende Energiemarkt in Zukunft.

Kohle dominiert noch den globalen Energiemix – doch 2050 wird die Sonne die wichtigste Energiequelle sein

Global installierte Energiekapazität 2019 und 2050, in Prozent



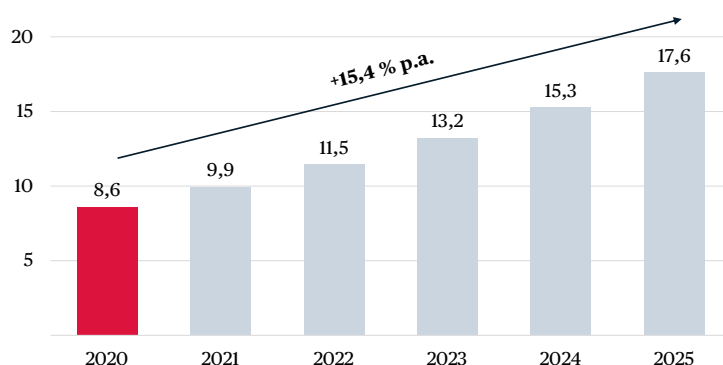
Bis zum Jahr 2050 wird Kohle von Platz 1 bis auf Platz 5 der wichtigsten Energieträger absteigen. Solarenergie wird gefolgt von der Windenergie zukünftig zur wichtigsten Energiequelle werden. Die anderen Energieträger werden langfristig immer weiter auslaufen und zur Stabilisierung der Energieversorgung dienen. Der Wind weht nicht immer und die Sonne scheint auch nicht immer. Deshalb braucht man Energieträger wie Gas, die auch in einer windstillen Nacht Strom liefern.

Der Wechselrichtermarkt ist ein Duopol und profitiert von der Solarnachfrage

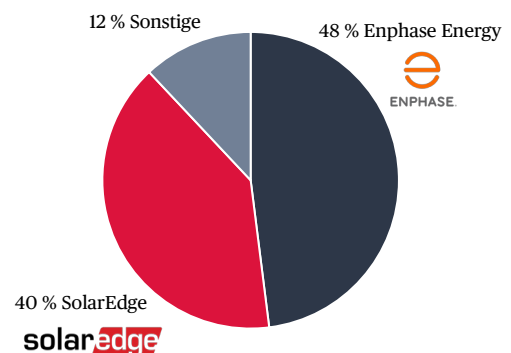
Die Aussichten für den Markt von Solarwechselrichtern sind ausgezeichnet. Der weltweite Energieverbrauch wird in den nächsten 20 Jahren um 45 % steigen. Ein immer größer werdender Anteil wird hierbei durch Solarenergie erzeugt werden. Da für jede Solaranlage ein Wechselrichter benötigt wird, bietet der Markt noch erhebliches Potential.

Der Markt für Solarwechselrichter wächst mit 15,4 % pro Jahr. SolarEdge und Enphase Energy teilen den Markt unter sich auf

Der Markt für Solarwechselrichter weltweit, in Mrd. USD



Marktanteile in den USA, 2020





Der Markt für Wechselrichter wird bis 2026 stetig wachsen und ein Volumen von 27 Mrd. USD erreichen. Grund hierfür ist die steigende Bedeutung von Solarenergie bei der Energieerzeugung. Um den Strom, der durch eine Photovoltaikanlage gewonnen wird, nutzen zu können, ist ein Wechselrichter erforderlich.

Die Marktaussichten für SolarEdge sind ausgezeichnet. Insgesamt ist SolarEdge der klare Marktführer bei Wechselrichtern. Enphase ist in den USA zwar etwas stärker präsent, dafür führt SolarEdge den Markt in Europa und in der restlichen Welt an.

Vergleich mit Enphase

Der größte Konkurrent von SolarEdge heißt Enphase Energy. Der Mitstreiter erobert vor allen Dingen im US-amerikanischen Markt gerade Marktanteile. Das Umsatzwachstum sowie die operative Gewinnmarge sind bei Enphase wesentlich besser. SolarEdge überzeugt hingegen mit einer deutlich günstigeren Bewertung. KBV sowie KGV sind weitaus niedriger als beim Konkurrenten.

Unternehmen	SolarEdge	Enphase Energy
Logo		
WKN	A14QVM	A1JC82
Marktkapitalisierung in Mrd. USD	14,9	22,0
Umsatz 2020 in Mio. USD	1.459	774
Umsatzwachstum 3J	25,9%	51,9%
EBIT 2020 in Mio. USD	139	186
EBIT-Marge 2020	9,4%	24,1%
KUV 2021	7,6	16,5
KGV 2021	56	82
Fokus	SolarEdge besitzt weltweit die meisten Marktanteile bei Wechselrichtern für Photovoltaikanlagen. Technisch setzt das Unternehmen hierbei in erster Linie auf Leistungsoptimierer an den einzelnen PV-Modulen und ergänzt diese dann um einen zentralen Wechselrichter.	Enphase Energy besitzt die meisten Marktanteile in den USA bei Wechselrichtern für Photovoltaikanlagen. Technisch setzt das Unternehmen hierbei in erster Linie auf Mikrowechselrichter. Hierbei wird jedes Solarmodul mit einem eigenen Wechselrichter ausgestattet.

Geschäftsmodell von SolarEdge in der Detailanalyse

SolarEdge verdient sein Geld mit Solarkomponenten und weiteren Produkten im Bereich der Erneuerbaren Energien

23 %

Sonstiges

In dem diesem Segment fasst SolarEdge alle Tätigkeiten im Bereich Elektromobilität, unterbrechungsfreier Stromversorgung (UPS), Energiespeicherung und Automatisierungsmaschinen zusammen.

77 %

Solar

Das Segment umfasst die Entwicklung und den Vertrieb von intelligenten Wechselrichterlösungen, um die Stromerzeugung von Photovoltaik-Anlagen zu maximieren. Zusätzlich zu den Hardware-Produkten verkauft SolarEdge noch cloudbasierte Software-Lösungen, die zur Leistungsüberwachung und Fernwartung der Systeme dienen. Die Produkte werden an Privat- und Firmenkunden verkauft.



SolarEdges Kerngeschäft besteht aus den effizientesten Wechselrichtern und digitalisierten Leistungsoptimierern

Das Kerngeschäft von SolarEdge ist der Solarbereich. Mit 77 % stammen die meisten Umsätze aus diesem Bereich. Die wichtigsten Produkte, die das Unternehmen entwickelt und produziert, sind Wechselrichter und Leistungsoptimierer.



Wechselrichter. Ein Wechselrichter wandelt Gleichstrom in Wechselstrom um. Dies ist nötig, damit der durch eine Photovoltaikanlage erzeugte Strom weiter verwendet werden kann. Der Wechselstrom kann direkt verbraucht werden oder zunächst in einem Energiespeicher, dem sog. Energy Storage System (ESS), gespeichert werden. Alternativ ist auch die Einspeisung in das öffentliche Stromnetz möglich.



