

Das Projekt wird gefördert von:

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „TIFF (Unkomprimiert)“
benötigt.

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „TIFF (Unkomprimiert)“
benötigt.

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „TIFF (Unkomprimiert)“
benötigt.

Energiedienstleistungspakete im Wärmebereich - Verändern sich Produkte, Akteure und Vermarktungswege?

Dr. Wolfgang Irrek, Wuppertal Institut

.....
Fachgespräch zur EbP-Richtlinie „Ökodesign für die technische
Gebäudeausrichtung“, 29. Oktober 2008, Umweltbundesamt, Berlin



Wuppertal Institut
für Klima, Umwelt, Energie
GmbH

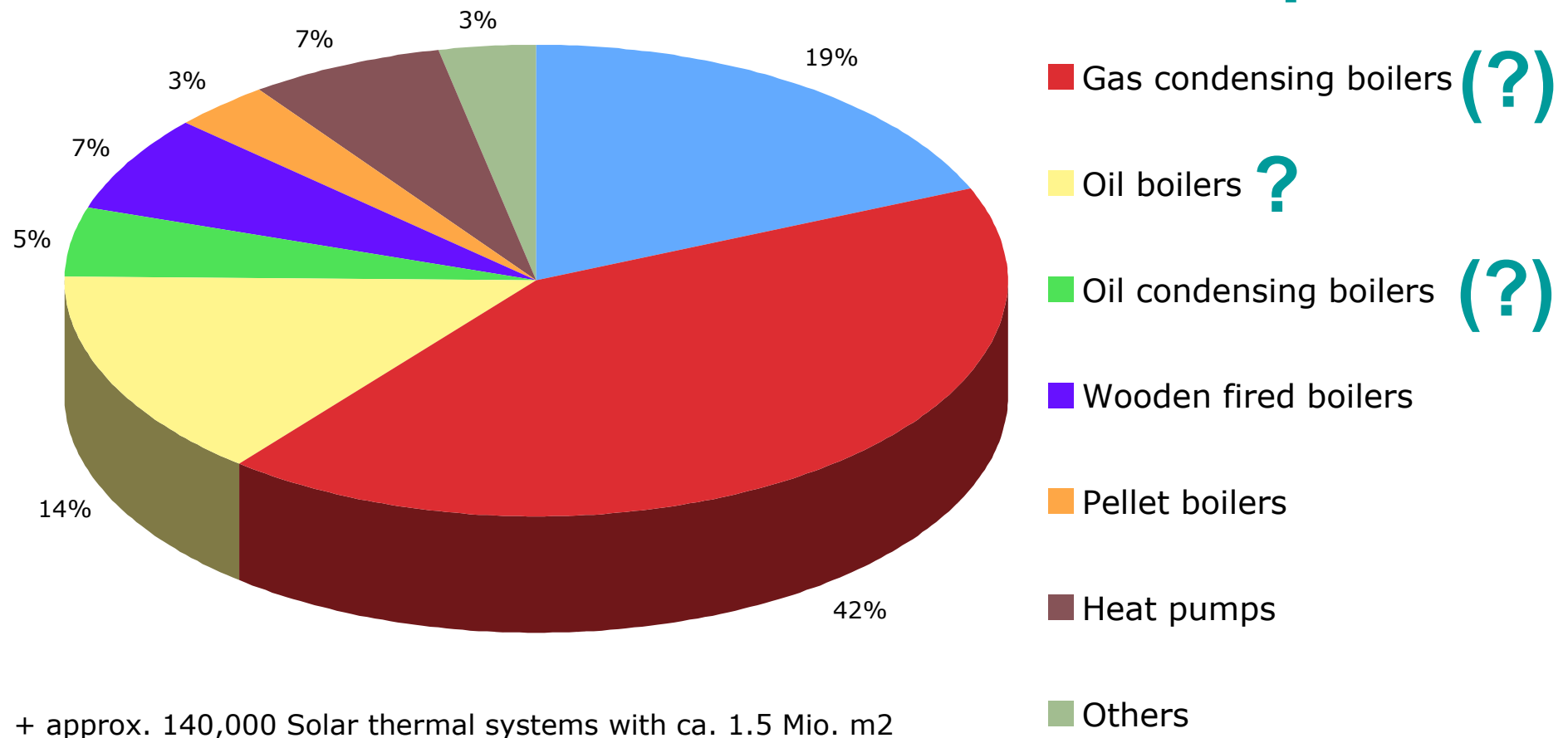
mit 30 Partnern:

BASF, Borderstep, CSCP, Daimler, demea - VDI / VDE-IT, ECN, EFA NRW, FhG IAO, FhG UMSICHT, FU Berlin, GoYa!, GWS, Hochschule Pforzheim, IFEU, Institut für Verbraucherjournalismus, IÖW, IZT, MediaCompany, Ökopool, RWTH Aachen, SRH Hochschule Calw, Stiftung Warentest, Thyssen Krupp, Trifolium, TU Berlin, TU Darmstadt, TU Dresden, Universität Kassel, Universität Lüneburg, ZEW

Stückzahlen im bisherigen Heizkesselmarkt in Deutschland

Welche Produkte bleiben übrig?

