

Große thermische Solaranlagen

Strategien zur Marktentwicklung

Carsten Kuhlmann

15.9.06

Soltec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Agenda

1. Facts

1.1. Marktsituation DE

1.2. Technische Voraussetzungen (Anlagentypen)

1.3. Normen und Richtlinien

2. Hindernisse

2.1. Investoren / Nutzer

2.2. Spitzer Bleistift

2.3. „Schlechte Botschaften“

3. Lösungen

3.1. Solarthermie einen Ort geben

3.2. Solarthermie eine Funktion geben

3.3. Solarthermie einhe Dimension geben

3.4. Solarthermie einen Sinn geben

4. Rahmenbedingungen

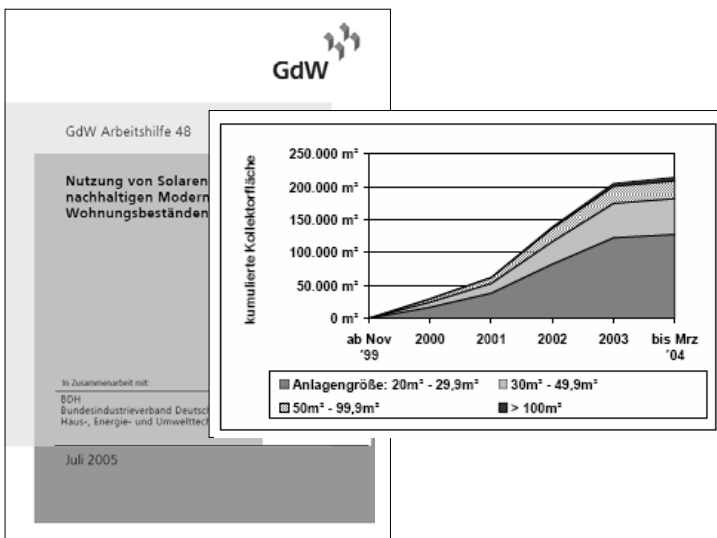
Soltec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Anteil GA im Markt DE ist gering



Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Anteil GA im Markt DE ist gering

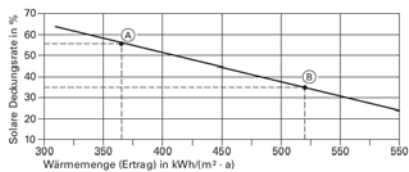


Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Warmwasserbereitung führend

Warmwasseranlagen dominieren den Solarthermiemarkt im Geschosswohnungsbau.

Das wird auch in nächster Zeit so bleiben, weil:

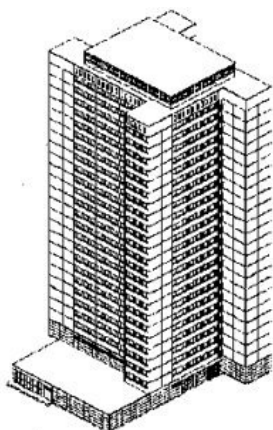


Anlagen zur Warmwasserbereitung sind wirtschaftlich einfacher darzustellen als andere Lösungen

Warmwasserbereitung führend

Warmwasseranlagen dominieren den Solarthermiemarkt im Geschosswohnungsbau.

Das wird auch in nächster Zeit so bleiben, weil:

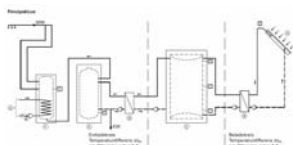


Das Verhältnis von Nutzfläche zu Dachfläche läßt in der Regel kaum andere Techniken (z.B. Solare Heizungsunterstützung) zu.



6002 Teil 1

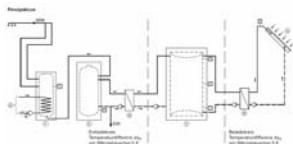
VDI Richtlinie verhilft Investoren und Nutzern zu guten Anlagen und vermittelt damit Sicherheit.



Solaranlagen im Geschosswohnungsbau sind zwar grundsätzlich Projektgeschäfte, aber es zeichnet sich eine Standardisierung ab.

Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Standardisierung von Auslegungsrichtlinien führt zu standardisierten Baugruppen



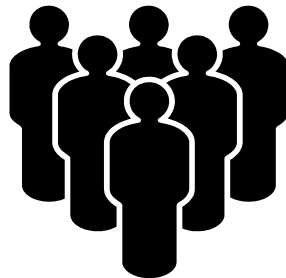
Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Hindernisse



Das vermeintliche Dilemma

Investor \neq Nutzer



Der Bleistift ist spitz...

Das tatsächliche Dilemma:

Die Anlagen (TWW im MFH) mit den niedrigsten solaren Wärmepreisen, werden mit den spitzesten Bleistiften gerechnet.



... aber die Botschaften passen nicht!



... aber die Botschaften passen nicht!

Klar rechnet
sich das!



... aber die Botschaften passen nicht!

Klar rechnet
sich das!

Außerdem ist das
alles
viel lukrativer
als im
Einfamilienhaus.



... aber die Botschaften passen nicht!

Klar rechnet
sich das!

Außerdem ist das
alles
viel lukrativer
als im
Einfamilienhaus.

Und was
machen Sie,
wenn der
Liter Öl 5,- €
kostet?



... aber die Botschaften passen nicht!

Klar rechnet
sich das!

