




SO-PRO



Intelligent Energy  Europe

Ministerium für Wirtschaft,
Mittelstand und Energie
des Landes Nordrhein-Westfalen



SO-PRO - Solarthermie in industriellen Prozessen

Titel: "Wirtschaftliche Konzepte für solarthermische Anlagen"
Datum & Ort: 8. Juni 2010, "ZukunftsZentrumZollverein" in Essen
Veranstalter: GERTEC Ingenieurgesellschaft
Teilnehmerzahl: 29 Teilnehmer (inkl. 4 Referenten)

Zusammenfassung

Der Workshop innerhalb des SO-PRO-Projektes stieß, ebenso wie der erste Workshop im März 2010, auf großes Interesse. Vertreter aller Marktteilnehmer, die Interesse an dieser noch wenig verbreiteten Anwendung haben, waren vertreten:

- potenzielle Nutzer
- Hersteller
- Installateure & Planer
- Energieversorger & Contractoren
- Vertreter von Branchen- und Interessensverbänden

Aufgrund der heterogenen Zusammensetzung entstand ein reger Austausch zwischen den Workshopteilnehmern und es konnten eine Vielzahl von Aspekten zum weiten Thema Wirtschaftlichkeit von solarthermischen Anlagen aufgegriffen werden. Ein Schwerpunkt lag dabei in der gemeinsamen Erarbeitung und Diskussion der Möglichkeiten und Grenzen eines Solar-Contracting-Modells.

Zur Einführung in die jeweiligen Diskussionsthemen wurden Impulsreferate zu verschiedenen wirtschaftlichen Fragestellungen gehalten:

„Wirtschaftliche Aspekte einer solarthermischen Anlage“

Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) Klaus-M. Kottsieper, GERTEC Ingenieurgesellschaft, Essen

„Neue Finanzierungsmodelle für solarthermische Anlagen“

Dipl.-Ing. Rüdiger Brechler, EnergieAgentur NRW, Wuppertal

„Contracting und Solarthermie – Beispiele und Erfahrungen“

Dipl.-Ing. Friedrich Lamsfuß, Cofely Deutschland GmbH, Köln

„Förderung solarthermischer Anlagen“

Dipl.-Ing. Rüdiger Brechler, EnergieAgentur NRW, Wuppertal

Ziele und wichtigste Programmpunkte der Veranstaltung

Ziel der Veranstaltung war es, die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen der solarthermischen Wärmebereitstellung im gewerblichen und industriellen Kontext zu beleuchten. Die unterschiedlichen Erwartungen und Annahmen der Marktteilnehmer an die Wirtschaftlichkeit solarthermischer Anlagen waren zentraler Inhalt der Vorträge und Diskussionen. Die Impulsreferate und die anschließenden Diskussionen orientierten sich dabei an den folgenden Inhalten:

- Technische, wirtschaftliche und organisatorische Rahmenbedingungen.
- Maßstäbe an einen wirtschaftlichen Betrieb (Was ist wirtschaftlich?).
- Hindernisse für einen wirtschaftlichen Betrieb.
- Alternative Finanzierungsformen, wie z. B. Solar-Contracting oder Fondsmodelle.
- Abgrenzung bzw. Gemeinsamkeiten zwischen Energieliefercontracting und Solar-Contracting.
- Die Umsetzung solarthermischer Anlagen innerhalb eines Contracting-Modells.
- Einfluss einer Solarthermieanlage auf einen Contractingvertrag.
- Fördermöglichkeiten für solarthermische Anlagen.
- Voraussetzungen und Rahmenbedingungen für die erfolgreiche Umsetzung eines Solar-Contractings.

Fazit und Erkenntnisse

Aus der Diskussion mit den Workshopteilnehmern wurde ersichtlich, dass teilweise stark unterschiedliche Maßstäbe an den wirtschaftlichen Betrieb einer solarthermischen Anlage gelegt wird. Grundlage einer Bewertung bildet jedoch immer der Kostenvergleich mit einer (meist bestehenden) konventionellen Versorgung auf Basis von Gas, Öl oder Strom.

Als zentrale Bewertungsgröße wurde von den meisten Teilnehmern der ROI (Return on Investment) genannt. Die Zielgröße für einen wirtschaftlichen Betrieb schwankt jedoch zwischen 5 und 10 Jahren. Die Berücksichtigung steigender Energiepreise (und deren Steigerungsrate) wurde intensiv unter den Teilnehmern diskutiert.

