

THEnergy schließt die Finanzierungslücke für mittelgroße, netzferne Wind- und Solar-Kraftwerke

Für einen deutschen Investor wird THEnergy eine Pipeline für Solar-Diesel und Wind-Diesel Projekte aufbauen und sich dabei auf Investitionssummen von 1 - 3,5 Millionen Euro je Standort fokussieren

München, September 2016 – Im vergangenen Jahr hat THEnergy einen ähnlichen Auftrag von einem internationalen Investor erhalten, der sich auf Großanlagen spezialisiert. Investitionen in Höhe von 10-15 Millionen Euro wurden als besonders attraktiv identifiziert. „Im Rahmen der Projektvorauswahl haben wir zahlreiche interessante Projekte gesehen, die kleiner waren“, sagt Dr. Thomas Hillig, Geschäftsführer von THEnergy. Großprojekte sind in erster Linie im Bergbau anzutreffen. Zahlreiche Bergbauunternehmen haben bereits damit angefangen, eingehend erneuerbare Energie-Optionen für die Stromversorgung ihrer Minen zu untersuchen. Verschiedene Referenzprojekte haben gezeigt, dass die Technologie für die Integration von erneuerbaren Energien in bestehende Diesel-Kraftwerke Marktreife besitzt. Einige neue Projekte werden zurzeit geprüft. Die globale Bergbaukrise hat allerdings zur Folge, dass sich dieses Segment langsamer entwickelt als ursprünglich erwartet.

„Die Stromversorgung von abgelegenen Minen mit Solar- bzw. Windenergie ist immer noch sehr lukrativ. Mittelfristig ist eine Welle von großen Microgrid-Investitionen zu erwarten“, erklärt Hillig. Kurzfristig haben sich andere Marktsegmente schneller entwickelt. Das liegt auch daran, dass es wesentlich mehr Diesel-Generatoren im Bereich kleiner und mittelgroßer Anwendungen gibt. Niedrige Diesel-Preise bremsen gerade Großprojekte aus. Dies in Verbindung mit den aktuell noch recht hohen Preisen für Speichertechnologie sorgt dafür, dass tendenziell eher Projekte mit geringem erneuerbaren Energien-Anteil umgesetzt werden. Aufgrund von ökonomischen Kriterien werden Solar- und Wind-Komponenten je Dieselgenerator also nicht maximiert. Darüber hinaus gibt es auch noch „weiche Faktoren“ wie schnellere Entscheidungsprozesse und größeres Umweltbewusstsein als im Bergbau, die dafür sorgen, dass das Segment der kleinen und mittelgroßen Projekte wesentlich dynamischer ist.

Dieses Segment besteht unter anderem aus Anwendungen für Hotels, Resorts, Safari-Lodges, Landwirtschaft und industrielle Bereiche wie Zement, Lebensmittel und Getränke oder dem Infrastruktursektor wie Krankenhäuser, Schulen oder Einkaufszentren. Teilweise haben erneuerbare Energien hier einen direkten Einfluss auf den Endkunden. So zeigen Studien, dass Hotelgäste ökologische Anstrengungen im Gastgewerbe zu honorieren wissen. Bei Anwendungen mit guter Visibilität durch den Endkunden schaffen erneuerbare Energien Mehrwert jenseits von reinen Kosteneinsparungen. Hier sehen wir auch, dass der Anteil von erneuerbaren Energiequellen eine wichtigere Rolle spielt und dass bereits heute zahlreiche Projekte Speicherlösungen umfassen. „Im Segment der kleinen und mittelgroßen Anlagen treiben die Akteure aktiv die erneuerbaren Energien-Projekte voran“, beobachtet Hillig. Für Investoren mit der Absicht, Solar- bzw. Windprojekte in der Nähe von kommerziellen bzw. industriellen Abnehmern zu bauen und den Strom auf Basis von langfristigen Stromabnahmeverträge zu verkaufen, kann dies ein entscheidender Vorteil sein, da die Kosten für die Projektakquise in der Regel deutlich niedriger sind als im sich langsamer entwickelnden Bergbausektor. Aufgrund der hohen Due Diligence und Finanzierungskosten ist es für viele Fonds jedoch eine große Herausforderung, mittelgroße erneuerbare Energien-Projekte abzuwickeln.

„Wir sind hochofreut darüber, mit einem renommierten erneuerbaren Energien-Investor eine Übereinkunft erzielt zu haben. Unser Partner hat bereits in der Vergangenheit erfolgreich Projekte in Deutschland und internationalen Märkten finanziert“, sagt Hillig. „Wir suchen kommerzielle und industrielle Endkunden sowie Projektentwickler, um die Finanzierung von netzfernen Solar- und Windprojekten, die den Dieserverbrauch reduzieren, zu diskutieren.“

THEnergy treibt seit mehreren Jahren das komplexe Thema Finanzierung von netzfernen Solar- und Windkraftanlagen voran. Im Jahre 2014 veröffentlichte THEnergy die Studie „Solar-diesel-hybrid power plants at mines: Opportunities for external investors“, die zum Download bereitsteht unter <http://www.th-energy.net/english/platform-renewable-energy-and-mining/reports-and-white-papers/>. Im November wird Dr. Thomas Hillig das Finanzierungspanel beim [Energy and Mines World Congress](#) in Toronto leiten.

Weitere Informationen finden Sie unter <http://www.th-energy.net>

Über Dr. Thomas Hillig Energy Consulting (THEnergy)

THEnergy unterstützt Unternehmen bei der Bewältigung von energiebezogenen Herausforderungen. Firmen aus dem Bereich der erneuerbaren Energien werden Strategie-, Marketing- und Vertriebsberatung angeboten. Für Industrieunternehmen, z.B. aus dem Bergbau, oder Hotelgruppen 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. Darüber hinaus werden Finanzakteure hinsichtlich Investitionsmöglichkeiten bei sich stark wandelnden Wind- und Solar-Energie-Märkten beraten. Neben Unternehmensberatung ist THEnergy im Bereich Marktinformationen zu ausgewählten Themen wie beispielsweise erneuerbare Energien und Bergbau über die Plattform th-energy.net/mining und Erneuerbare auf Inseln über th-energy.net/islands aktiv. Darüber hinaus siehe auch: <http://www.th-energy.net>

Kontakt für Journalisten:

THEnergy
Dr. Thomas Hillig
+49-152 3618 6442
[press\(at\)th-energy.net](mailto:press(at)th-energy.net)

Bildmaterial finden Sie unter: <http://www.th-energy.net/deutsch/medien-presse/>