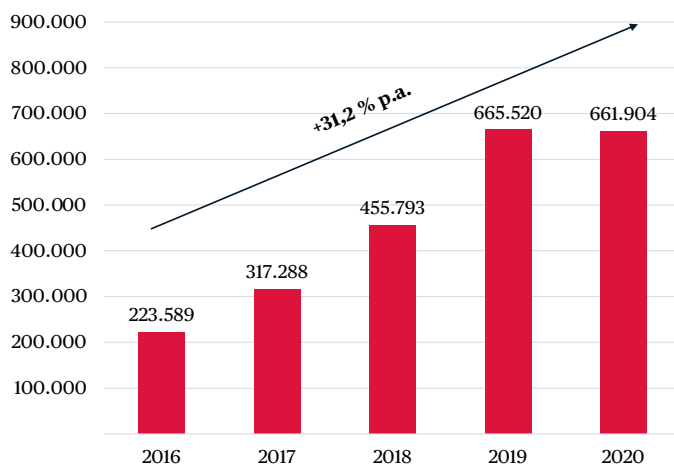
Leistungsoptimierer. Leistungsoptimierer werden an jedes einzelne Photovoltaikmodul angebracht. Wie ihr Name bereits sagt, sorgen sie für eine effizientere Stromgewinnung des jeweiligen Moduls. Darüber hinaus sammeln sie Daten, die der Betreiber per Handy abrufen kann. Sollte ein Modul beschädigt sein oder an Leistung verlieren, kann man das betroffene direkt Modul direkt identifizieren.

Die Qualität dieser Produkte wird anhand der Energieeffizienz gemessen. Ziel ist es, so viel Strom wie möglich durch die Photovoltaikmodule zu erzeugen. Der Wechselrichter von SolarEdge kommt hierbei auf eine Effizienz von 99 % und die Leistungsoptimierer auf 99,5 %. Insgesamt erreicht das System von SolarEdge also eine Energieeffizienz von 98,5 %. Hiermit ist man der Konkurrenz einen Schritt voraus. Die Lösungen des Konkurrenten Enphase Energy erreichen aktuell lediglich eine Energieeffizienz von 97 %. Den technologischen Vorsprung behält SolarEdge durch stetige Investitionen in Forschung und Entwicklung aufrecht. Alleine im letzten Jahr hat SolarEdge hierfür 163 Mio. USD. investiert.

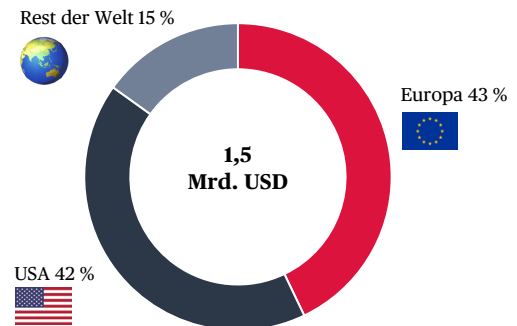
Die Nachfrage nach erneuerbaren Energien wächst weltweit rasant. SolarEdge profitiert von diesem Trend, da das Unternehmen sowohl in Europa als auch in den USA gut aufgestellt ist.

SolarEdge liefert jedes Jahr 31,2 % mehr Wechselrichter aus. Die wichtigsten Märkte sind Europa und die USA mit insgesamt 85 % Anteil

Anzahl ausgelieferter Wechselrichter von SolarEdge



Umsatzverteilung nach Regionen, 2020



Ohne die COVID-19 Pandemie wäre die Anzahl der ausgelieferten Wechselrichter im Jahr 2020 wesentlich höher ausgefallen. Hierbei lag das Problem weniger bei SolarEdge selbst. Der Herstellungsprozess in den Fabriken wurde kaum beeinflusst. Durch die Pandemie sind jedoch die Installationsraten von PV-Systemen zurückgegangen. Besonders stark war der Rückgang im zweiten Quartal. Mittlerweile haben sich die Raten jedoch wieder stabilisiert.

Europa und die USA sind aktuell die wichtigsten Märkte für SolarEdge. Aber der wichtigste Markt werden in Zukunft Schwellenländer sein, wenn der Energiebedarf hier weiterhin steigt. Deshalb setzt SolarEdge auf viele Standorte weltweit, um vor Ort ihre Produkte zu verkaufen. In Asien decken sie besonders China und Indien mit eigenen Niederlassungen ab. Hier entsteht der Solarmarkt der Zukunft.

SolarEdge ist weltweit in allen relevanten Märkten vertreten, um auf jedem Kontinent seine Produkte verkaufen zu können



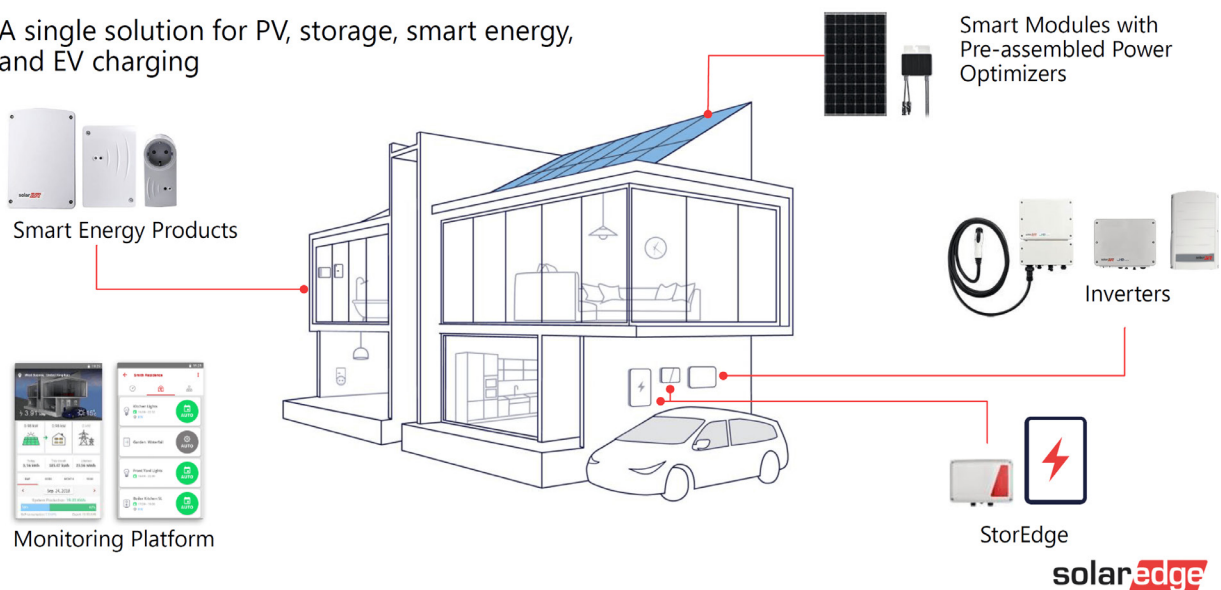
Aufgrund der sehr hohen Energieeffizienz sind die Produkte von SolarEdge überall auf der Welt beliebt und werden stark nachgefragt. SolarEdge hat Niederlassungen und Büros auf allen Kontinenten. Hierdurch können die Systeme ohne große Probleme in allen Ländern der Welt installiert werden.



