

11/2014

12. Dezember 2014

## Im Rückblick: HEA-Marktpartnerkongress 2014

**Am 5. und 6. November referierten und diskutierten rund 130 Experten aus Energieversorgung, Industrie, Handwerk und Wissenschaft im Berliner Mövenpick Hotel beim HEA-Marktpartnerkongress 2014 über Status und Perspektiven der Energiewende, Zukunftsfähigkeit technischer Innovationen und vielversprechende Geschäftsfelder im Markt für Energiedienstleistungen. Betont wurde immer wieder die Notwendigkeit des gemeinsamen Handelns aller Marktpartner. Nur ein partnerschaftliches Auftreten aller Marktakteure in der Energiewirtschaft führt zu Effizienzsteigerungen beim Nutzer und damit zum Geschäftserfolg.**

Die Energiewende hält viele wirtschaftliche Optionen bereit, daher wird sich der deutsche Energiemarkt auch langfristig positiv entwickeln, diese Meinung vertrat Dr. Christoph Maurer vom Aachener Beratungsunternehmen Consentec im Rahmen des Kongresses. Er schränkte aber gleichzeitig ein: „Eine Reihe von Hindernissen, darunter politische Rahmenbedingungen, hohe Transaktionskosten oder fehlende Transparenz hemmen die aktuelle Marktentwicklung. Zur Bewältigung der Energiewende kommen wir daher an einem langfristigem Transformationsprozess des gesamten Energiesystems nicht vorbei“. „Um diesen Prozess positiv zu gestalten, werde Innovationskraft und Kreativität benötigt,“ so Maurer. Das bedeute aus seiner Sicht auch, dass alle Beteiligten – von den Energieversorgern über die Wohnungswirtschaft, die Industrie bis hin zum Handwerk – ihre Marktstrategien überdenken und gemeinsam nach neuen Lösungen suchen müssen.

Aus Sicht des HEA-Vorsitzenden Uwe Schönberg sind Informationsdefizite mit ausschlaggebend für eine mangelnde Umsetzung von Effizienzmaßnahmen in der Praxis. Dem kann nur durch qualifizierte Energieberatung abgeholfen werden. Im seinem Statement vertrat er die Auffassung, dass kompetenter Erstinformation und Fachberatung eine Schlüsselrolle zukommen. Bei der Ansprache potenzieller Sanierer muss der „Mehrwert energieeffizienter Gebäude“ eindeutig im Mittelpunkt der Marktkommuni-

# PRESSEINFORMATION

kation stehen. Geld sparen und Mehrwert schaffen, lautet hier die Botschaft an den Bauherrn!

Prof. Dr-Ing. Thomas Bauernhansl, Leiter des Instituts für industrielle Fertigung und Fabrikbetrieb (IFF) der Universität Stuttgart, referierte über Energieeffizienz in Gewerbe und Industrie. Fazit seines Vortrags: Energieeffizienz kann hier aus seiner Sicht zum Erfolgsfaktor und zum Treiber für eine positive Unternehmensentwicklung werden. Neue Geschäfts- und Finanzierungsmodelle können dabei ungenutzte wirtschaftliche Potenziale heben.

„Es ist wichtig, die Interessen aller Teilnehmer am Markt für Energieeffizienz zu wahren“, betonte HEA-Geschäftsführer Dr. Jan Witt. „Es geht dabei darum, den Nutzen beim Anwender zu erhöhen, denn Nutzerakzeptanz in Zusammenhang mit dem Einsatz von Technik ist naturgemäß der stärkste Marktfaktor“, so Witt weiter. Er hob in diesem Zusammenhang auch noch einmal die wichtige Rolle der Energiegemeinschaften hervor, mit denen sich die HEA in besonderer Weise verbunden fühlt. Energiegemeinschaften agieren als regionale Netzwerke und haben hier ein Alleinstellungsmerkmal. „Das liegt an der besonderen Brückenfunktion der Gemeinschaften zwischen Fachhandwerken, Geräteindustrie, Fachgroßhandel, Architekten, Fachplanern und Energieunternehmen“, erklärte Witt.

Im Rahmen von fünf Fachforen wurden wichtige Themenbereiche vorgestellt und zur Diskussion gestellt.

## **Flexible Laststeuerung: Wunsch oder Vision?**

Demand Side Management (DSM) könnte die Unsicherheiten bei der Stromerzeugung aus volatilen Erneuerbaren Energien ausgleichen, indem Lasten aus Spitzenzeiten in lastschwache Zeiten verlagert werden. Da solche Verschiebungen aber zeitlich limitiert sind, ist DSM nicht ohne Weiteres einsetzbar. „Das Potenzial richtet sich nach verschiedenen Anwendungen und Wirtschaftssektoren“, sagt Tim Drees von der RWTH Aachen. Insbesondere Unternehmen, die mehrstufig produzieren, etwa in der Papier- oder Zementindustrie, eignen sich besonders für Steuerungssysteme.

