

Pressemitteilung

THEnergy-Studie: Solarstrom ohne Anfangsinvestition wird Realität für Bergbauunternehmen

Externe Investoren setzen vermehrt auf Miet- bzw. Leasing- und PPA-Modelle für Solar-Hybrid-Anlagen

Abgelegene Bergwerke sind oft perfekt für PV-Hybrid-Anlagen geeignet, da sie über die notwendige Fläche verfügen, eine hohe Stromlast während des Tages haben und vor der Herausforderung hoher Preise für Dieselstrom stehen. Solarstrom ist häufig bis zu 70% preiswerter als die Elektrizität der Dieselgeneratoren. Aufgrund der Tatsache, dass viele Bergbauunternehmen in den letzten Jahren mit finanziellen Problemen zu kämpfen hatten, ist das Haupthindernis die Finanzierung. Der größte Kostenblock von Solaranlagen sind die Investitionen, die anfallen wenn die Anlage gebaut wird, also bevor die erste MWh Elektrizität erzeugt wurde. Dieselgeneratoren können in der Regel gemietet werden, der Hauptkostentreiber ist der Treibstoff. Der Dieseltreibstoff muss erst bezahlt werden, wenn er verbraucht wird, d.h. die Ausgaben verteilen sich über die gesamte Lebenszeit der Mine.

Externe Investoren mit Erfahrung im Bereich der erneuerbaren Energien nehmen eine wichtige Rolle ein, um diese Lücke zu schließen. Verschiedene Arten von Investoren haben bereits in erneuerbare Energien investiert. Die Entwicklung wird hauptsächlich durch das niedrige Risiko des Investments getrieben, da Solarenergie technisch ausgereift ist und sichere Zahlungsströme generiert, insbesondere wenn die Marktrisiken zum Großteil von Einspeisevergütungen oder langfristigen Stromlieferverträgen (PPAs) gedeckt werden.

Hierin besteht auch der Hauptunterschied zu Solar-Diesel-Systeme an abgelegenen Minen. Auch wenn ein langfristiger Stromliefervertrag besteht, basiert ein großes Gegenpartei-Risiko, da die Mine in alle Regel der einzige mögliche Abnehmer in netzfernen Gebieten ist. Falls das Bergbauunternehmen den Vertrag nicht erfüllt, z.B. wenn es Insolvenz beantragen muss, kann der Strom nicht ohne weiteres an andere Abnehmer verkauft werden.

Die neuste THEnergy-Studie zeigt verschiedene Lösungen auf, um das Marktrisiko für externe Investoren zu verringern. Ein Trend besteht darin, dass Solaranlagen mobiler gemacht werden. Dazu werden Solarmodule auf die Unterkonstruktion des Montagesystems vormontiert und in einem nächsten Schritt in standardisierte Container verfrachtet. Die Kosten für den Ab- und Wiederaufbau der Solaranlage an einem anderen Standort können auf diese Weise reduziert werden. Aus Finanzsicht kann das Risiko durch einen überproportional hohen Miet- oder Strombezugspreis während der ersten Betriebsjahre der Anlage reduziert werden. Eine konkrete Lösung besteht darin, dass die Bergbaugesellschaft in den ersten Jahren einen Preis bezahlt, der den vermiedenen Dieselpreisen entspricht und nach der Amortisierung der Solaranlage wird der Strom- bzw. Mietpreis stark herabgesetzt, so dass sich der externe Investor und die Bergbaugesellschaft die zusätzlichen Kostenreduzierungen durch das Projekt teilen können. In jedem Fall sollte der Anlagenvermieter bzw. der Stromanbieter eine ressourcen- und marktorientierte Due Diligence des Bergbaubetriebes durchführen. In einem anderen Szenario beteiligt sich die Bergbaugesellschaft an der Solaranlage



und ist auf diese Art und Weise stärker an den Marktrisiken beteiligt. Schließlich sollte der externe Investor versuchen, Verträge mit der Dachgesellschaft abzuschließen bzw. eine Garantie von der Dachgesellschaft für den Fall aushandeln, dass der Miet- oder Stromliefervertrag nicht erfüllt wird.

Die ersten Miet- oder Stromlieferverträge für den Bergbau sind bereits in den Markt eingeführt. Eine steigende Anzahl an Solarunternehmen und Investoren sieht in der Bergbauindustrie einen zuverlässigen Partner für Miet- oder PPA-Modelle. „Es ist zu erwarten, dass diese Entwicklung die Verbreitung von Solaranlagen im Bergbau erheblich beschleunigt“, erwartet Dr. Thomas Hillig, Gründer von THEnergy.

Über Dr. Thomas Hillig Energy Consulting (THEnergy)

THEnergy unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung von energiebezogenen Herausforderungen. Unternehmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien wird Strategie-, Marketing- und Vertriebsberatung angeboten. Für Industrieunternehmen entwickelt THEnergy Energiekonzepte und zeigt auf, wie sie nachhaltiger werden und sich nachhaltiger darstellen können. THEnergy vereint Erfahrung aus der konventionellen und erneuerbaren Energieerzeugung sowie Industrie-Knowhow aus langjähriger Beratungstätigkeit. Neben Unternehmensberatung ist THEnergy im Bereich Marktinformationen zu ausgewählten Themen wie beispielsweise erneuerbare Energien und Bergbau über die Plattform www.th-energy.net/mining aktiv.

Weitere Informationen für Journalisten und Bilder: <http://www.th-energy.net/deutsch/medien-presse> (auch Pressemitteilung auf Englisch)

Die Studien kann heruntergeladen werden unter: <http://www.th-energy.net/english/platform-renewable-energy-and-mining/reports-and-white-papers/>

Kontaktinformationen für Journalisten:

Dr. Thomas Hillig
+49-152 3618 6442
press(at)th-energy.net