SolarEdge bietet Energiemanagement komplett aus einer Hand

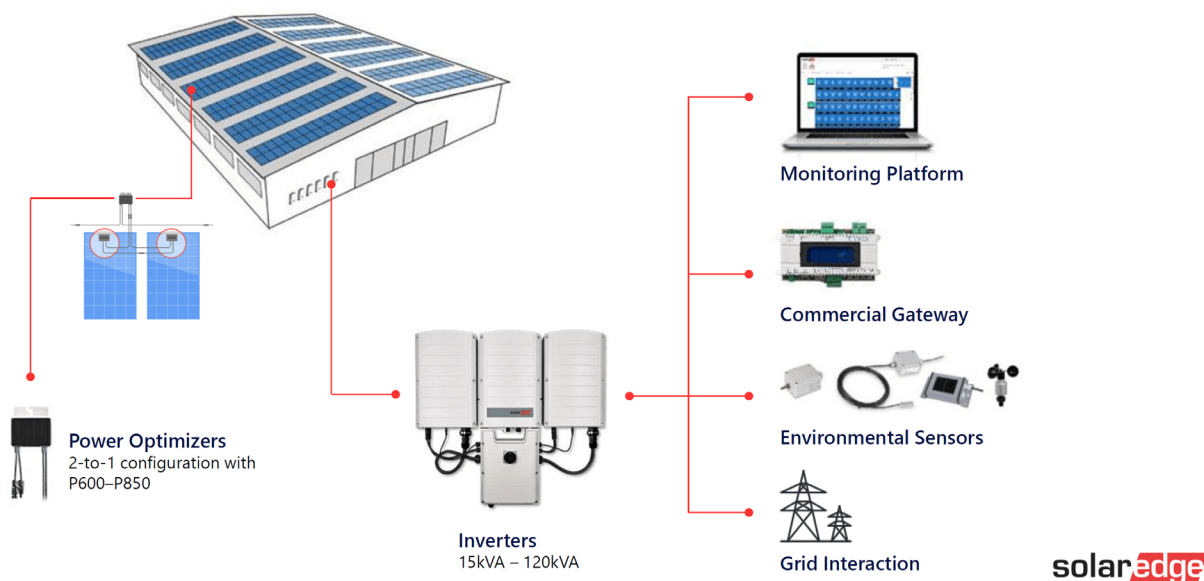
SolarEdges Angebot geht weit über den Verkauf von Wechselrichtern und Leistungsoptimierern hinaus. Der Konzern bietet vollständige Energiemanagement-Konzepte. Hierzu verknüpft SolarEdge die eigenen Produkte auf eine intelligente Art und Weise. Ergänzt wird das Angebot um cloudbasierte Software-Dienste, die der Steuerung und Leistungsüberwachung dienen. SolarEdge kann so vollständige Energielösungen bieten, die jedes Haus in ein Smart-Home verwandeln.

■ A single solution for PV, storage, smart energy, and EV charging



SolarEdge bietet ein vollständiges Energiemanagement-System. Die Leistungsoptimierer (Power Optimizer) erschaffen intelligente PV-Module und führen zu einer effizienten Energiegewinnung. Der Wechselrichter (Inverter) hat ebenfalls großen Einfluss auf die Energieeffizienz. Er wandelt den Gleichstrom in Wechselstrom um. Der umgewandelte Strom kann dann zum Beispiel dafür genutzt werden, sein Elektroauto zu laden. SolarEdge bietet hierfür auch die passende Ladesäule. Alternativ kann die Energie auch zunächst gespeichert werden. SolarEdge bietet hierfür ein eigenes Energy Storage System namens StorEdge an. Das gesamte System kann hierbei vom Handy aus überwacht und gesteuert werden. Arbeitet ein PV-Modul zum Beispiel nicht mehr effizient, sieht man das direkt. SolarEdge bietet die Komplettlösung aus einer Hand.

Solche Konzepte richten sich jedoch nicht nur an Privatkunden. Zielgruppe von SolarEdge sind auch Geschäftskunden, die den Strom für gewerbliche Zwecke erzeugen. Die Geräte sowie die Software sind perfekt auf die Bedürfnisse der Geschäftskunden abgestimmt.



Im Vergleich zur Stromversorgung des Einfamilienhauses müssen die Systeme bei der gewerblichen Nutzung angepasst werden. Die Wechselrichter müssen leistungsstärker sein und die Monitoring-Plattform muss detailliertere Informationen bereithalten. Zu diesem Zweck können diverse Sensoren installiert werden, die Umwelteinflüsse aufzeichnen. Auch direkte Interaktionen mit dem Stromnetz sind möglich.



Ein mächtiges Erneuerbare Energien-Ökosystem entsteht

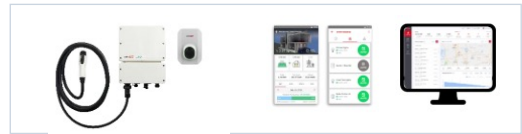
SolarEdge baut das Angebot stetig aus und expandiert in neue Geschäftsfelder. Trotz der Unterschiede ergänzen die neu hinzukommenden Produkte das bestehende Geschäftsmodell zu einem Ökosystem. Durch die Übernahme des südkoreanischen Konzerns Kokam stellt SolarEdge nun Lithium-Ionen-Batterien für Energiespeichersysteme und auch für Elektroautos her.

Auch der sogenannte UPS-Markt wird für SolarEdge immer interessanter. UPS steht für Uninterruptible Power Supply (Deutsch: unterbrechungsfreie Stromversorgung). In dem Bereich geht es darum, die Stromversorgung aufrechtzuerhalten, auch wenn das Stromnetz gestört ist. UPS-Systeme können vor Stromausfall, Unterspannung, Überspannung, Frequenzabweichung und Oberschwingungen schützen. Wichtige Einsatzgebiete sind zum Beispiel Krankenhäuser, Einsatzleitstellen oder Eisenbahnstellwerke. In Deutschland fällt der Strom in der Regel nur 14 Minuten pro Jahr aus. In anderen Ländern ist die Stromversorgung jedoch wesentlich instabiler, weshalb der internationale Markt sehr interessant ist.

Darüber hinaus hat SolarEdge die italienische Firma SMRE übernommen und produziert nun auch Antriebsstränge für Elektroautos.

SolarEdge bietet ist ein vollständig integrierter Anbieter für Energielösungen. Für die Kunden ergeben sich viele Nutzervorteile

Laden und Überwachung



Stromerzeugung und Speicherung



*UPS – Uninterruptible Power Supply (auf Deutsch: Unterbrechungsfreie Stromversorgung)

Die Produktpalette von SolarEdge ergänzt sich perfekt zu einem Ökosystem. SolarEdge-Kunden bekommen praktisch von der Stromerzeugung über die Überwachung bis zur Stromverwendung alles aus einer Hand geboten. Das Management hat bei der Übernahme von Kokam und SRME alles richtig gemacht. Die Batterietechnologie sowie die Elektromobilität sind vielversprechende Zukunftsmärkte.

SolarEdge kann vor allem im Markt für Elektroautos bereits erste Erfolge feiern. Hier hat das Unternehmen eine Partnerschaft mit Fiat geschlossen. SolarEdge versorgt den Kastenwagen Fiat E-Ducato in Zukunft mit Batterie- und Antriebstechnologie.



Der E-Ducato wurde von Fiat zum ersten Mal am Earth Day am 22.04.2021 vorgestellt. Es ist das erste Fahrzeug, bei dem SolarEdge Batterien und Antrieb liefert. Erhältlich ist das Fahrzeug mit einer 47-kWh- oder einer 90-kWh-Batterie. Bei der letzteren Variante hat der E-Ducato eine innerstädtische Reichweite von 370 Kilometern.

