



EVENT DESCRIPTION

Project Partner: SAENA

Title of the event: 2nd round table: solar breakfast - effective marketing for the solar process heat

Date & location: 18th February 2011, Dresden

Organiser(s): Sächsische Energieagentur – SAENA GmbH

Number of Participants: 23

Summary

With two keynote lectures (case studies, marketing), the event stimulated discussions on solar process heat which were held amongst other things within the framework of a solar breakfast.

Objective & main programme point

Large solar thermal systems and solar process heat applications are fields of application with great potential. The share of realized plants is still relatively low. Especially in the field of commercial applications, the solar thermal industry has barely tapped the market potential. How do new fields of application for solar thermal energy look like in concrete terms? And how can your company tap this market successfully? During the event, these issues were discussed by showing practical examples of solar process heat and marketing strategies for service providers. It was also discussed how the Saxon Energy Agency can effectively support planners, consultants and installers in the industry. The Solar breakfast offered the perfect setting to make personal contacts and to exchange experiences. After the presentation of a practical example for solar process heat (paint shop) by Mr. Peter and Mr. Feuerborn, Mr. Mühlhausen explained opportunities in the area of marketing, in order to be successful in future business in the solar thermal market. These include, for example, cooperation, persuasion, local presence and network marketing. Afterwards, participants discussed at the "solar breakfast", socialized and shared experiences.

Conclusions & lessons learnt (based on stakeholder input)

The Saxon Energy Agency - SAENA GmbH promotes, in the context of its projects, the use and market development of solar thermal fields of application and offers their support for market players.

The dissemination of solar thermal systems for generating process heat is still very low, therefore marketing ideas are needed that better address companies:

- to show successful projects at other companies in the region
- to show profitability based on return on investment / VDI 2067
- increase awareness of solar process heat by further campaigns

However, by continuing to reduce costs for solar thermal systems, with stable funding conditions and better political support (part of energy concepts), the potential of solar process heat could be raised far better.

Annex

The following documents are included in the annex:

- Pictures
- Programme
- Flyer

Pictures



Programme:

- 09:45 Registration
- 10:00 Welcome
Stefan Thieme, Sächsische Energieagentur - SAENA GmbH
- 10:10 Solar process heat – a practical example
Wolfgang Peter, Bolin Technologies GmbH
Daniel Feuerborn, S-Power Vertriebs- und Entwicklungs GmbH
- 10:40 Effective marketing for business success in the future solar market
Rüdiger Mühlhausen, Apel + Hoyer GmbH und Co KG
- 11:10 Discussion and socialisation at the „solar breakfast“
- 12:00 End



Solares Frühstück - Wirkungsvolles Marketing für den Solarthermiemarkt

18. Februar 2011
Sächsische AufbauBank -
Förderbank - Dresden



Solar – so heizt man heute

Informationen zur Veranstaltung

Veranstalter

Sächsische Energieagentur - SAENA GmbH

Veranstaltungsort

Sächsische Aufbaubank -Förderbank- Dresden
Pirnaische Straße 9, 01069 Dresden

Teilnahme und Anmeldung

Die Veranstaltung ist kostenfrei. Aufgrund der begrenzten Teilnehmerzahl wird um Anmeldung per Mail, Fax oder auf unserer Homepage www.saena.de unter Veranstaltungen gebeten. Anmeldeschluss ist der 17.02.2011.

Ansprechpartner

Stefan Thieme
Telefon: 0351-49103168
Fax: 0351-49103155
E-Mail: stefan.thieme@saena.de

Denise Pielniok
Telefon: 0351-49103162
Fax: 0351-49103155
E-Mail: denise.pielniok@saena.de

Unterstützt von:



Anmeldung
Online unter www.saena.de/veranstaltungen
bzw. per Fax oder Post
Fax: 0351-49103155

Anmeldung der unten genannten Person zur Veranstaltung
**Solares Frühstück – Wirkungsvolles Marketing
für den Solarthermiemarkt**

Vor- und Nachname

Firma / Organisation

Straße

PLZ / Ort

Telefon / FAX

E-Mail

Datum

Unterschrift

SAENA GmbH

Pirnaische Str. 9

01069 Dresden

Bitte beachten! Die Sächsische Energieagentur - SAENA GmbH speichert die eingegeben Daten, verwendet Sie intern und gibt Sie nicht an Dritte weiter.

Inhalt

Zielstellung

Wie sehen neue Anwendungsfelder der Solarthermie konkret aus? Und wie kann Ihr Unternehmen diesen Markt erfolgreich erschließen? Im Rahmen der Veranstaltung sollen diese Fragen durch das Aufzeigen von Praxisbeispielen der solaren Prozesswärme und Vermarktungsstrategien für Dienstleistungsanbieter beantwortet werden. Darüber hinaus soll erörtert werden, wie die Sächsische Energieagentur Planer, Berater und Installateure der Branche wirkungsvoll unterstützen kann. Das Solare Frühstück bietet dabei den passenden Rahmen, um persönliche Kontakte zu knüpfen und Erfahrungen auszutauschen.

Zielgruppe

Angesprochen sind Planer, Berater und Installateure, die Dienstleistungen zur Solarthermie oder deren Anwendungsfeldern anbieten bzw. anbieten wollen.

Hintergrund

Große solarthermische Anlagen und solare Prozesswärme sind nach einhelliger Expertenmeinung Anwendungsfelder der erneuerbaren Energien mit großem Potential. Der Anteil realisierter Anlagen ist jedoch noch relativ gering. Gerade im Bereich der gewerblichen Anwendungen hat die Solarthermie-Industrie das Marktpotenzial kaum erschlossen. Technologisch ist die Entwicklung dieser Anlagen und Prozesse so weit fortgeschritten, dass effiziente Systeme ohne Einschränkungen installiert werden können.

Die Sächsische Energieagentur – SAENA GmbH fördert im Rahmen des "Kompetenzzentrums für große solarthermische Anlagen Ost" und des Projektes "Solare Prozesswärme SO-PRO" die Nutzung und Marktentwicklung der solarthermischen Anwendungsfelder. Die Durchführung von Veranstaltungen ist ein wirkungsvolles Instrument, um die verschiedenen Marktakteure zu informieren, zu beraten und zusammenzubringen.

Programm

Solares Frühstück – Wirkungsvolles Marketing für den Solarthermiemarkt

09:45 Uhr **Registrierung**

10:00 Uhr **Begrüßung**

Stefan Thieme, SAENA

10:10 Uhr **Solare Prozesswärme -
ein Praxisbeispiel**

Wolfgang Peter, Bolin Technologies GmbH; Daniel Feuerborn, S-Power Vertriebs- und Entwicklungs GmbH

10:40 Uhr **Wirkungsvolles Marketing für
den Geschäftserfolg im
Solarthermiemarkt der Zukunft**

Rüdiger Mühlhausen, Apel + Hoyer GmbH und Co KG

11:10 Uhr **Diskussion und Austausch
beim „Solaren Frühstück“**

12:00 Uhr **Ende**