Um die Frage des ROI einer Solaranlage von den Erwartungen des (meist produzierenden) Unternehmens zu entkoppeln, scheint Solar-Contracting ein mögliches Modell zu sein. Dazu ist jedoch die grundsätzliche Bereitschaft des Unternehmens zum Contracting die Voraussetzung. Als Bestandteil eines Energieliefercontractings mit einer Vertragslaufzeit von 10 bis 15 Jahren kann Solar-Contracting eine Möglichkeit sein, die wirtschaftlichen Barrieren zu überwinden. In der derzeitigen Marktsituation (niedrige Gas- & Ölpreise) verteuert eine solarthermische Anlage die Wärmelieferung im Rahmen eines Contractingmodells. Ein entscheidender Vorteil wurde demgegenüber in der erhöhten Preisstabilität gesehen.

Eine Förderung von solarthermischen Anlagen durch zinsverbilligte Kredite und direkte Zuschüsse scheint in der momentanen Marktlage unabdingbar, um sowohl den Rendite Erwartungen der Unternehmer als auch der Contractoren gerecht zu werden. Trotz zwischenzeitlicher Einstellung des Marktanreizprogramms (MAP) der Bundesregierung stehen mit den Programmen der KfW und des Landes NRW genügend Förderinstrumente zur Verfügung, um große Solaranlagen für Nutzer und Betreiber an die Schwelle der Wirtschaftlichkeit zu führen.

Für den nächsten Workshop, der voraussichtlich im November 2010 stattfinden wird, wurden folgende Themenfelder von den Teilnehmern vorgeschlagen:

- Berücksichtigung des CO₂ Emissionshandels und weitere ökologische Vorteile (Stw.: Carbon Footprint) in einer Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Kostenentwicklung und Kostensenkungspotentiale in der Herstellung und Installation
- Speichertechniken (Systeme, Anwendungen, Kosten)
- MSR-Technik
- Erfahrungsaustausch mit südeuropäischen Partnern

„SO-PRO - Solarthermie in industriellen Prozessen“ : Wirtschaftliche Konzepte für solarthermische Anlagen

Datum: 8. Juni 2010

Moderation: GERTEC Ingenieurgesellschaft, Essen

Klaus Kottsieper
Heli Kasa

Tel: 02 01-245 64 -53
Tel: 02 01-245 64 -54

Mail: klaus.kottsieper@gertec.de
Mail: heli.kasa@gertec.de

Programm

8:45 Uhr Eintreffen der Teilnehmer

9:00 Uhr Begrüßung der Workshopteilnehmer
Darstellung der bisherigen Ergebnisse des EU-Projekts
Heli Kasa - Gertec Ingenieurgesellschaft, Essen

9:15 Uhr Wirtschaftliche Aspekte
Darstellung der betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingung einer solarthermischen Anlage in industriellen Prozessen
Klaus Kottsieper - Gertec Ingenieurgesellschaft, Essen
Diskussion + Workshop

10:00 Uhr Kaffeepause

10:15 Uhr Neue Finanzierungsmodelle für solarthermisch Anlagen
Möglichkeiten und Grenzen alternativer Finanzierungskonzepte
Rüdiger Brechler - EnergieAgentur NRW, Wuppertal
Diskussion + Workshop

11:00 Uhr Contracting und Solarthermie
Beispiele und Erfahrungen aus der Praxis
Friedrich Lamsfuß, Cofely Deutschland GmbH, Köln
Diskussion + Workshop

11:45 Uhr Förderung solarthermischer Anlagen
Aktuell angebotene Förderprogramme
Rüdiger Brechler - EnergieAgentur NRW, Wuppertal
Diskussion

12:00 Uhr Abschlussdiskussion
Zusammenfassung der Ergebnisse, Ausblick auf künftige Projektinhalte,
Themensammlung für nächsten Workshop

12:45 Uhr Ausklang der Veranstaltung bei einem gemeinsamen Mittagsimbiss

Fotos der Veranstaltung



Anhang

Präsentationen aller Vortragenden

Die alleinige Verantwortung für den Inhalt dieser Publikation liegt bei den AutorInnen. Sie gibt nicht unbedingt die Meinung der Europäischen Gemeinschaften wieder. Die Europäische Kommission übernimmt keine Verantwortung für jegliche Verwendung der darin enthaltenen Informationen.