

Contracting

Modell für die Zukunft

[08.12.2014] Die Kraft-Wärme-Kopplung bietet auch nach der Reform des Erneuerbare-Energien-Gesetzes Potenzial. Insbesondere Betreibermodelle im Contracting können sich wirtschaftlich lohnen. Voraussetzung ist eine hohe Professionalität bei der Umsetzung von Projekten.

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) 2014 hat zu vielen Verunsicherungen geführt, inwiefern Lösungen im Bereich der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) in Zukunft noch wirtschaftlich umsetzbar sind. Trotz der schwieriger gewordenen Rahmenbedingungen bieten sich auch heute gute Chancen für wirtschaftlich rentable KWK-Projekte. Dafür ist aber eine hochprofessionelle Konzipierung und Umsetzung notwendig. Energiedienstleister und Contractoren können hier den Weg ebnen.

Die Rahmenbedingungen für KWK-Anlagen scheinen kontinuierlich kritischer zu werden. Die klassische Vermarktung für KWK-Strom im Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) leidet unter dem Tiefstand der Erlös Komponente „üblicher Preis“. Die bisherige Alternative, KWK-Strom durch den Einsatz von Bioerdgas nach EEG 2009 lukrativ zu vermarkten, scheidet durch die Neuregelungen nach EEG 2014 nahezu aus. Nicht zuletzt wird nun die Stromeigenversorgung aus KWK-Anlagen durch den neuen § 61 im EEG 2014 zu 30 Prozent an der EEG-Umlagepflicht beteiligt, mit der Tendenz, dass diese auf 40 Prozent steigen wird. So gesehen besteht Grund zur Frage, ob sich der in allen staatlichen Energiekonzepten eingeplante Ausbau des KWK-Anteils auf 25 Prozent der Stromerzeugung tatsächlich einhalten lässt. Es ist daher zu analysieren, unter welchen Gesichtspunkten, mit welchen Konzepten und für welche Zielgruppen KWK-Lösungen künftig sinnvoll umsetzbar sind.

Wirtschaftlichkeit als Maßstab

Rein betriebswirtschaftlich betrachtet nimmt eine KWK-Lösung allein durch ihre immanente Energieeffizienz noch keine vorrangige Stellung gegenüber konventionellen Alternativen wie zum Beispiel Wärme aus dem Gaskessel ein. Hier entscheidet der Markt, indem er mindestens Kostenneutralität gegenüber anderen Lösungen erwartet. Eine Ausnahme bildet momentan noch die Wärmeerzeugung für den Neubau im Immobilienbereich: Hier kann die Kraft-Wärme-Kopplung ihre Vorteile selbst bei Preisaufschlägen zur Geltung bringen, indem die KWK-Wärme die Einhaltung des Gesetzes zur Förderung erneuerbarer Energien im Wärmebereich (EEWärmeG) garantiert oder niedrige Primärenergiefaktoren im Sinne der Energieeinsparverordnung (EnEV) gewährleistet. Allerdings wird der Großteil des deutschen Wärmemarkts nicht durch Gesetze bestimmt, die eine definierte „Qualität der Wärme“ fordern. In diesen Bestandsgebäuden oder Produktionsprozessen muss sich die Kraft-Wärme-Kopplung in erster Linie an der Wirtschaftlichkeit messen lassen.

Eine hohe Wirtschaftlichkeit zeigt sich immer dann, wenn KWK-Projekte primär auf die Selbstversorgung mit Strom ausgerichtet sind. Solche Konzepte zielen auf die Vermeidung von staatlichen Umlagen und Steuern ab, die bei einem Bezug aus dem Netz die Stromrechnung belasten. Die gesetzlichen Neuregelungen legen fest, dass nur die Konzepte an der Umlagenvermeidung partizipieren können, in denen echte Effizienztechnologien zum Einsatz kommen, wie beispielsweise hocheffiziente KWK-Anlagen, qualifizierte Wärmenutzung und Nutzungsgrade von über 70 Prozent. Die entscheidende Frage lautet nun, ob es durch die jüngst beschlossene Heranziehung dieser Eigenversorgungsmodelle zur teilweisen EEG-Umlage weiterhin einen Markt für diese Form der KWK gibt.

