

## **Workshop ‚PV für große Dächer‘ am 26.2.2013**

### **Ergebnisprotokoll**

#### **Begrüßung durch LHH und proKlima**

Von den Veranstaltern proKlima und LH Hannover definiertes Ziel des Workshops ist der Aufbau eines Netzwerks, um Besitzer großer Dächer vorzugsweise in hannoverschen Gewerbegebieten zur Installation von PV-Anlagen zu motivieren.

#### **Vorstellungsrunde**

TeilnehmerInnen in der Reihenfolge der Vorstellung:

Sven Weißenberg, Wirtschaftsförderung LHH  
Astrid Hoffmann Kallen, Klimaschutzleitstelle LHH  
Sabrina Hoffmann, enercity -Netzgesellschaft  
Thomas Voigt, Facility Service Hannover der Sparkasse Hannover  
Martin Denz, Alfasolar  
Björn Langheim, enercity-Netzgesellschaft (Praktikant)  
Heiko Söhnholz, Klimaschutzagentur Region Hannover  
Andreas Lau, Energieberater  
Michael Walking, AS Solar-Projekte  
Gerd Pommerien, AS Solar  
Ute Heda, Klimaschutzleitstelle LHH  
Hartmut Hahn, Solargenossenschaft, PV Fachberater  
Detlef Mencke, Ingenieurbüro Tegtmeier und Mencke  
Dagmar Krüger, Windwärts  
Stefan Dörner, Windwärts  
Stefanie Mittrach, Praktikantin LHH  
Harald Halfpaap, proKlima  
Ines Burandt, LHH Gebäudemanagement  
Heike Hanisch, U.plus-Agentur für Umweltkommunikation  
Eberhard Röhrig-van der Meer, Umweltzentrum Hannover  
Michael Vogtmann, DGS  
Rainer Konerding, Klimaschutzleitstelle LHH  
Dirk Hufnagel, proKlima

#### **Vortrag Vogtmann**

##### **Ergänzungen**

- Gewerbe mit kontinuierlicher Strom-Last ideal für das Projekt geeignet, sie sollten erstes Ziel bei der Ansprache sein.
- Finanzierungssicherheit verändert sich durch veränderte Ausgangsbedingungen: EEG Sicherheit wird es nicht mehr geben, Banken werden sich in der Finanzierung auch mit Sicherheitsaufschlägen, anderen Bonitätsprüfungen etc. beschäftigen. Solarstrom wird ähnlich behandelt werden wie andere Investitionen.

- Problem der Definition der unmittelbaren räumlichen Nähe: Nachbargebäude auf dem gleichen Grundstück oder einem angrenzenden Grundstück (lt. Gutachten der Bundesregierung) anders als 2011 von der EEG Clearingstelle definiert (alles innerhalb eines Niederspannungsbereichs).
- Veränderungen im EEG werden nach der Bundestagswahl 2013 erwartet, das bedeutet derzeit eine weitere Verunsicherung für Investoren.
- Ziel im Projekt sollte es sein, sich zunächst die ‚einfachen‘ Fälle auswählen.
- Es ist ein Modell mit mehreren Mitbetreibern vorstellbar, um die EEG-Umlageverpflichtung zu verringern/vermeiden. Die Mitbetreiber müssten vorab abgeschätzte Strommengen für ihren Bezug verbindlich festlegen.
- Die Abschreibungsmöglichkeiten für KMUs sind sehr günstig und sollten bei der Risikobewertung durch Kreditgeber Berücksichtigung finden. (u.a. 1. Jahr mit 40% Sofortabschreibung, 2. Jahr 20 % Sonderabschreibung usw.)
- Das solare Grünstrom-Privileg nach EEG beträgt derzeit 2 ct/kWh.

## **Diskussion**

### **Rund ums Stromnetz**

- Optimales Ziel wäre die dezentrale Produktion und Verbrauch des Stroms. Hannover hat ein funktionierendes Niederspannungsnetz, da wäre es doch sinnig dieses zu nutzen: Das würde bedeuten, mit dem Netzbetreiber enercity-Netz zusammenarbeiten und ggf. ein umsetzbares Konzept entwickeln statt Konkurrenz und die Verlegung jeder Menge eigener AC Kabel.
- Netzbilanzierung steht dieser Idee derzeit entgegen. Eine reine Durchleitung ist nicht möglich, denn ein Stromhändler muss den Strom im Netz handeln. enercity ist als Netzbetreiber und Stromhändler tätig, hier gibt es vielleicht Lösungen.
- Die Durchleitung durchs öffentliche Netz ist gesetzlich mit diversen Umlageentgelten verbunden, der entstandene Preis ist für private Haushalte ggf. noch interessant, für Gewerbebetriebe in der Regel nicht. Auf korrekte Anmeldung der Anlage nach EEG achten.
- Eine echte Autarkie vom öffentlichen Netz ist bei der Eigennutzung von Strom nicht möglich, ein Restbedarf wird immer über den Versorger geregelt. Hier besteht vielleicht eine Möglichkeit, ein eigenes Hannover-Angebot zu entwickeln. Ein ‚Graustromprodukt‘ mit viel Solaranteil???
- Ist es möglich, das öffentliche Netz in einem Gewerbegebiet ganz oder in Teilen zu privatisieren und was wäre dafür erforderlich? Wer soll das Netz betreiben? Private Netzbetreibergesellschaft nötig. Welche technischen Anforderungen stellen sich?

