



06 Dezember 2016

ENGIE Sun4Business bietet Solarmodule für Unternehmen an

Bericht von ENGIE:

ENGIE Electrabel und sein Partner Orka haben ENGIE Sun4Business gegründet. Dieses neue Unternehmen bietet ein All-in-Konzept für die Installation und die Verwaltung von Solarmodulen für Unternehmen mittels einer Drittinvestor-Lösung an. Françoise Sotiau, Project Manager Distributed Generation B2B bei ENGIE Electrabel, berichtet über das neue Angebot.

Wird mit diesem Drittinvestor-Konzept das Angebot an Solarmodulen von ENGIE Electrabel vervollständigt?

Françoise Sotiau: „Auf jeden Fall! Seit einigen Jahren bietet Solar Technics, ein Tochterunternehmen von ENGIE Fabricom, große Anlagen von Solarmodulen für Unternehmen an. Solar Technics hat in Belgien bereits mehr als 30 MWp installiert. Seit August 2016 verfügt ENGIE Electrabel über ein innovatives Angebot für Privatnutzer. Das neue Konzept ENGIE Sun4Business schlägt Unternehmen die Installation von Solarmodulen als Drittinvestor vor. Es betrifft ein All-in-Konzept“.



Was meinen Sie mit „All-in“?

F.S.: „Wir sorgen für alles, einschließlich der Planung und der Analysen, die für die Durchführung der Installation erforderlich sind. Wir investieren anstelle des Kunden in den Ankauf und die Installation der Module. Wir sorgen auch für die Wartung und dafür, dass die Installationszuschüsse und Grünstromzertifikate entsprechend den verschiedenen regionalen Rechtsvorschriften erhalten werden. Auf diese Weise wird ENGIE Sun4Business der einzige Ansprechpartner für den Kunden.“

Was ist der Vorteil für diese Unternehmen?

F.S.: „Wie ich schon sagte, müssen sie im Grunde nichts tun. Das Drittinvestor-Konzept bietet die Möglichkeit, über Solarmodule zu verfügen, ohne einen einzigen Euro zu investieren. So können die Unternehmen weiterhin in andere Bereiche investieren. Gleichzeitig werden sie energieunabhängiger und erhöhen den Anteil erneuerbarer Energie in ihrem Energiemix. Und inzwischen reduzieren sie ihre Stromrechnung.“

Wie lange ist das Unternehmen vertraglich mit ENGIE Sun4Business verbunden?

F.S.: „In Wallonien und Brüssel beträgt die Vertragslaufzeit 10 Jahre, in Flandern 15 bis 20 Jahre. Während dieses Zeitraums hat ENGIE Sun4Business ein Installationsrecht für die Dächer, auf denen die Module installiert werden. Im Gegenzug für unsere Investition und unsere Verwaltung verkaufen wir den Unternehmen den lokal erzeugten Strom zu einem Preis, der signifikant unter dem Marktpreis liegt. Abhängig von der Region und den technischen Spezifikationen der Installation wird der Strom zwischen 20 % und 50 % preisgünstiger sein, als dies normalerweise der Fall ist.“

Und nach diesem Zeitraum werden die Unternehmen Eigentümer der Anlagen.

F.S.: „In der Tat ... und die Vorteile werden noch größer. Der erzeugte Strom kostet fast nichts mehr, außer den Wartungskosten. Wenn ein Unternehmen nicht die gesamte Energie nutzt, schlägt ENGIE Electrabel vor, den nicht in das Netz eingespeisten Strom abzukaufen. Angesichts der Qualität der gegenwärtigen Anlagen können die Unternehmen auf jeden Fall noch



ca. zehn Jahre auf eigene Kosten vom Betrieb ihrer Module profitieren, obwohl sie beim Start des Projekts keinen Euro investieren mussten!“

Gibt es spezielle Annahmekriterien für das Projekt eines Unternehmens?

F.S.: „Selbstverständlich müssen die Projekte rentabel sein, sowohl für uns als auch für die Unternehmen. In Wirklichkeit unterscheiden sich diese Kriterien von Region zu Region, abhängig von den Zuschüssen, die vom Staat gewährt werden. Weil sich die Rechtsvorschriften ändern, werden sich auch die Kriterien ändern. Daneben spielt der Umfang eine Rolle, die Kosten sinken proportional zur Installationsfläche. Ohne allzu sehr ins Detail zu gehen, kann man davon ausgehen, dass in Wallonien und Brüssel ein Projekt mindestens 100 kWp oder 1.100 m² umfassen muss. In Flandern gibt es fast keine Zuschüsse mehr und werden die Bedingungen deshalb strenger. Die Vertragslaufzeit beträgt dort 15 bis 20 Jahre und es wird eine Fläche von mindestens 8.500 m² benötigt.“

ENGIE Sun4Business richtet sich an Unternehmen, aber auch an Gemeinden und öffentliche Einrichtungen ...

F.S.: „Für öffentliche Einrichtungen ist es sogar eine sehr interessante Möglichkeit, weil sie nicht immer über das Kapital verfügen, um diese Art von Investitionen durchzuführen. Mit unserem Drittinvestor-Konzept kommen auch Schulen, Sportzentren, Krankenhäuser usw. in Betracht. Selbstverständlich ist dafür eine öffentliche Ausschreibung mit allen dazugehörigen Verfahren erforderlich. Im Vergleich zu einem Unternehmen wird die Durchführung eines derartigen Projekts für eine öffentliche Einrichtung deshalb mehr Zeit erfordern.“

Was sind die Ambitionen von ENGIE Sun4Business?

F.S.: „Mit unserem Partner Orka, der sein Know-how einbringt und in Belgien bereits Projekte mit einer Gesamtkapazität von 32 MWp durchgeführt hat, möchten wir bis 2020 eine Kapazität von mehr als 60 MW installieren. Dieses Ziel entspricht perfekt den Ambitionen der ENGIE-Gruppe, die ein Weltführer bei der Energiewende sein will.“