

Pressemitteilung

Teslas Speicher-Markteinführung belebt auch Hybrid-Märkte

THEnergy beobachtet bei industriellen Endkunden ohne Netzanschluss und Off-Grid-Projektentwicklern steigendes Interesse an Speicherlösungen

Ende April hat Tesla seine Speicherlösungen auf den Markt gebracht. Im Mittelpunkt des öffentlichen Interesses stand die *Powerwall*, eine Speicherlösung für private Haushalte. Unzählige andere Speicherhersteller haben die Markteinführung bereits kommentiert und sehen positive Auswirkungen für ihr Geschäft. Im Zusammenhang mit Solar- und Wind-Diesel-Hybrid-Anlagen ist der sogenannte *Powerpack*, eine Tesla-Lösung für größere Anwendung, interessanter.

Via Twitter machte Elon Musk einen Verkaufspreis von 250 US\$/kWh für Teslas Großbatterie publik. Dabei ist zu bedenken, dass sich dieser Markteintrittspreis nicht für Produkte aus der sogenannten „Gigafactory 1“ bezieht und somit deren Kostendegressionseffekte nicht umfasst. Allerdings kündigen andere Speicherhersteller bereits ähnliche Preisniveaus für die nahe Zukunft an.

Hybridanwendungen haben teilweise besondere Anforderungen, die zum einen darin begründet sind, dass sie häufig an abgelegenen Orten zum Einsatz kommen und extremen klimatischen Bedingungen ausgesetzt sind. Zum anderen führen die schwankenden Lasten und die volatilen erneuerbaren Energiequellen zu teilweise extremen Lade- und Entladezyklen. Ein Wettbewerbsvorteil ist in diesem Zusammenhang nur teilweise in der Batterie selbst begründet, sondern ebenfalls durch ihre Integration in das Gesamtsystem. Aus technischer Sicht sind viele Details des *Powerpacks* noch nicht hinreichend kommuniziert. Die verfügbaren Daten erlauben noch keine eingehende technische Bewertung. Als Konsequenz ist der kommerzielle Wert von Teslas *Powerpack* ähnlich unklar. Er scheint wettbewerbsfähig zu sein, ohne dabei den Markt vollkommen auf den Kopf zu stellen.

Der größte Einfluss des *Powerpacks* auf den Hybridmarkt ist indirekter Natur. Bisher war der Kaufentscheidungsprozess für Hybridlösung in erster Linie rationaler Art mit einem Fokus auf kurze Amortisationsdauer. Häufig wurden Speicherlösungen überhaupt nicht in Erwägung gezogen, weil ihnen der Ruf vorauselte, zu teuer zu sein. Die fehlende Bekanntheit preiswerter Speicherlösungen beendete den Kaufentscheidungsprozess, bevor er überhaupt begonnen hatte.

Der Hype um den Markteintritt von Tesla lenkt zusätzliches Interesse auf alle Speicherlösungen – einschließlich Speicher für Solar- und Wind-Diesel-Hybrid-Projekte. In vielen Fällen schafft die Marke Tesla ein Bewusstsein für Speicherlösungen, das zuvor fehlte. Indirekt stellt Elon Musk einen Bezug zu Hybridanwendungen her, indem er Leapfrogging im Telekommunikationsbereich mit dezentralen Energielösungen vergleicht. Dezentrale Energielösungen helfen Regionen, die zuvor nicht an das Netz angeschlossen waren, genauso wie viele Nutzer in Entwicklungsländern heute Mobiltelefone haben, obwohl sie zuvor keinen Festnetzanschluss hatten. Dieser Vergleich aus dem Mund des einflussreichen Visionärs Elon Musk hilft Bewusstsein dafür zu schaffen, dass die künftige Energieerzeugung zu einem bedeutenden Teil dezentral sein wird. Teslas Markteintritt wird dazu führen, dass der „Kuchen“ für dezentrale Energieerzeugung insgesamt wächst. Dieses ist eine gute Nachricht für die Speicherhersteller und -lösungsanbieter. Auf der Marktseite können sie ein allgemeines Wachstum erwarten, das von Tesla nur teilweise bedient werden kann. Aller Voraussicht nach wird auf dem Markt

für elektrische Speicher mehr als genug Platz für andere Hersteller sein. Die Speicheranbieter werden besser in der Lage sein, ihre Investoren davon zu überzeugen, dass sie in einem attraktiven Geschäftsumfeld operieren, müssen aber nicht fürchten, dass Tesla sie kurzfristig aus dem Markt drängen wird.

Tesla selbst scheint sich nicht besonders auf den Hybrid-Markt zu fokussieren. In Teslas Netzwerk trifft man allerdings auf Unternehmen, die potentielle Kollaborationspartner für Hybridanwendungen sein könnten: allen voran Solarcity für PV-Diesel-Hybrid-Anlagen. Es ist davon auszugehen, dass viele Unternehmen mit Tesla kooperieren wollen: sowohl aus dem Solar- als auch aus dem Windbereich.

Über Experten-Panels verfolgt THEnergy energiebezogene Entwicklungen in zahlreichen Industrien wie [Bergbau](#), Tourismus, Lebensmittelindustrie, Landwirtschaft, IT / Rechenzentren und Telekommunikation. „Nach Teslas Markteinführung hat THEnergy beobachtet, dass sich mehr und mehr industrielle und kommerzielle Endkunden aktiv nach Speicherlösungen erkundigen“, erklärt Dr. Thomas Hillig, Gründer von THEnergy. In Hybrid-Anwendungen können Speicher unter anderem für den Ausgleich von Lastspitzen und für die Stabilisierung von volatileren erneuerbaren Energiequellen eingesetzt werden. Speicherlösungen erlauben häufig eine beachtliche Senkung des Dieserverbrauchs durch eine Erhöhung des Anteils der erneuerbaren Energien im System. Manchmal ist es sogar möglich, den Dieselgenerator über eine längere Zeit komplett auszuschalten.

Besuchen Sie für weitere Informationen www.th-energy.net

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 und Erneuerbare auf Inseln ([Start der Plattform im Juni](#)) aktiv.

Bilder finden Sie unter <http://www.th-energy.net/english/media-press>

Kontakt für Journalisten:

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