

Macher | Märkte | Strategien

www.baumarktmanager.de

Hornbach in Halle

MARKT OHNE FIRLEFANZ

Nummer 156 am Netz

Frank Prast, Marktleiter (li.),
und Wolfer Ketzler, Mitglied
des Vorstandes bei Hornbach

Baumarkttest

Mitarbeiterverhalten

Digitalisierung

Kundenwissen aktiv nutzen

Energiemanagement

Kraftwerk auf dem Dach



Baumärkte müssen nur ihre Dachfläche zur Verfügung stellen. Das schont die Umwelt und verringert die Betriebskosten.

HANDEL ENERGIEMANAGEMENT

Kraftwerk auf dem Dach

Damit sich Baumärkte unabhängiger von steigenden Energiekosten machen können, bieten sich inzwischen Sonnenpartnerschaften oder Eigenstrommodelle an. Der Händler muss nicht vielmehr als seine Dachfläche zur Verfügung stellen.

Eine Photovoltaikanlage auf dem Dach ist eine gute und profitable Idee, wenn da nicht die Anschaffungskosten und der Aufwand wären... Gedanken wie diese halten viele Gewerbetreibende davon ab, ihren eigenen Strom zu produzieren. Mit einer Sonnenpartnerschaft bietet Vattenfall jetzt eine Lösung, um aus der Kraft der Sonne günstig Strom zu erzeugen und gleichzeitig zur Reduzierung der CO₂-Emission beizutragen. Auf diese Weise können kleine und mittelständische Unternehmen und Gewerbebetriebe ihre eigenen Dachflächen zur Produktion von Photovoltaik-Strom nutzen – ohne selbst in die Errichtung und den Betrieb investieren zu müssen. „Pachten statt selber bauen“ lautet das Prinzip der Sonnenpartnerschaft. Vattenfall investiert in die Installation der Anlage auf dem Gewerbedach und übernimmt damit alle anfänglich entstehenden Kosten sowie – im Auftrag des Kunden – Wartung

und Betriebsführung. Es fallen weder Netznutzungsgebühren noch Stromsteuer an, die EEG-Umlage auf selbst erzeugten Strom wird nur anteilig fällig. So sparen die Kunden bereits ab dem ersten Jahr und können den erzeugten Solarstrom selbst nutzen.

Installation der PV-Anlage

Ob die Dachfläche über die statischen Voraussetzungen verfügt, prüft ein Experte bei der Begutachtung des Daches und erstellt hieraus ein Richtpreisangebot. So kann der Kunde die Wirtschaftlichkeit der Anlage für seinen Betrieb schnell beurteilen. Basis der Sonnenpartnerschaft ist der Dachnutzungsvertrag. Er gestattet dem Energieversorger die Installation der Photovoltaikanlage auf dem Gewerbedach. Durch den Anlagenpachtvertrag wird der Sonnenpartner zum Betreiber der Photovoltaikanlage und kann den erzeugten Solarstrom vollständig selbst nutzen. Vattenfall kümmert sich im

Auftrag des Sonnenpartners um die regelmäßige Wartung und die Betriebsführung der Photovoltaikanlage, sorgt für die Erträge und einen problemlosen Betrieb über die gesamte Lebensdauer. Dazu wird optional ein Vertrag zur Betriebsführung geschlossen. Den Kunden wird Zugang zum Monitoringportal von Vattenfall gewährt, über das sie jederzeit die Erzeugungsdaten der Anlage abrufen können. Vattenfall übernimmt die technische Betriebsführung der Anlage im Auftrag des Kunden und ist für Reparaturen und die meisten Ersatzteile verantwortlich.

Vattenfall bietet die Sonnenpartnerschaft in zwei Varianten: Bei der nachhaltigen Sonnenpartnerschaft pachten die Kunden die Solaranlage über einen Zeitraum von in der Regel 20 Jahren. Anschließend geht die Solaranlage in ihr Eigentum über. Bei der flexiblen Sonnenpartnerschaft beträgt die Pachtdauer der Anlage zunächst mindestens acht Jahre. Danach entscheidet der Kunde, ob er den Pachtvertrag verlängern, die Anlage kaufen oder sie zur weiteren Nutzung an Vattenfall übergeben will. In dieser Variante können auch Mieter von Gewerbeimmobilien vom selbst erzeugten Solarstrom profitieren.

