



Die Professur für BWL – Technologiemanagement (Prof. Dr. Christina Raasch) bietet folgendes Projektstudium an:

Entrepreneurship in der Solarindustrie: Praxisprojekt zur Erstellung eines Business Plans.

Hintergrund

WHEB Partners Limited wurde 1995 in London gegründet und ist seitdem eine der erfolgreichsten Private Equity Firmen Europas im Bereich CleanTech. Dabei spezialisiert sich WHEB Partners auf Eigenkapitalinvestments in technologieintensive Wachstumsunternehmen aus in den Bereichen wie Ressourceneffizienz, Elektromobilität und erneuerbare Energien. Mit Büros in London und München unternimmt das Investmentteam von WHEB Partners vor allem Investitionen in der DACH Region sowie Nordeuropa.

Seit April 2011 im Portfolio des WHEB Fund 2 ist ein Unternehmen namens pvXchange: pvXchange bietet einen Online-Marktplatz mit Dienstleistungen rund um den Ein- und Verkauf von Photovoltaik-Komponenten. Herstellern, Händlern, Installateuren und Projektentwicklern bietet pvXchange einen Mehrwert durch tagesaktuelle Informationen und die Möglichkeit zu schnellen, Transaktionen auf dem Marktplatz.

Mit über 10.000 registrierten Geschäftskunden ist pvXchange schon jetzt eine der weltweit größten Vermittlungsplattformen für Solarmodule und Wechselrichter. Über den 2004 gegründeten Online-Marktplatz finden Anbieter nicht nur Abnehmer für Ihre Produkte, sondern auch aktuelle Projekte und Systemanfragen. Mit der Expertise aus mehr als 20.000 erfolgreichen Vermittlungsgeschäften und über neun Jahren Markterfahrung bringen die Mitarbeiter von pvXchange schnell und effizient den aktuellen Bedarf ihrer Kunden mit passenden Angeboten zusammen. Die Serviceplattform ist herstellerunabhängig und erfolgsabhängig vergütet.

Zielsetzung und Vorgehen

Das Unternehmen möchte sich mit einem neuen Geschäftsmodell an den veränderten Markt anpassen. Dazu wurden von der Geschäftsführung mehrere potentielle Geschäftsmodelle mit einem Industriepartner identifiziert. Die Aufgabe des studentischen Teams wird eine Analyse des Gebrauchtmrktes für Solarmodule, eine Analyse der Unternehmen und Spieler auf diesem Markt und darauf basierend die Evaluierung der verschiedenen Geschäftsmodelle. Insbesondere die Nutzung von Synergien mit einem festen Industriepartner steht im Vordergrund. Zu den Aufgaben zählen insbesondere:

- Marktanalyse des Gebrauchtmrktes für Solarmodule und des Bedarfs für Austauschprodukte/ Ersatzteile
- Konkurrenzanalyse im Markt
- Fundingfähiger Businessplan
 - Bestandsaufnahme der vorhandene Ressourcen und Assets
 - Ertragsmodelle/Pricing
 - Analyse des neuen Partners
 - Entwicklungsbedarf
 - Finanzierungsbedarf
- Bewertung alternativer Geschäftsmodelle



Motivation

Projektteilnehmer haben die Möglichkeit, fundiertes Wissen im Bereich der Solarindustrie aufzubauen. Weiterhin werden die nötigen Schritte zur Erstellung eines Business Plans wie Markanalysen und Ertragsmodellierung vertieft. Ideal ist das Projekt für Studenten mit ausgeprägtem Interesse am Unternehmertum und mit dem Ziel, an einem echten Fall aus der Praxis aktiv mitzuwirken.

Vorgehen

Projektteilnehmer:	Studentisches Team (2-4 Teammitglieder)
Betreuer vom Lehrstuhl:	Prof. Christina Raasch
Gewünschter Projektbeginn:	ab sofort
Geplante Projektlaufzeit:	3-6 Monate (nach Absprache)
Anwesenheit im Unternehmen gewünscht:	Regelmäßige Treffen (ca. zweiwöchig)

Kontakt

Bei Interesse und Fragen zum Projekt wenden Sie sich bitte an Fr. Prof. Raasch (email: c.raasch@tum.de).

Direkte Bewerbungen sollten pro Person eine PDF-Datei mit tabellarischem Lebenslauf und aktuellem Notenauszug enthalten.