### **Überlegungen zur Realisierung:**

- Nahziel, auf Eigentümer zugehen, bei denen man die einfache Variante durchführen kann: Eigenes Dach ist vorhanden und die Nutzung des Stroms im eigenen Betrieb ist rentabel.
- Wie viele Projekte könnten innerhalb eines halben Jahres realisiert werden? Rahmenbedingungen sind der entscheidende Zeitfaktor, nicht die technische Umsetzung.
- Wer macht den Aufschlag bei der Kaltakquise?
- IHK und Unternehmerverbände sollten mit ihren Netzwerken einbezogen werden.

- Neben der Idee, einzelne Gewerbegebiete anzusprechen wäre auch eine branchenspezifische Vorgehensweise denkbar, die z.B. mit einer ‚beste Beispiel Veranstaltung‘ startet.
- Bei der Ansprache und Beratung der Firmen sollte auch eine Bringschuld der Firmen deutlich gemacht werden: Stromverbrauch und Lastprofil müssen geliefert werden, um eine sinnvolle Beratung durchführen zu können.
- Erfahrungen der LHH: auch Mieter einer großen Immobilie wollen PV, aus Image und Profitgründen. Vermieter müssen gegenüber den Eigentümern Druck aufbauen. Auch für Vermieter kann eine PV Anlage interessant sein, weil sich darüber u.U. eine Mieterbindung realisieren lässt.
- Wie wird erkannt, wer Mieter und Pächter ist? Für die Ansprache der Betriebe ist es wichtig, entweder Klarheit zu haben oder eine entsprechende Ansprache der Betriebe vorzunehmen. Professionalität geht vor Schnellschuss.
- Im Beratungsmodell muss berücksichtigt werden, dass Eigenstromproduzenten eine Unterstützung bei den Problemen in der Anlagenbetreuung erhalten. Rechtliche und steuerliche Beratung kann nicht vom technischen Berater geleistet werden.
- Erste Ansprache evt. mit Bürgermeisterbrief und Musterbeispiel aus der Region und/ oder Flyer, als Testballon in Gewerbegebiet oder Branche. Beispiel aus Hannover wäre gut.
- Öffentlichkeitsarbeit für das Thema machen: Aufmerksamkeit schaffen, z.B. durch Anzeigen in der Zeitung, die informieren, dass es ein Projekt zu großen PV-Anlagen gibt. Im Anschluss daran mit konkreten Infos nachlegen.

### **Strategie und Umsetzung**

- Ganzheitlicher Aufschlag contra schnelle Lösung
- Zeitdruck für Aktivitäten in diesem Jahr? Mönninghoff als Transporteur der Idee oder auf den neuen OB warten?
- Problem, bei Aktionismus, dass außer schönen Ankündigungen nichts passiert. Strategisches Vorgehen bedeutet auch zeitlichen Vorlauf. Deshalb nächster Schritt Aktionsgruppe, die weiter plant und kommuniziert.
- Strategie entwickeln, bevor Infos rausgehen: Mit neuem OB Veranstaltung mit IHK und Unternehmerverbände im Sinne einer ersten Informations- und Motivationsveranstaltung mit besten Beispielen und den entsprechenden Ansprechpartner wie Solarlotsen, Unternehmen aus der Branche, proKlima etc
- Kompetenzen der bestehenden Arbeitsgruppe bündeln, die Daten der LHH, der Klimaschutzagentur und der Unternehmen nutzen, um möglichst schnell in Aktion zu kommen.
- Strategie erarbeiten: Kriterien nach denen Betriebe ausgewählt werden und Strategie zur Branche entwickeln. Erste Beispielunternehmen für zentrale Veranstaltung sollten schon einbezogen sein, die dann „best practise“ Beispiele auf der Veranstaltung zeigen können. Dann über Berater weitere Unternehmen ansprechen. Auftakt mit breitem Medienecho.
- Ggf. Woche der Sonne als Aufhänger nutzen.
- Landeseigene Gebäude können eine eigene Zielgruppe sein.

- Einrichtung einer Plattform zum informellen Austausch, Stammtisch alle zwei Monate?
- Kredit- oder Punktesystem zur Motivation? Firmen (Handwerksbetriebe) in die Planungen einbeziehen, Netzwerk Modernisierungspartner als möglicher Partner.

Protokoll: Heike Hanisch, U.plus-Agentur für Umweltkommunikation