Flexible Partnerschaft

„Durch den Wegfall von Abgaben auf selbst verbrauchten Solarstrom können Gewerbetunden ihre Betriebsausgaben für Strom kurzfristig senken. Mit diesen Einsparungen können die Kunden dann direkt das Anlagevermögen finanzieren“ sagt hierzu der Projektleiter Valentin Voigt von Vattenfall. „Für Mieter von Gewerbeimmobilien eignet sich besonders die flexible Sonnenpartnerschaft. Der Dachnutzungsvertrag wird in diesem Fall zwischen Vattenfall und dem Vermieter der Gewerbeimmobilie abgeschlossen. Das garantiert den Weiterbetrieb der Photovoltaikanlage auch für den Fall, dass der Mieter die Sonnenpartnerschaft nicht fortführen möchte“, so Voigt.

Ein so genanntes Eigenstrommodell bietet auch das Innovationsnetzwerk Kälteanlagen & Speichertechnik (INKaS) aus Köln. INKaS ist ein thematisches Leitnetzwerk des Bundeswirtschaftsministeriums und unterstützt Anwender aus Industrie und Gewerbe und dem Wohnungsbau sowie Kommunen bei der geförderten Vorplanung und Implementierung kosteneffizienter

Anlagentechnologien. Das Unternehmen kombiniert über 30 marktverfügbare und innovative Einzeltechnologien zu ganzheitlichen Anlagenkonzepten. Ziel ist die objektoptimierte und energieeffiziente Strom-, Wärme-, Dampf- und Kälteerzeugung in Kombination mit thermischen und elektrischen Speichertechnologien.

Eigenstrom ohne Eigeninvestition

Das INKaS-Eigenstrommodell bezeichnet ein Gewerbestromkonzept zur Stromkostenreduktion. Dabei investiert das unternehmerische INKaS-Konsortium in eine PV-Anlage auf dem Dach des Gewerbetpartners, zum Beispiel eines Baumarkts. Dieser vermietet seine Dachfläche gegen eine Dachpacht. Eigner der Solaranlage bleibt das INKaS-Konsortium, Betreiber der Anlage wird der Baumarkt. Der erzeugte Solarstrom vom Baumarktdach wird zur Deckung des Stromverbrauchs im Baumarkt eingesetzt. Dieser Eigenstrom ist ab Vertragsabschluss für die kommenden zehn Jahre im Durchschnitt zehn Prozent unter dem Marktpreis. Durch diese Kostenfixierung ergibt sich eine zehnjährige Kostensicherheit und sofortiger Kostenvorteil durch langfristig gesenkte Nebenkosten.

Beim INKaS-Eigenstrommodell muss der Gewerbestromabnehmer keine Investitionskosten für die Solaranlage auf sich nehmen, sondern generiert sogar Zusatzeinnahmen durch die Verpachtung seiner Dachfläche. Da der Baumarkt als Betreiber der Anlage auftritt, erhält er für den nicht selbst verbrauchte Strom nicht nur die EEG-Vergütung, sondern spart aufgrund der angepassten EEG-Umlage für Eigenstromverbrauch, sogar 60 Prozent der EEG-Umlage. Vergleichbar ist ein solches Modell mit einem Leasingvertrag.

Die zumeist ungenutzte Dachfläche der Baumärkte sind nahezu ideale Nutzflächen zur Installation von aufgeständerten Solarpanelen. Ab einer Gesamtdachfläche von ca. 2.400 m² ist eine Größenordnung erreicht, die sowohl für den Baumarkt, als auch die INKaS-Partner eine interessante und lohnenswerte Projektgröße darstellen.

Gesamtvorteil am Praxisbeispiel

Zur Veranschaulichung des INKaS-Strompreismodelles dient der Energieverbrauch eines Baumarktes mit ca. 350.000



Der Energieversorger oder das Leitnetzwerk investiert in die PV-Anlage und instlliert sie auch auf dem Dach des Baumarktes.

kWh Stromverbrauch. Der durchschnittliche spezifische Anlagenenertrag einer PV-Anlage liegt bei etwa 1.000 kWh pro kWp (Spitzenleistung von Photovoltaik Modulen wird in der Einheit kWp (Kilowatt peak)) installierter Leistung. Bei einem Eigenverbrauchsanteil von 90 Prozent und einer Anlagenleistung von 300 kWp liegt der durchschnittliche Gesamtvorteil für den PV-Betreiber eines Baumarktes, bei einer Laufzeit von 20 Jahren, jähr-

lich bei ca. 12.800 E, was einem Gesamtvorteil von ca. 256.240 Euro entspricht. Dazu bietet INKaS ein kostenfreies Energieaudit zur Identifizierung von Energieeinsparpotenzialen bei Gebäuden und Prozessen, ein gefördertes Technologiekonzept unter Berücksichtigung neuester Technologien und unterstützt Unternehmen bei der technischen Umsetzung und Recherche geeigneter Investitionskostenzuschüsse.