Fazit zum Geschäftsmodell

Das Geschäftsmodell von SolarEdge ist auf den wachsenden Solarmarkt fokussiert. Das Unternehmen hat mit Wechselrichtern und Leistungsoptimierern ein solides Fundament, mit dem sich auch in Zukunft viel Geld verdienen lässt. Gleichzeitig expandiert das Unternehmen in aussichtsreiche Segmente wie das Lithium-Ionen-Batterie-Geschäft. Es entsteht eine mächtige Wertschöpfungskette, denn SolarEdge kann immer mehr Produkte aus einer Hand anbieten. Für die Kunden ist das ein großer Mehrwert. Schnittstellen zwischen verschiedenen Produkten sind nämlich einer der häufigsten Gründe für Probleme. Die Partnerschaft mit Fiat ist auch der Beweis, dass SolarEdge die hohen Standards seiner Kunden erfüllen kann.



The open electrical control box reveals a complex internal wiring system. At the top, there are several terminal blocks with colored wires (yellow, green, red, blue) connected. Below these are four circuit breakers. The bottom section of the box is filled with a dense bundle of red and black wires, some of which are bundled together. Several small white labels with handwritten text are attached to the bottom of the box, providing identification for the wiring. The box is mounted on a metal post.

A white solar inverter is mounted on a metal post. It has a yellow label with the number '28' on its front panel. The inverter is connected to a solar panel above it.

A second white solar inverter is mounted on a metal post. It has a yellow label with the number '29' on its front panel. The inverter is connected to a solar panel above it.

A third white solar inverter is partially visible, mounted on a metal post. It has a yellow label with the number '30' on its front panel. The inverter is connected to a solar panel above it.



2. Kennzahlen: Vielversprechende Zukunftsaussichten

SolarEdge ist ein absolutes Qualitätsunternehmen. Umsatz und Gewinn konnten seit dem Börsengang 2015 in beeindruckendem Tempo gesteigert werden. SolarEdge verfehlt die Maximalpunktzahl nur ganz knapp. Denn die Eigenkapitalrendite erreicht nicht die von uns geforderten 15%. Nächstes Jahr sollte das schon wieder anders aussehen.



AA Kategorie Fast Grower

Kaufen, solange die Wachstumsstory intakt ist. Vorsicht bei dauerhaft nachlassendem Wachstum.



Burgraben

1. Weltweit größter Anbieter von PV-Wechselrichtern
2. Entwicklung intelligenter Energie-Management-Systeme
3. Herstellung eigener Lithium-Ionen-Batterien



Kennzahlen

Hauptsitz	Israel
Marktkapitalisierung	14,9 Mrd. USD
Gewinn (2020)	140,3 Mio. USD
Gewinn/Aktie (2020)	2,66 USD
Kurs	285 USD
KGV (2020)	107



Rentabilität

Eigenkapital	1.086 Mio. USD
Eigenkapital (tangible)	946 Mio. USD
Capital Employed	432 Mio. USD
Eigenkapitalrendite	14,8 %
Dividendenrendite	—
ROCE	32,2 %

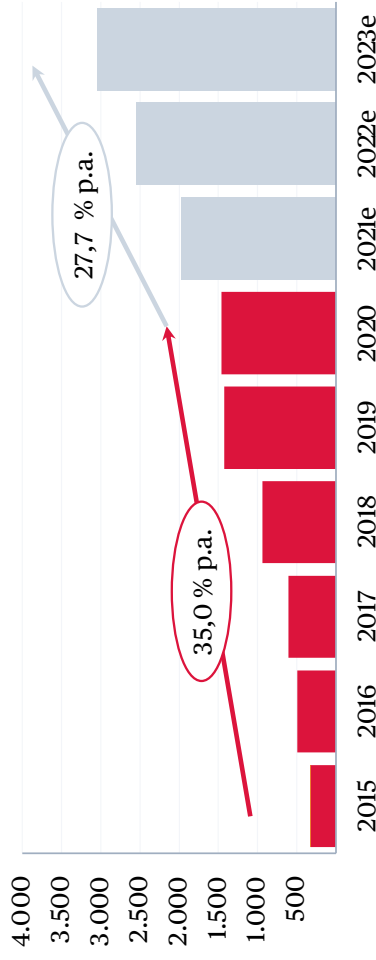


Risiko

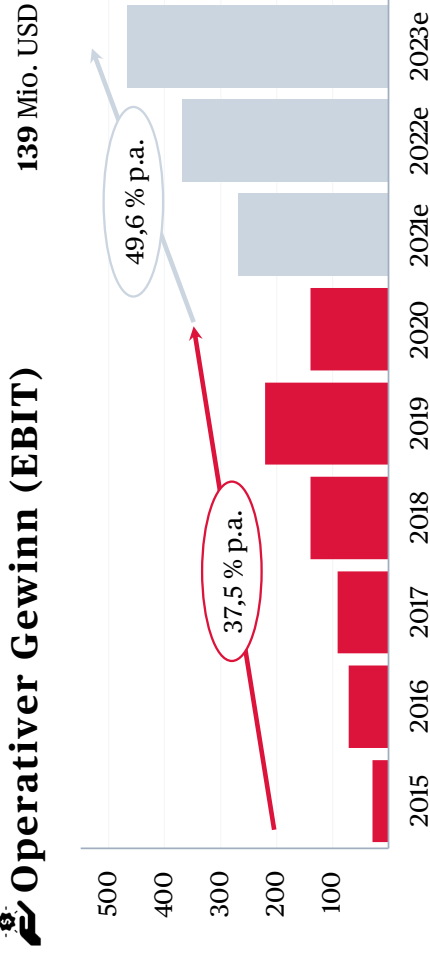
Nettoliquidität	514 Mio. USD
Nettoliquidität/EBIT	3,7x
Zinsdeckungsgrad	20,1
Gewinnkontinuität (6J)	6J
Drawdown EBIT (6J)	-36,9 %
Drawdown Erholungszeit	—



Umsatz



Operativer Gewinn (EBIT)