# PRESSEINFORMATION

Darüber hinaus ist DSM auch in privaten Haushalten denkbar. Da Vorgänge wie Waschen, Spülen oder Trocknen grundsätzlich nicht an feste Zeiten gebunden sind, ist das theoretische Lastverschiebungspotenzial hier in der Summe sogar höher als in Gewerbe und Industrie.

Möglichkeiten der Lastenverschiebung erkennt auch Karlheinz Reitze, Geschäftsführer bei Stiebel Eltron und stellvertretender HEA-Vorsitzender, insbesondere im Wärmebereich von Bestandsgebäuden: „Mit einer höheren Integration von Wärmepumpen könnten wir die Potenziale gut nutzen.“ Leider lässt sich DSM aufgrund der hohen Dispersität privater Haushalte bislang schwer realisieren. Hinzu kommt, dass viele Verbraucher hohe Kosten und Unzuverlässigkeiten befürchten. Auch die Netzbetreiber sind skeptisch: „Aufwand und Kosten von DSM sind unverhältnismäßig hoch“, meint Christian Schorn vom Energieunternehmen EnBW. „Die bessere Ausnutzung der Netze halte ich aktuell für sinnvoller als die Lastverschiebung.“

Zwar werden Energiemanagementsysteme derzeit von vielen großen Energieversorgern erprobt. „Aber in Privathaushalten ist der Wunsch leider noch höher als die tragfähige Vision“, so das Fazit des DSM-Experten Dr. Hans Schäfers, Leiter Forschung am Center for Demand Side Integration der Hochschule für Angewandte Wissenschaft (HAW), Hamburg.

Einig waren sich aber alle Experten, dass DSM ein unverzichtbarer Bestandteil einer intelligenten Energiestruktur sein wird, ob auch im Haushalt, bleibt abzuwarten.

## **Zusammenrücken auf dem Smart Home Markt**

Eine andere Anwendung, die große Hoffnungen weckt, aber noch auf ihren großen Durchbruch wartet, ist die intelligente Gebäudevernetzung, besser bekannt unter dem Begriff „Smart Home“. Experten prognostizieren diesem Markt langfristig ein hohes Wachstum. Laut Berechnungen der Unternehmensberatung Deloitte wird der Markt jährlich um 20 Prozent allein in Europa steigen. In einer aktuellen Studie hat das Beratungsunternehmen die wesentlichen Treiber aber auch die Hemmnisse für Smart Home ausgemacht: Die Verbreitung moderner Technologien, wie Smartphones und Tablets, der Bedarf an effizienten Energiemanagement-

# PRESSEINFORMATION

systemen sowie gesellschaftliche Entwicklungen, die nach mehr Sicherheit und Komfort verlangen, sorgen für Wachstum. Hemmnisse sind komplexe Installationen und intransparente Kosten. „Zudem können Verbraucher bei der Fülle von Anwendungen schnell den Überblick verlieren“, erklärte Deloitte-Berater Menes Kum.

Damit Smart Home auf dem Massenmarkt bestehen kann, bedarf es nicht zuletzt universeller Anwendungen, die unkompliziert miteinander vernetzt werden können. „Die Kompatibilität vieler Produkte war bisher problematisch“, sagt Adalbert Neumann, Vorsitzender der Geschäftsführung der Busch-Jaeger Elektro GmbH und ehrenamtlich aktiv u. a. im HEA-Vorstand und als Vorsitzender von KNX Deutschland. „Daher sei das Zusammenrücken unterschiedlicher Player wichtig“, so Neumann weiter. Übrigens: 80 Prozent der Entscheidungen über ein Smart Home-System treffen Frauen. Bei ihnen steht die Sicherheit an erster Stelle. Daher sollten Marketing und Vertrieb diese Zielgruppe unbedingt in ihre Überlegungen und Planungen mit einbeziehen.

Erfolgreich am Markt ist die Energieversorgung Offenbach AG (EVO) unterwegs, die seit einiger Zeit Smart Home Produkte vertreibt. Die EVO-Produktmanager Claudia Heissler und Christian Wedekind zeigten auf, welche Möglichkeiten das EVO Smart Home dem Kunden bietet. Außerdem beschrieben die beiden Experten, wie die EVO AG bei der Vermarktung des Produktes abseits der Commodities vorgeht und welche Erfolge es inzwischen zu verzeichnen gibt.