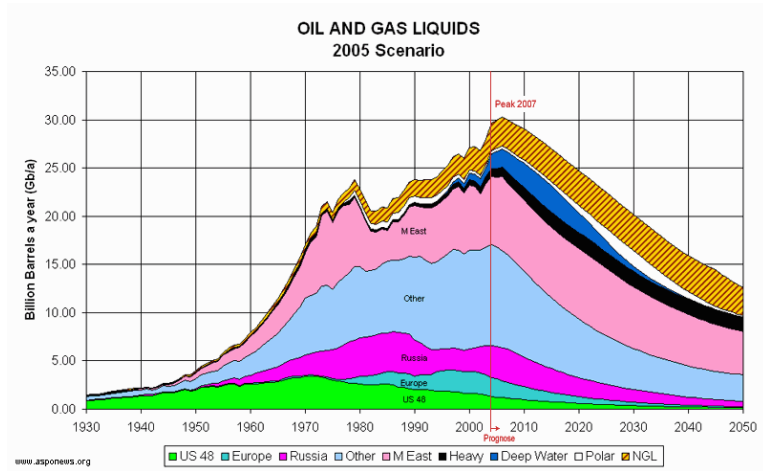
Außerdem ist das
alles
viel lukrativer
als im
Einfamilienhaus.

Und was
machen Sie,
wenn der
Liter Öl 5,- €
kostet?

Ist doch nicht Ihr Geld,
können Sie umlegen!



Dazu kommt: Je höher der Ölpreis...



Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... desto mehr Scharlatane tummeln sich ...



Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... auch auf dem Solarmarkt

Solaranlage
Erstmals wirtschaftlich
auf Miethäusern

Mit einem neuen
de warmen Betrieb
werden. Die warm
für den Einsatz an



! **70% Deckung!**

Megasolar

€ 10.092,-
-€ 1.404,-
€ 8.688,-
-€ 1.404,-
€ 7.284,-



Es geht auch ohne ÖL!

Bis zu **50%**
Deckung des
Heizenergiebedarfs

Bis zu **80%**
Deckung des
Warmwasserbedarfs

**Power-
speicher**

Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

Lösungen

Solaranlagen im Geschosswohnungsbau

brauchen ...

Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... einen Ort



Keine optischen Stolpersteine

Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... einen Ort



Keine optischen Stolpersteine

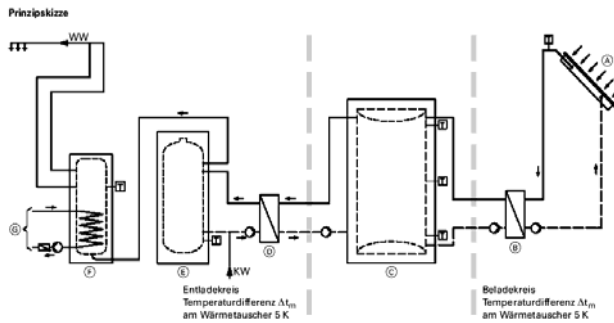
Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... eine Funktion



Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... eine Funktion



Systeme kommunizieren!

Soitec 2006
BDH
Carsten Kuhlmann

... eine Dimension

**Berechenbare
Erträge**

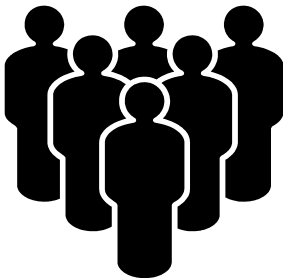
**Berechenbare
Einsparungen**

**Kalkulierbare
Kundenbindung**

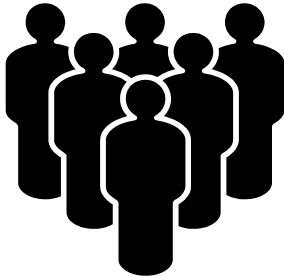
**Nachvollziehbare
Entscheidung**

Keine falschen Erwartungen wecken!

... einen Grund

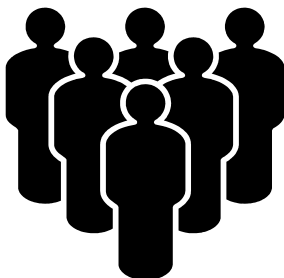


... einen Grund



**Unabhängigkeit von
Energiepreissteigerungen**

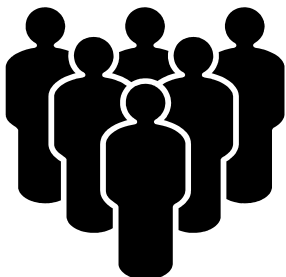
... einen Grund



**Unabhängigkeit von
Energiepreissteigerungen**

Freude als Nutzer

... einen Grund

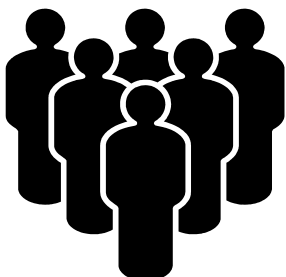


**Unabhängigkeit von
Energiepreissteigerungen**

Freude als Nutzer

Stolz als Betreiber

... einen Grund



**Unabhängigkeit von
Energiepreissteigerungen**

Freude als Nutzer

Stolz als Betreiber

→ Die gleichen Motive wie im EFH

Rahmenbedingungen

Rahmenbedingungen

Erhöhung der Förderquote im MAP

Erhöhung der Förderquote im MAP

Rechtssicherheit (Abrechnung / Umlage)

Erhöhung der Förderquote im MAP

Rechtssicherheit (Abrechnung / Umlage)

Freiwilligkeit beibehalten

Viel Erfolg!

Vernünftig einbinden!

Kalkulierbar machen!

Einfach fördern!