Renditeerwartung

FCF-Rendite 2021e	1,4 %
Wachstum EBITe	49,6 %
Erwartete Rendite	51,0 %



Bewertung

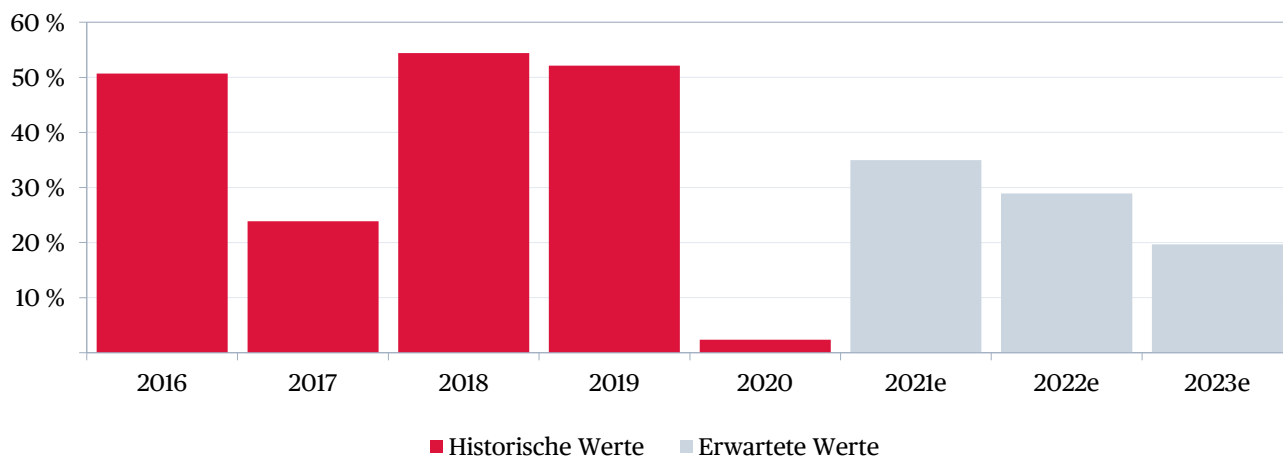
<input checked="" type="checkbox"/> Umsatzwachstum (5J)	>5 %
<input checked="" type="checkbox"/> Umsatzwachstum (3Je)	>5 %
<input checked="" type="checkbox"/> EBIT-Wachstum (5J)	>5 %
<input checked="" type="checkbox"/> EBIT-Wachstum (3Je)	>5 %
<input checked="" type="checkbox"/> Verschuldung	<4xEBIT
<input checked="" type="checkbox"/> Gewinnkontinuität (6J)	<-50 %
<input checked="" type="checkbox"/> Drawdown EBIT (6J)	>15 %
<input type="checkbox"/> Eigenkapitalrendite	>15 %
<input checked="" type="checkbox"/> ROCE	>10 %
<input checked="" type="checkbox"/> Renditeerwartung	>10 %

AlleAktien Qualitätscore

9 /10

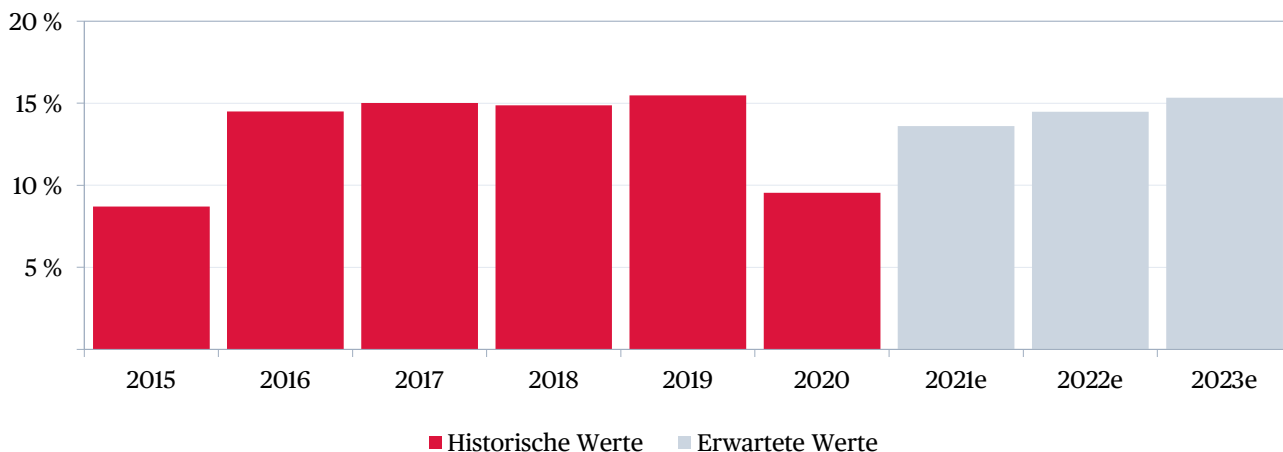
Umsatz- und Gewinnentwicklung: Hohes Wachstum

SolarEdge Umsatzwachstum p.a., in %



SolarEdge konnte seit 2016 den Umsatz jedes Jahr erhöhen. In drei Jahren betrug das Wachstum sogar mehr als 50%. Im Jahr 2020 hat die COVID-19-Pandemie für den starken Umsatzrückgang gesorgt. Die Installationsraten von Photovoltaikanlagen sind in dem Jahr eingebrochen. Das Wachstum hat sich mittlerweile jedoch bereits stabilisiert und in den nächsten Jahren werden viele Investitionen nachgeholt. Bis 2023 soll das jährliche Wachstum zwischen 20% und 40% liegen.

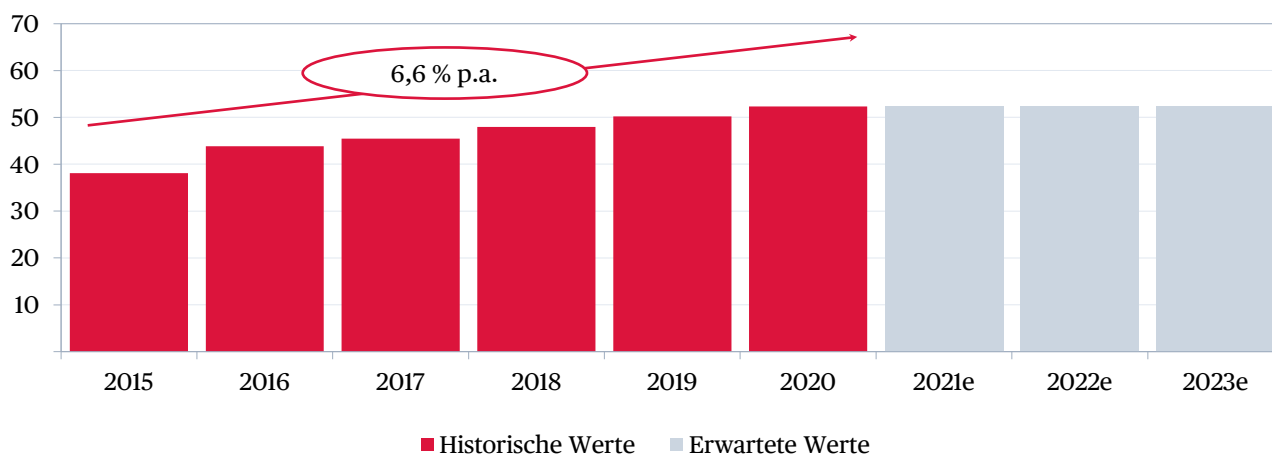
SolarEdge Operative Gewinnmarge, in %



Seit 2016 beträgt die Gewinnmarge von SolarEdge relativ konstant 15%. Mit Covid-19 ist die Gewinnmarge 2020 auf unter 10% eingebrochen. In den nächsten Jahren ist mit einer erneuten Erholung auf das Ursprungsniveau zu rechnen.

Dividendenentwicklung und Anzahl der ausstehenden Aktien

SolarEdge Zahl der ausstehenden Aktien, in Mio.



Die Zahl der ausstehenden Aktien von SolarEdge ist von 2015 bis 2020 um 6,6 % pro Jahr gestiegen. Der Hauptgrund für diese neuen Aktien sind Mitarbeiterboni. Das wird sich in den kommenden Jahren wahrscheinlich auch nicht ändern, aber die Entwicklung sollte sich verlangsamen. Eine Dividende schüttet das Unternehmen nicht aus. Gewinne werden in das Geschäft reinvestiert. Das ist auch nötig, weil das Wachstum für SolarEdge relativ teuer ist. Für die Konstruktion neuer Fabriken wird viel Kapital benötigt.

