

ERFOLGREICHE GESCHÄFTSMODELLE FÜR SOLARTHERMIE IM GEWERBE



Industrial Solar

Quelle: Fischer Eco Solutions

Welcher Ansatz eignet sich am besten für Unternehmen, die gewerbliche Solarthermie-Anlagen verkaufen? Im Webinar „New Business Models for Commercial Solar Thermal“ der International Solar Energy Society (ISES) haben verschiedene Unternehmen ihr Geschäftsmodell vorgestellt und erklärt, warum es funktioniert.

Das Marktpotenzial für gewerbliche und industrielle Anwendungen der Solarthermie ist riesig. Das machte Nicholas Wagner, Analyst bei IRENA, in seinem Vortrag klar. Er sprach über die REmap (link is external) 2030, einen Fahrplan für erneuerbare Energien in der Industrie, der analysiert, welche Kosten und Vorteile entstehen, wenn man den Anteil der Erneuerbaren im globalen Energiemix verdoppelt. Bis 2012 wurden rund 450 Mio. m² Solarkollektoren installiert – nur 1 % davon im Gewerbe. Wenn der Ausbau so voranschreitet wie bisher, wird die Zahl der Solarthermieanlagen in der Industrie sich vermutlich nur verdreifachen. Die REmap hat wesentlich höhere Ziele: Bis 2030 sollen ungefähr 4 Mrd. m² Kollektorfläche ungefähr 30 % des Endenergiebedarfs der Industrie liefern.

Solarthermie-geeignete Industriezweige

Laut IRENA eignet sich die verarbeitende Industrie am meisten für den Einsatz von Solarthermie. Dazu zählen neben der petrochemischen Industrie weniger energieintensive Industriezweige wie die Textilbranche, sowie die Lebensmittel- und Tabakverarbeitung. In Regionen wie

Indien ist die Prozesswärmeerzeugung bereits wettbewerbsfähig mit fossilen Brennstoffen. Gäbe es einen angemessenen Preis für CO₂-Emissionen, könnten solarthermische Niedertemperaturanwendungen weltweit mit fossilen Boilern mithalten.

Wagner ging auch auf einige Faktoren ein, die das Wachstum der solarthermischen Industrie einschränken. Neben der Begrenzung auf 250 °C für heißen Dampf aktueller Konzentrationstechnologien, sprach er auch über den begrenzten Platz bestehender Produktionsanlagen. Für ihn bedeutet diese räumliche Einschränkung, dass besonders in Asien in den nächsten Jahren neue Produktionsfabriken gebaut werden würden.

Die Rentabilität richtig berechnen

Tobias Schwind von Industrial Solar (link is external) präsentierte mehrere Kalkulationen des „Internen Zinssatzes“ oder Internal Rate of Return (kurz IRR) für konzentrierende Solarthermieanwendungen. Dieser Ansatz eigne sich besser, um die Profitabilität eines Projektes zu berechnen als die Amortisationszeit. Der Hauptgrund dafür ist, dass Investitionen in erneuerbare Energien immer Langzeitinvestitionen in eine neue Infrastruktur sind. Deshalb kann man erneuerbare Energien nicht mit anderen Investitionen wie der Anschaffung neuer Produktionsmaschinen für das Kerngeschäft vergleichen. Denn letztere haben eine viel kürzere Amortisationszeit.

Schwind betonte außerdem, dass der IRR durch eine große Anzahl an Faktoren wie die Anlagengröße, Zinssätze oder Förderungen beeinflusst wird und die IRR-Erwartungen für ein Projekt daher das spezifische Risiko-Profil dieses Projektes auch widerspiegeln sollten.

Kunden möchten Sicherheit und Service

Christian Holter von der österreichischen Solid GmbH sprach über die Erfahrungen, die sein Unternehmen mit Energiedienstleistungsunternehmen gemacht hat. Solid hat sich auf große Solarthermiesysteme mit Leistungen über 350 kW spezialisiert. Er betonte, dass Kunden

immer vorsichtig seien, wenn es darum geht, ihr eigenes Geld zu investieren und dass sie einen finanziellen Anreiz in einem Projekt sehen müssten, um zu investieren.

Seiner Erfahrung nach ist einer der Hauptgründe, warum nicht investiert wird, dass die Kunden Angst vor den Risiken einer unbekannteren Technologie hatten. Das trifft auf die Solarthermie zu, da viele Kunden keine wirkliche Vorstellung davon haben, ob es Risiken gibt und wenn ja, welche. Außerdem vermissen die Kunden oft das Gefühl einen wirklichen Vorteil (wie sofortige Einsparungen oder Wartungsservices) durch eine Solarthermieanlage zu haben, wenn sie zu Beginn zunächst eine Menge Geld in die Anlage investierten.

Außerdem musste eine Solarthermieanlage vor ihrer Anschaffung fast immer mit anderen Investitionen konkurrieren, wenn sie aus dem Budget für das Kerngeschäft bezahlt werden sollte und wurde deswegen oft doch nicht angeschafft, weil der Kunde lieber mehr ins Kerngeschäft investieren wollte.

Solid hat seine Schlüsse aus diesen Erfahrungen gezogen und geht deswegen nun Langzeitverträge mit seinen Kunden ein. Da Solid sich dabei um Betrieb und Wartung der Anlagen kümmert, nimmt das Unternehmen seinen Kunden die Angst vor technologischen Risiken. Ein weiterer Vorteil ist, dass die Überwachung der solarthermischen Systeme relativ einfach und aus der Ferne erfolgen kann, was gleichzeitig das Fehlrisiko während des Betriebs deutlich verringert. Wird das System gleich zu Beginn optimiert kann das sogar zu bis zu 20 % höheren Rendite führen.

... lesen Sie hier weiter

www.sonnewindwaerme.de/solarthermie/erfolgreiche-geschaeftsmodelle-fuer-solarthermie-gewerbe

Hier ist der Artikel zuerst erschienen, sie finden ihn auch in der News-App „SWWapp“ (www.sonnewindwaerme.de/alle-news-app).

Den englischen Artikel finden Sie hier: www.sunwindenergy.com/solar-thermal/new-business-models-commercial-solar-thermal.