

Interview

KWK for Rent

[24.04.2015] Mit einem Mietkonzept will der Anlagenhersteller 2G Energy Stadtwerken und Energieversorgern den weiteren Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) erleichtern. stadt+werk sprach mit 2G-Rental-Geschäftsführer Markus Kruse über das neue Finanzierungsmodell.

Herr Kruse, unter dem Motto „Innovation ohne Investition“ bietet 2G Rental KWK-Anlagen zur Miete an. Was waren die Gründe, ein solches Finanzierungsmodell zu schaffen?

Zu unserer größten Kundengruppe gehören historisch die Energieversorger, Stadtwerke und Contractoren in Deutschland. Diese Branche steht vor der großen Herausforderung der Energiewende, die nicht nur mit einem veränderten Selbstbild dieser Unternehmen, sondern auch mit einem großen Investitionsbedarf verbunden ist. Nach einer aktuellen Umfrage des Bundesverbands der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) unter 265 Stadtwerke-Geschäftsführern hat sich bei mehr als zwei Dritteln die Entwicklung der Strommärkte negativ auf das Geschäftsergebnis ausgewirkt. Damit steht laut BDEW-Hauptgeschäftsführerin Hildegard Müller vor allem bei Stadtwerken weniger Geld für Innovationen und Investitionen in zukunftsfähige Technologien zur Verfügung, die für die Energiewende eigentlich dringend gebraucht werden. Mit unserem Mietkonzept machen wir an diesem Punkt unseren Kunden ein attraktives Angebot und erleichtern Stadtwerken und Energieversorgern den weiteren Ausbau der Kraft-Wärme-Kopplung.

Das Unternehmen 2G ist ja ein Anlagenhersteller. Was sprach für die Gründung einer eigenen Gesellschaft, um das Mietmodell auf den Markt zu bringen?

Der Kunde erwartet heute ein Rundum-Sorglos-Paket. Insbesondere bei einem komplexen technischen Produkt, bei dem immer wieder auch die Finanzierungslösung eine Herausforderung ist. Mit dem Rental-Modell bieten wir unseren Kunden ab sofort eine wirtschaftlich attraktive Lösung an. Von der Auswahl der optimalen KWK-Anlage, über unseren bundesweit flächendeckenden Service bis hin zur passenden Mietlösung, erhält der Kunde bei uns alles aus einer Hand.

Welche Zielgruppe haben Sie mit dem Angebot vor allem im Fokus?

Unser Mietmodell richtet sich in erster Linie an Energieversorger, Stadtwerke und Contractoren – die Energiedienstleister. Wir wollen unsere Kunden durch ein einfaches Mietmodell von langfristigen Investitions- und Finanzierungsüberlegung befreien, bieten jedoch als 2G selbst keine Energiedienstleistungen an. Hierdurch vereinfachen wir Stadtwerken den Einstieg in neue Geschäftsfelder oder den Ausbau ihrer eigenen Contracting-Konzepte. Gerade KWK-Contracting-Modelle sind für Energieversorger- und Dienstleister eine der attraktivsten Möglichkeiten, heute Endkunden langfristig an sich zu binden.

„Mit einem Wärme- oder Kältenutzungskonzept sind KWK-Anlagen sehr rentabel.“

Bis zu welcher Investitionshöhe ist das Mietmodell möglich?

Wir können für die gesamte Produktpalette von der 20 Kilowatt-KWK-Anlage bis hin zum 4,3 Megawatt-Aggregat für den Kunden interessante Mietlösungen anbieten.

Mit welchen Argumenten überzeugen Sie die potenziellen Kunden?

Um den Ausbau der erneuerbaren Energien wie geplant weiter umsetzen zu können, ist der Einsatz von dezentralen, steuerbaren und grundlastfähigen KWK-Anlagen zwingend erforderlich. Dies ist insbesondere auch im Hinblick auf den hohen Wirkungsgrad nicht nur ökonomisch, sondern auch ökologisch sinnvoll. Dadurch, dass die bei der Stromproduktion entstehende Wärme, im Gegensatz zu den herkömmlichen Großkraftwerken, sinnvoll vor Ort genutzt wird, kann ein Wirkungsgrad von über 90 Prozent realisiert werden. Im Gegensatz hierzu erreichen die klassischen Kraftwerke maximal 40 Prozent. Neben den ökonomischen und ökologischen Argumenten überzeugt unsere Kunden auch das Rundum-Sorglos-Paket aus einer Hand. In unserer Mietrate sind bereits neben der KWK-Anlage, der Transport, die Inbetriebnahme sowie viele Versicherungsleistungen enthalten. Ein weiterer Vorteil ist, dass der Kunde erst für seine KWK-Anlage zahlt, wenn diese beginnt, für ihn auch Geld zu verdienen. Die erste Pachtzahlung ist in dem auf die Inbetriebnahme folgenden Monat fällig. Dadurch entfallen Anzahlungen und Vorfinanzierungskosten.

Was geschieht mit den Anlagen, wenn die Mietzeit ausgelaufen ist?

In der Regel ist vorgesehen, dass 2G die vermieteten Anlagen am Ende der Laufzeit wieder zurücknimmt. Auf Wunsch kann der Kunde aber auch drei bis sechs Monate vor Ablauf der Mietzeit eine Kauf- oder Verlängerungsoption nutzen.

Wie schätzen Sie das Marktpotenzial ein und welche Entwicklung erwarten Sie im Markt, wenn die KWKG-Novelle verabschiedet wird?

Das Marktpotenzial für die Kraft-Wärme-Kopplung ist aus unserer Sicht noch riesig. Eine baldige Verabschiedung der KWKG-Novelle könnte den Ausbau positiv beeinflussen, da wieder Planungssicherheit entsteht. Auf der anderen Seite geben wir unseren Kunden mit dem Mietmodell auch die Möglichkeit, in Zukunft flexibel auf veränderte Markt- und Regulierungsbedingungen zu reagieren, ohne dabei an langfristige Investitionen gebunden zu sein. Die Entwicklung geht aber klar hin zu Investitionsentscheidungen für KWK-Anlagen, die unabhängig von der jeweiligen Förderkulisse getroffen werden. Mit einem Wärme- oder Kältenutzungskonzept der Kunden sind KWK-Anlagen in vielen Anwendungsfällen eine sehr rentable Art der Energieversorgung.

()

Dieses Interview ist in der Ausgabe März/April von stadt+werk im Titelthema Finanzierung erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Kraft-Wärme-Kopplung, 2G Energy,