## **Partnerschaften schaffen Mehrwert**

Allein 75 Prozent der 19 Millionen Bestandsgebäude in Deutschland müssen energetisch saniert werden. Das erfordert eine fundierte Energie- und Fachberatung, vor allem wenn man sich die vielen Normen, Vorschriften oder komplexen Technologien vor Augen führt. Auch die notwendigen Investitionen bleiben viel zu oft aus, weil das unübersichtliche Produktangebot die Menschen überfordert. Umso wichtiger sind fachkompetente Beratungsstellen für den Kunden. „Die lassen sich allerdings nur durch Kooperationen und Gemeinschaften aufbauen“, sagt Oliver Born, Leiter

# PRESSEINFORMATION

Verbandsmarketing bei Dehn + Söhne. „Wir wollen innovative Lösungen und Produkte, dafür brauchen wir gute Beziehungen.“

Um im Markt bestehen zu können, müssen Energieunternehmen neue regionale Partnerschaftsmodelle mit dem Fachhandwerk entwickeln, so Dr. Steffen Frischat von der HSE AG in Darmstadt. Energiedienstleistungen sind dabei Hoffnungsträger und könnten zum Aufbau neuer Wertschöpfung beitragen. Sie bieten darüber hinaus eine zusätzliche Differenzierung im Wettbewerb und leisten einen wesentlichen Beitrag zur Kundenbindung (und Rückgewinnung). Aus seiner Sicht werden Handwerker in solchen Kooperationsmodellen die Schlüsselposition einnehmen, da sie für Vertrieb und die Erbringung der Energiedienstleistungen vor Ort beim Kunden zuständig sind. Aber: Partnerschaft braucht Vertrauen, viel Transparenz und Verständnis für die andere Seite und Menschen, die die Welten verbinden können. [ÖB]

## Mehr Effizienz in der Wohnungswirtschaft

Auch die Wohnungswirtschaft ist bestrebt den Energieverbrauch in ihren Liegenschaften zu senken. Laut Peter Koss von Stiebel Eltron kann das durch verschiedene Baumaßnahmen erreicht werden. „Moderne Anlagentechniken lassen aber die meiste Freiheit in der Gestaltung zu“, meint Koß. Zudem seien sie einfach zu installieren und hätten eine geringe Amortisationszeit. Beim Thema Energieeffizienz spielen natürlich auch die Mieter eine wesentliche Rolle. Viele kennen ihren Stromverbrauch erst dann, wenn die jährliche Heizkostenabrechnung ins Haus flattert. „Das reicht nicht“, bemängelt Dr. Mirko-Alexander Kahre von der Ista. Das Unternehmen hat sich auf monatliche Funkablesungen spezialisiert. Wie sich zeigt, verbrauchen Mieter, die eine monatliche Abrechnung erhalten, im Schnitt 9 Prozent weniger Energie. „Durch die regelmäßige Information hat der Mieter volle Transparenz“, sagt Kahre. „Das regt ihn zum Energiesparen an.“

Energieeinsparungen verspricht auch das Contracting: Da sein eigener Geschäftserfolg davon abhängt, liefert der Contractor seinen Kunden die Wärme so effizient wie möglich. Auch die Sanierungskosten sind beim Contracting in der Regel niedriger als bei einer Eigensanierung. „Unter

# PRESSEINFORMATION

dem gegenwärtigen Mietrecht ist Contracting jedoch so gut wie unmöglich“, bedauert Immo Klaus Drobnik von der Nymoen Strategie Beratung. Er weist auf eine aktuelle Studie des BDEW hin, die zeigt, dass das Gebot der Warmmietenneutralität erhebliche Benachteiligung für die gewerbliche Wärmelieferung bedeutet. Nun hofft man auf eine von der Bundesregierung angekündigte Anpassung im Mietrecht.

Bildquellen: HEA

**Über die HEA:** Die HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V. hat ihren Sitz in Berlin. Sie ist der Marktpartnerverbund der Energiewirtschaft. Mitglieder sind Energieversorger, Unternehmen der Geräteindustrie, die Spitzenverbände der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW, der Elektro- und Elektronikindustrie ZVEI, der Elektro- und Sanitärfachhandwerke ZVEH und ZVSHK sowie des Fachgroßhandels VEG und DGH.

Weiter Pressemeldungen und umfangreiches Bildmaterial finden Sie im **HEA-Pressbereich**.

Motive aus verschiedenen Anwendungsbereichen der Gebäude- und Haushaltstechnik zum kostenlosen Download finden Sie in der **HEA-Bilddatenbank**.

Die HEA bei **Twitter**: Lassen Sie sich die aktuellen Nachrichten per Tweet zusenden.

Im Falle eines Abdrucks bitten wir um Zusendung an die untenstehende Adresse.

**Verantwortlich für den Inhalt:**

HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V. Reinhardtstraße 32, 10117 Berlin, Geschäftsführer: Dr. Jan Witt, Eingetragen ins Vereinsregister am Amtsgericht Charlottenburg: VR 27893 B