In mehreren Contracting-Projekten konnte auch unter den neuen EEG-Regelungen nachgewiesen werden,

dass bei sinnvollen Anwendungsfällen eine hohe Energiekosteneinsparung möglich ist, sodass sich Investitionen in KWK in drei bis fünf Jahren amortisieren. Gute Voraussetzungen haben dabei Projekte, in denen ein gleichmäßig hoher Strombedarf besteht, der idealerweise mit dem Wärme- oder mit dem Kältebedarf gekoppelt ist. Neben Produktionsprozessen bestehen in sozialen Einrichtungen des altersgerechten Wohnens, der Pflege, in Hotels oder in kommunalen Objekten wie etwa Bäderbetrieben gute Voraussetzungen hierfür.

Potenzial weiterhin vorhanden

Ohne Zweifel hat sich die Wirtschaftlichkeit für solche Projekte durch § 61 EEG 2014 verschlechtert. Aber von dem zuvor bestehenden großen KWK-Potenzial ist auch heute noch eine Vielzahl sinnvoller Anwendungsfälle übrig, deren Erschließung sich lohnt. Der Schlüssel zum Heben dieses Potenzials – und damit auch mittelbar der Beitrag zu den gesteckten Klimazielen durch KWK-Erzeugung – liegt in der professionellen Umsetzung von Projekten. Anders ausgedrückt: Der Markt verzeiht jetzt keine Fehler mehr. Dazu muss der gesamte Lebenszyklus einer Anlage im Blick behalten werden, also ein Zeitraum von gut zehn Jahren. Im Einzelnen sind dies die Schritte: Projektentwicklung – technische Projektierung – Anlageneinkauf und Bau – Brennstoffbeschaffung – Vermarktung der Strom-/Wärmeproduktion – Anlagen-Controlling – kostenoptimierte Instandhaltung.

Zunächst entscheidet sich bei der professionellen Planung und Dimensionierung der Anlage nicht nur die Investitionshöhe, sondern auch, ob die KWK-Anlage später im besten Betriebspunkt laufen wird. Wichtig ist darüber hinaus eine optimierte Beschaffung: Das betrifft nicht nur das Investitionsgut selbst, sondern auch die Dienstleistungen und den Brennstoff. Diese beeinflussen aufgrund der kumulativen Wirkung über zehn Jahre die Rentabilität sogar wesentlich stärker. Der zentrale Aspekt ist aber bereits bei der Projektentwicklung zu beachten. Fragen der Finanzierung, der künftigen KWK-Anlage, der Eigentumsverhältnisse und der Betreiberrolle haben wesentlichen Einfluss auf mögliche Förderungen oder den Status hinsichtlich der Stromeigenversorgung. Mit abgestimmten Contracting-Modellen konnte das Unternehmen N-ERGIE Effizienz in zahlreichen Kundenprojekten den Weg für eine KWK-Lösung frei machen, indem diese komplexen Fragestellungen aus Kundensicht transparent gelöst wurden. Festzuhalten bleibt, dass die professionelle Planung und Umsetzung von KWK-Projekten höhere Anforderungen stellt, als dies bei konventionellen Energieanlagen der Fall ist. Um diese Aufgaben zu lösen, gibt es heute geeignete Modelle, Stromeigenversorgung zu betreiben und dennoch die ingenieurtechnische und finanzielle Dienstleistung eines Contracting-Modells in Anspruch zu nehmen. Das ist umso wichtiger, da durch Contracting auch dort Projekte umsetzbar sind, wo Entscheider – bei Amortisationszeiten von drei Jahren und mehr – nicht mehr geneigt sind, Eigeninvestitionen vorzunehmen. KWK-Lösungen sind daher bei einem geeigneten Vorgehen weiterhin zukunftsfähig.

()

Dieser Beitrag ist in der Ausgabe November/Dezember von stadt+werk im Titelthema Kraft-Wärme-Kopplung erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Kraft-Wärme-Kopplung, N-ERGIE, Contracting