Quelle: IKZ Energy 2007



Vertrieb von Produktkombinationen

Heizkessel + Solaranlage + Pumpe + Ventile + Hydraulischer Abgleich

- Was ist daran prinzipiell **neu**?
 - Nur Optimierungsnotwendigkeiten in Bezug auf die notwendige **Qualifikation** für Einbindung Solaranlage, Auslegung Kessel und Pumpe und Systemoptimierung bei Steuerung / Regelung?
 - Zusätzlich: **Kontrollen**
- > **EPBD-Novelle** und ihre Umsetzung



Bisherige Vertriebswege in Europa

Das Beispiel Gas betriebener Standkessel

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „
benötigt.

Quelle: VHK 2007

➤ **Was wird sich ändern?**

Contracting-Unternehmen als Systemoptimierer?

Marktentwicklung im Gebäudebestand

- Zunehmende Nachfrage nach Wärmeservice-Produkten von Energieunternehmen
 - Kommende Regelung der Umlage von Contracting-Kosten im Mietwohnungsbau
 - Weitere Novellierung Heizkostenverordnung
 - Impulse durch Energieausweispflichten?
 - Ausfallbürgschaften für Contracting-Unternehmen (vgl. Vorschlag Wuppertal Institut zum EnergieSparFonds)?
- Aber: Werden Contracting-Unternehmen mehr als die leicht erschließbaren 10-15% Energieeinsparung realisieren?

Neue Produkt-Lieferanten-Kombinationen

Akzeptanz im Markt?

- ArchitektInnen, die Service-Contracting-Pakete für adäquate Raumluft und Warmwasser oder gleich komplette Hausinstallationspakete im **Neubau** vermitteln?

Die „Powerbox“ von
Disch (2008) für Strom,
Wärme, Lüftung,
Wasser inklusive
Solarenergienutzung im
Plusenergiehaus®

Zur Anzeige wird der QuickTime™
Dekompressor „
benötigt.

Wer hat das Know-how für die Systemoptimierung vor Ort?

Marktakteure und ihre Kompetenz

- Hersteller? Produzieren oft nur Komponenten.
- ArchitektInnen? Ohne technische PlanerInnen aufgeschmissen.
- Technische PlanerInnen? Haben nur ihre Technikbereiche vor Augen.
- SchornsteinfegerInnen? Von der Emissionsmessung zur Gesamtsystemoptimierung ist ein weiter Weg.
- Handel? Denken nur in Umschlagshäufigkeit und Handelsspannen.
- EnergieberaterInnen? Verlieren ihre Unabhängigkeit, wenn sie nicht nur zur Optimierung beraten, sondern selbst optimieren.
- HandwerkerInnen? Bekommen dies bislang vom Kunden selten bezahlt.
- Energieunternehmen? Fehlendes Detailwissen; hohe Umsetzungskosten.
- EigentümerInnen? Sind i.d.R. überfordert.

Weitere mögliche Veränderungen bei Marktakteuren

Rollen und Arbeitsteilung

- Hersteller als Komplettanbieter / Contractoren inklusive Service-Vertrag in Kooperation mit Marktpartnern (Handwerk, Holzenergiehof, Reststromlieferung als Ökostrom)?
- Geringere Bedeutung des Handels?
- SchornsteinfegerInnen, die Wärmeservice-Contracting- bzw. Heizungssanierungspakete im Bestand vermitteln?
- EnergieberaterInnen, die zu ContractorInnen oder KontrolleurInnen werden?
- InstallateurInnen, die nur noch montieren?
- Energieunternehmen, die bei Energiedienstleistungspaketen nur an der Differenzen zwischen Einkaufs- und Verkaufspreis der TGA-Komponenten, d.h. an den Skaleneffekten verdienen?
- Neue Versicherungsprodukte bezüglich Einspargarantien?

Wirtschaftliche Effekte

Umsatz, Gewinn und Beschäftigung

- Hersteller: Beschäftigungssicherung und neue Exportchancen auf der einen Seite, Druck auf Margen auf der anderen Seite?
- Marktverluste bei manchen Herstellern, Gewinne bei anderen?
- HandwerkerInnen: Beschäftigungsboom aufgrund erhöhtem Beratungs- und Optimierungsaufwand?
- Neue Jobs für KontrolleurInnen (Inverkehrbringen Produkte; Ausführung gemäß EPBD/EnEV)?