Bilanzanalyse: Finanzielle Stabilität

Finanziell ist SolarEdge sehr stabil aufgestellt. Das Unternehmen hat nur wenige Schulden und verfügt über umfangreiche Liquiditätsreserven. Die Nettoliquidität von SolarEdge beträgt 514 Mio. USD. Das heißt, SolarEdge hat den vierfachen operativen Jahresgewinn direkt zur Verfügung. Damit kann man sehr schnell eine Übernahme oder eine neue Fabrik finanzieren. SolarEdges Kredite sind auch recht preiswert. SolarEdges operativer Gewinn ist 20 mal größer als die jährlichen Zinsen.



3. Bewertung: Hoch, aber durch Wachstums- aussichten gerechtfertigt

Bewertung im historischen Vergleich: KUV (Kurs-Umsatz-Verhältnis)

SolarEdge Kurs/Umsatz



Das KUV von SolarEdge beträgt für 2021 7,6 und ist damit im historischen Vergleich relativ hoch. Von 2015 bis 2020 lag es unter 5. (zu lesen: je niedriger, desto günstiger)

Die COVID-19-Pandemie hat dazu geführt, dass viele Staaten diverse Konjunkturprogramme und Investitionen zur Förderung grüner Energien beschlossen haben. Ein großer Profiteur hiervon ist die Solarindustrie. Dies hat zu einem Bewertungsaufschlag bei Aktien aus diesen Segmenten geführt. Aber durch das starke Wachstum sollte die Bewertung schnell wieder abgebaut werden können.

Bewertung im historischen Vergleich: Kurs/EBIT

SolarEdge Kurs/Umsatz



Das Kurs/EBIT-Verhältnis von SolarEdge beträgt aktuell 56. In den Monaten zuvor ist es auf über 120 geklettert. Von den Höchstständen ist die Bewertung also bereits wieder deutlich zurückgekehrt. Im historischen Vergleich ist der Wert dennoch hoch. Aufgrund der verbesserten Wachstumsaussichten ist die Bewertung jedoch akzeptabel. (zu lesen: je niedriger, desto günstiger)

Bewertung im historischen Vergleich: KGV (Kurs-Gewinn-Verhältnis)

SolarEdge Kurs/Gewinn



Das KGV verhält sich hierbei ganz ähnlich zum Kurs/EBIT-Verhältnis. Von den kurzfristigen Höchstständen in den vergangenen Monaten ist das KGV nun wieder bei einem Wert von 56 angekommen und sollte bis 2023 auf etwa 30 sinken. (zu lesen: je niedriger, desto günstiger)

SolarEdge ist ein Fast Grower nach Peter Lynch

Die Aktie von SolarEdge ist ein Fast Grower nach Peter Lynch. Das Gewinnwachstum liegt bei mehr als 10% und das Unternehmen investiert viel Geld in Wachstum. Eine Dividende schüttet SolarEdge dagegen noch nicht aus. Nach Peter Lynch ist die Aktie kaufenswert, solange das Wachstum intakt ist. Das ist bei SolarEdge definitiv der Fall.

Die Einteilung nach Peter Lynch ist auf den folgenden Seiten.

AlleAktien DCF-Modell (AlleAktien Discounted Cashflow Modell) und AlleAktien FMV-Modell (AlleAktien Future Multiple Valuation)

Annahmen:

Im DCF-Modell nehme ich an, dass sich SolarEdge von den Umsatzeinbußen als Folge der COVID-Pandemie erholt und der Umsatz in den nächsten drei Jahren jeweils um 30 % gesteigert wird. Im Folgenden rechne ich mit einem langsamen Rückgang des Umsatzwachstums. In Bezug auf die Gewinnmarge orientiere ich mich zunächst am Vorkrisenniveau und nehme 15 % an. Langfristig gehe ich davon aus, dass sich die Gewinnmarge bei 18 % einpendelt. Unter Berücksichtigung dieser Annahmen erreicht die Aktie eine Renditeerwartung von 13 % pro Jahr.

Im FMV-Modell gehe ich davon aus, dass SolarEdge im Jahr 2031 zu einem KGV von 25 bewertet wird und bis dahin keine Gewinne ausschüttet. Hieraus ergibt sich schließlich ebenfalls eine zu erwartende Rendite von 13 % pro Jahr.

Das AlleAktien DCF-Modell ist auf den folgenden Seiten und auf AlleAktien.de als Download¹ verfügbar. Das AlleAktien FMV-Modell ist im unteren rechten Teil des DCF-Modells eingebettet.

Renditeerwartung in Abhängigkeit vom Einstiegskurs

Einstiegskurs	Renditeerwartung pro Jahr	Einstiegskurs	Renditeerwartung pro Jahr
180 EUR	16,3 %	260 EUR	12,1 %
200 EUR	15,1 %	280 EUR	11,2 %
220 EUR	14,0 %	300 EUR	10,5 %
240 EUR	13,0 %	320 EUR	9,8 %

¹ alleaktien.de/solaredge-aktienanalyse-to-the-moon-war-gestern-die-sonne-wartet/

Fast Grower nach Peter Lynch

Alle Aktien

Nicht-Zykliker

Umsätze und Gewinne steigen wie auf Schienen kontinuierlich an
→ EBIT (operativer Gewinn) fällt nie stärker als 50%



Slow Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum <3%
- Hohe Dividende
- Kaum Reinvestitionen in das Geschäft

Strategie

- Kauf, wenn Dividende über historischem Kursanstieg
- Verkauf nach Kursanstieg
- Risiko: Fallende Gewinne

Beispiele

- Nestlé
- Innogy
- AT&T



Average Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum <10%
- Burggräben
- Stetiges Wachstum
- Mittlere Dividende

Strategie

- Kauf, wenn Bewertung unter Durchschnitt
- Verkauf, wenn Bewertung über Durchschnitt

Beispiele

- SAP
- McDonald's
- Apple



Fast Grower

Merkmale

- Gewinnwachstum >10%
- Hohe Investitionen in Wachstum
- Keine/kaum Dividende

Strategie

- Kauf, solange Wachstum intakt
- Zinseszins mitnehmen (Tenbaggerchance)
- Risiko: Sinkendes Wachstum

Beispiele

- Netflix
- Amazon
- Salesforce

Zykliker

Gewinne abhängig von externen Faktoren, z.B. Konjunktur, Rohstoffpreise
→ Regelmäßig Gewinnschwankungen von >50%



Typische Zykliker

Merkmale

- Wellenförmiges Auf und Ab der Gewinne
- Gewinnmarge schwankend

Strategie

- Kauf, bei zyklischem Tief (oft hohes KGV)
- Verkauf, wenn Gewinnmarge am historischen Hoch

Beispiele

- Daimler
- American Express
- Boeing



Turnaround

Merkmale

- Heftiges, zyklisches Tief
- Marktwert extrem gering (historisch)

Strategie

- Gestreut investieren
- Gewinner vervielfachen sich
- Verlierer werden insolvent

Beispiele

- Infineon (2009)
- RWE (2015)
- JPMorgan (2009)

Asset-Play

Werttreiber sind ungenutzte Vermögenswerte (sehr selten)
→ Grundstücke, Beteiligungen, Patente



Verborgene Werte

Merkmale

- Verborgene Werte im Börsenwert nicht enthalten
- Werte sind ungenutzt, nicht erkannt oder werden noch nicht gehoben

Strategie


- Kauf, wenn Aussicht besteht, dass Werte künftig gehoben werden
- Verkauf, wenn Werte erkannt und gehoben wurden

Beispiele


- Ferrari (Abspaltung)
- Siemens Healthineers (Abspaltung)
- Microsoft (Einführung Abo, Cloud)


AlleAktien solaredge


In Mio. USD

	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031
Fundamental																
 Umsatz	490	607	937	1.426	1.459	1.897	2.466	3.206	4.008	5.010	6.262	7.514	9.017	10.821	12.444	14.310
Umsatz-Wachstum, %		24%	54%	52%	2%	30%	30%	30%	25%	25%	25%	20%	20%	20%	15%	15%
EBIT-Marge, %	14%	15%	15%	15%	10%	15%	16%	17%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%	18%
EBIT	71	91	139	221	139	285	395	545	721	902	1.127	1.353	1.623	1.948	2.240	2.576
20% Gewinn (20% Unternehmenssteuer)	64	84	129	147	140	228	316	436	577	721	902	1.082	1.298	1.558	1.792	2.061

Prognose »

	Fairer Wert
Bewertung	
 Marktkapitalisierung, Mio.	14.897
Anzahl Aktien (diluted), Mio.	52
Kurs pro Aktie	285,0
Unterbewertung	-4%
Diskontierungsfaktor (WACC)	13%

	AlleAktien Future Multiple Valuation (FMV)
 Gewinn 2031, Mio.	2.061 USD
KGV 2031	25
Ausschüttungsquote	0%
Marktkap. heute, Mio.	14.897 USD
Dividenden bis 2030, Mio.	0 USD
Marktkap. 2030, Mio.	51.517 USD
Marktkap. + Div. 2030	51.517 USD
Gesamtrendite	13%

	Renditeerwartung	Unterbewertung
Renditetabelle		
	4%	1847%
	6%	443%
	8%	176%
	10%	69%
	12%	14%
	14%	-18%
	16%	-38%
	18%	-52%
	20%	-61%

Für welchen Anlegertyp eignet sich SolarEdge?

Die Aktie von SolarEdge eignet sich perfekt für Investoren, die ein vielversprechendes Investment im Bereich der erneuerbaren Energien suchen. Die Wachstumsperspektiven im Solar-sektor sind ausgezeichnet und zudem erschließt SolarEdge weitere interessante Geschäftsfelder. Die Aktie schüttet bisher keine Dividende aus und es ist mit größeren Schwankungen im zukünftigen Kursverlauf zu rechnen. Für Dividendenjäger oder sehr konservative Anleger ist die Aktie als Investment weniger gut geeignet.

Fazit zur Bewertung

SolarEdge ist ein Qualitätsunternehmen und erzielt im AAQS 9 / 10 Punkten. Der Umsatz konnte in den letzten Jahren um 35 % pro Jahr gesteigert werden. Mit Ausnahme des letzten Jahres konnte hierbei eine Gewinnmarge von etwa 15 % erzielt werden.

Im historischen Vergleich ist die Bewertung von SolarEdge relativ hoch. Das KUV beträgt 7,6 und das KGV 56. Nach Peter Lynch ist die Aktie als Fast Grower zu bewerten und ein Kaufkandidat.

Im AlleAktien DCF-Modell erreicht SolarEdge eine Renditeerwartung von 13 % pro Jahr. Das FMV-Modell kommt zu dem gleichen Ergebnis.

Aufgrund der ausgezeichneten Wachstumsperspektiven halte ich die Aktie für kaufenswert bei einer Renditeerwartung von 13 % pro Jahr über die nächsten 10 Jahre.



4. Risiken: Wie wahrscheinlich ist es, dass es dem Unternehmen in 10 Jahren besser geht als heute?

AlleAktien Ewigkeitsfaktor

Die Wahrscheinlichkeit, dass es SolarEdge in 10 Jahren besser geht als heute, bewerte ich mit 90 %. Der gesamte Markt bietet über die nächsten Jahrzehnte ein unglaubliches Wachstumspotential. SolarEdge ist aktuell sehr gut positioniert. Dennoch gilt es folgende Risiken zu beachten:

Substanzielles Risiko 1: SolarEdge wird technologisch abgehängt



Im Markt für Wechselrichter und Leistungsoptimierer setzt sich das Unternehmen durch, das die besten Produkte anbietet. Aktuell besitzt SolarEdge einen technologischen Vorsprung. Nur sehr wenige Konkurrenzprodukte kommen überhaupt als Alternative in Frage. Das kann sich zukünftig natürlich ändern.

Fundamentale Auswirkung bei Eintritt: sehr hoch

Der Markt teilt sich aktuell im Wesentlichen auf zwei relevante Teilnehmer auf. Das zeigt, dass tatsächlich nur die allerbesten Produkte nachgefragt werden. Sollte SolarEdge diese zukünftig nicht mehr anbieten können, würde der Umsatz stark einbrechen. Durch den Ertrag aus anderen Geschäftsfeldern könnte der Rückgang evtl. leicht abgefedert werden.

Eintrittswahrscheinlichkeit innerhalb von 12 Monaten: gering

SolarEdge investiert jedes Jahr viele Millionen US-Dollar in Forschung und Entwicklung. Hierdurch wird der technologische Vorsprung aufrechterhalten. Dass SolarEdge kurzfristig technologisch abgehängt wird, ist eher unwahrscheinlich. Langfristig ist es jedoch immer möglich.

Substanzielles Risiko 2: Solarenergie verliert an Bedeutung



Solarenergie bietet die Möglichkeit, Strom umweltfreundlich und gleichzeitig günstig zu erzeugen. In Bezug auf den Erfolg erneuerbarer Energien sind das die beiden wichtigsten Faktoren. Technologische Fortschritte können natürlich dazu führen, dass alternative Formen der Energieerzeugung (z.B. durch Wasser oder Wind) vorteilhafter werden und die Solarenergie verdrängen.

Fundamentale Auswirkung bei Eintritt: hoch

Sollte die Solarenergie an Bedeutung verlieren, hätte es ebenfalls große Auswirkungen auf SolarEdges Erfolg. Die Nachfrage nach den aktuell wichtigsten Produkten würde einbrechen.

Eintrittswahrscheinlichkeit innerhalb von 12 Monaten: sehr gering

Aus der heutigen Sicht spricht vieles dafür, dass die Solarenergie zur wichtigsten Energiequelle überhaupt wird. Die Wahrscheinlichkeit, dass sich dies zukünftig ändert, ist eher gering. Solarenergie ist flexibler als Windenergie und wesentlich günstiger. Es ist theoretisch auch möglich, Kohle- und Gaskraftwerke CO₂-frei zu betreiben, indem man beispielsweise das CO₂ einfängt. Das ist jedoch thermodynamisch unwirtschaftlich. Ich halte es für viel wahrscheinlicher, dass langfristig Solar- und Windenergie die weltweite Energieerzeugung dominieren.



5. Fazit: Aussichtsreiches Investment in der Solarbranche

Ich halte die SolarEdge-Aktie für kaufenswert

Geschichte. SolarEdge wurde als Startup im Jahr 2006 gegründet. Heute ist das Unternehmen Marktführer bei Wechselrichtern und ein bedeutender Konzern im Segment der erneuerbaren Energien. Im Jahr 2018 und 2019 wurden mit Kokam und SMRE wichtige Firmen übernommen. Hierdurch werden neue Geschäftsfelder erschlossen.

Branche. SolarEdge produziert in erster Linie Wechselrichter und Leistungsoptimierer für Photovoltaikanlagen. Die Produkte sorgen für eine effiziente Energiegewinnung und wandeln den erzeugten Gleichstrom in Wechselstrom um. Hierdurch kann der Strom verbraucht oder in unser Stromnetz eingespeist werden. Der weltweite Energieverbrauch wird bis 2040 um 45% steigen. Solarenergie wird hierbei zukünftig die wichtigste Rolle spielen. Aktuell macht die Solarenergie ca. 11% der weltweiten Kapazität aus. Im Jahr 2050 werden es bereits 38% sein – eventuell sogar mehr. Der Markt bietet also riesiges Potential.

Geschäftsmodell. Mit dem Solargeschäft hat SolarEdge ein solides Fundament geschaffen. Durch die ausgezeichneten Marktaussichten kann SolarEdge viele Jahre weiterwachsen. Darüber hinaus expandiert SolarEdge in vielversprechende Zukunftsmärkte. Besonders aussichtsreich ist das Geschäft mit Lithium-Ionen-Batterien und Antrieben für Elektroautos.

Management. Zvi Lando ist seit 2019 CEO von SolarEdge. Er hat Chemieingenieurwesen in Israel studiert und im Anschluss bei Applied Materials gearbeitet. Er war ein guter Freund des verstorbenen SolarEdge-Gründers und CEOs Guy Sella. Es ist für ihn eine persönliche Angelegenheit, das Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten. Er besitzt 0,15 % der Firmenanteile, was in etwa einem Wert von 23 Mio. USD entspricht. Seinen Job übt er mit viel Leidenschaft aus.

Bewertung. Historisch betrachtet ist die Aktie von SolarEdge nicht gerade günstig. Das KUV beträgt 7,6 und das KGV 56. Die Wachstumsaussichten sind ausgezeichnet. Der Umsatz soll über die nächsten Jahre um 28 % pro Jahr wachsen und der operative Gewinn sogar um 50 %. Im DCF-Modell sowie im FMV-Modell kommt SolarEdge auf eine jährliche Renditeerwartung von 13 %.

Risiko #1. Das größte Risiko von SolarEdge besteht darin, dass ein Konkurrent eine bessere technologische Lösung anbieten kann. Um dies zu verhindern, investiert das Unternehmen jedes Jahr viele Millionen Euro in Forschung und Entwicklung.

Perspektive. Ich halte SolarEdge für kaufenswert bei einer Renditeerwartung von 13 % pro Jahr. Die Marktaussichten sind ausgezeichnet. Darüber hinaus gliedert sich die Expansionsstrategie perfekt in das bestehende Geschäftsmodell ein. Auf lange Sicht bietet SolarEdge noch viel Potential.

*Aufrichtige Grüße,
Benjamin Franzil*



Benjamin Franzil Partner bei AlleAktien

Benjamin fokussiert sich auf Unternehmen aus der Restaurant-, Luxus- und Halbleiterbranche. Er investiert bevorzugt in Unternehmen mit attraktiver Dividendenpolitik: nachhaltig finanziert und stetig steigend. Profitables Wachstum und eine konservative Ausschüttungsquote sind entscheidend in seiner Strategie.

Benjamin hat an der Hochschule Trier B. Eng. und M. Eng. Wirtschaftsingenieurwesen mit Vertiefung auf Maschinenbau studiert. An der Clemson Universität in den USA forschte er an der Digitalisierung von Industrieprozessen. Vor AlleAktien war er bei dem Halbleiterhersteller Infineon.

AlleAktien unabhängige Aktienanalysen in Bestqualität

Wir helfen Privatanlegern und institutionellen Investoren, die besten Investmententscheidungen für ihr Portfolio zu treffen. AlleAktien ist der unabhängige und wissenschaftlich-orientierte Aktien-Researchanbieter in Deutschland. Das starke Fundament darunter bildet das tief verankerte Wertesystem hinter AlleAktien: Ehrlichkeit, Integrität und Unabhängigkeit sind bei der Aktienanalyse und Beratung entscheidend.

500k

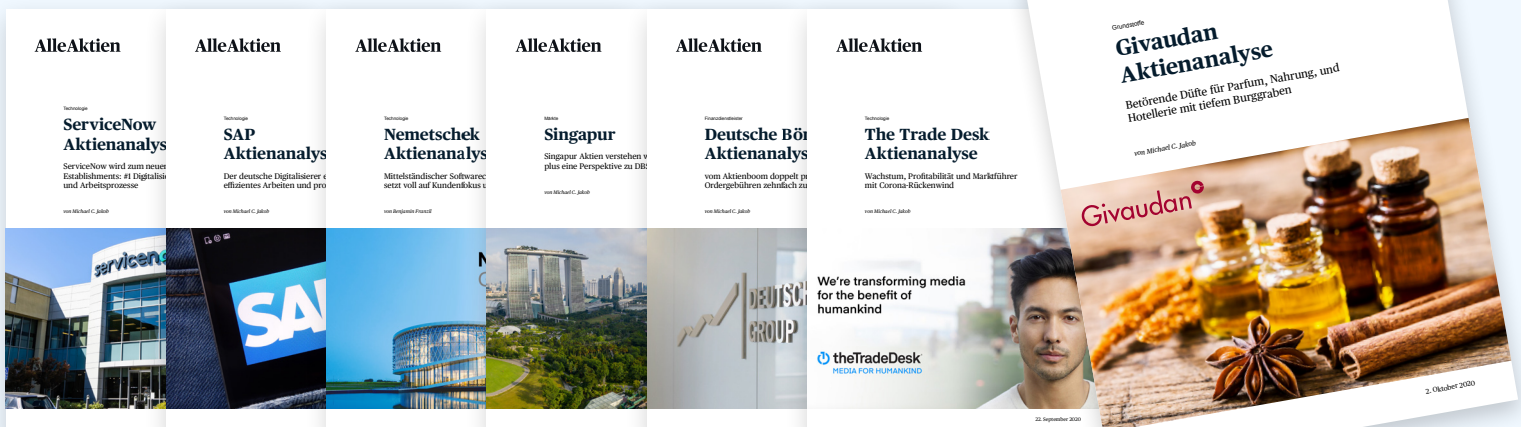
Ehreninvestoren
sind langfristige Privatanleger

500+

tiefgründige Analysen
und Studien

#1

unabhängiger Qualitätsführer
für Aktienanalysen
laut Privatanlegern

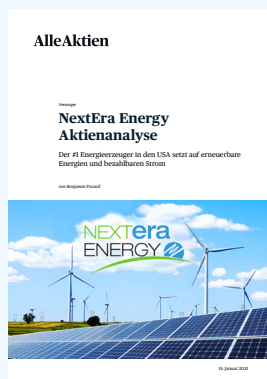


Tiefgehende Aktienanalysen



Encavis Aktienanalyse

Hochprofitables Pure Play für Erneuerbare Energien mit unkonventioneller Wachstumsstrategie



NextEra Energy Aktienanalyse

Der #1 Energieerzeuger in den USA setzt auf erneuerbare Energien und bezahlbaren Strom



Tesla Aktienanalyse

Missverständenes Juwel oder doch nur überteuert?



VARTA Aktienanalyse

Mittelständler aus Deutschland ist der größte Profiteur vom AirPods-Boom