

Kurzdossier
zu einer Studienarbeit der
Fa. EWS GmbH & Co.KG
für eine/n Studentin/en in den
Fachbereichen Energiemanagement oder Betriebswirtschaft
im Rahmen einer Bachelor- oder Masterthesis

Fragestellung:

Wie kann ein PV-Großhandel seinen Installateurkunden helfen, Betreiber älterer PV-Anlagen auf die Zeit nach dem Auslaufen der EEG-Förderung (Erneuerbare Energien Gesetz) vorzubereiten?

Möglicher Titel der Studie:

Darstellung der technischen Voraussetzungen und der Wirtschaftlichkeit verschiedener Geschäftsmodelle für den Weiterbetrieb von Solarstromanlagen nach dem Auslaufen der EEG-Förderung

Ziel:

Entwicklung eines Handlungsleitfadens für Installateure, zum offensiven Umgang mit den Optionen, die Betreibern von PV-Anlagen nach einem Wegfall der Einspeisevergütung ab 2021 bleiben.

Ausgangslage:

Die Fa. EWS ist ein PV-Fachgroßhandel und bietet Installateurkunden in Nordeuropa seit 1985 Unterstützung bei der Auslegung von Solarstromanlagen mit und ohne Stromspeicher. Die PV-Branche in Deutschland verdankt die vergleichsweise früh entstandene Nachfrage zum größten Teil dem Erneuerbaren Energien Gesetz, das u.a. auch Betreibern von Photovoltaikanlagen feste Einspeisevergütungen über 20 Jahre garantiert. Ab 2021 fallen die ersten der im EEG geförderten Anlagen aus diesem Zeitrahmen, sodass die Diskussion über eine Anschlussregelung bzw. Lösungsansätze für deren Ausbleiben unausweichlich ist.

Problemstellung:

Nur wenige Installateure trauen sich zu, ihren Kunden die z.T. komplexen Geschäftsmodelle beim Weiterbetrieb bestehender PV-Anlage außerhalb des EEG zu erklären. Hinzu kommt, dass Planungssoftware für deren technische Anpassung weiterentwickelt werden muss. Aktuelle Studien bieten zwar zu den förderrechtlichen, netztechnischen sowie betriebs- und volkswirtschaftlichen Konsequenzen möglicher Szenarien einen guten Überblick, es fehlen aber bisher praxisbezogene Handlungsempfehlungen und Umsetzungshilfen für die Betroffenen.

Möglicher Lösungsansatz:

Aufbauend auf diesen Studien sollen ein Leitfaden und Infomaterial entwickelt werden, das Simulationsergebnisse als Entscheidungsgrundlage für Anlagenbetreiber aufbereitet, in dem die technischen und administrativen Bedingungen darstellt und verglichen werden. Berechnungen zur notwendigen Anpassung des Online-Auslegungstools QuickPlan sollen helfen, hiermit zukünftig auch den Umbau bestehender Anlagen dokumentieren zu können.

Kurzdossier
zu einer Studienarbeit der
Fa. EWS GmbH & Co.KG
für eine/n Studentin/en in den
Fachbereichen Energiemanagement oder Betriebswirtschaft
im Rahmen einer Bachelor- oder Masterthesis

Fragestellung:

Wie erfassen und bewerten wir die Wünsche unserer Installateurkunden bez. der Anwendungsmöglichkeiten unserer digitalen Planungs- und Kommunikationsmittel?

Möglicher Titel der Studie:

Etablierung einer Routine für die regelmäßige Abfrage und Analyse der zukünftigen Anforderungen an ein Online-Planungstool für PV-Anlagen

Ziel:

Gewinnung einer repräsentativen Nutzergruppe für die Online-Projektierungssoftware QuickPlan zur Weiterentwicklung von Version 3.0 auf 4.0 basierend auf Umfragen und geführten Anwendungstests

Ausgangslage:

Die Fa. EWS ist ein PV-Fachgroßhandel und bietet Intallateurkunden in Nordeuropa seit 1985 Unterstützung bei der Auslegung von Solarstromanlagen mit und ohne Stromspeicher u.a. auf Basis der selbst entwickelten Planungs- und Kommunikationsplattform QuickPlan, die stetig an die sich verändernden Rahmenbedingungen und die entsprechend wachsenden Anforderungen seitens der Nutzer angepasst wird.

Problemstellung:

Die Komplexität der Rahmenbedingungen für die Planung von PV-Anlagen nimmt ständig zu. Veränderungen der Netzanschluss- und Einspeisebedingungen erfordern die Berücksichtigung immer neuer Geschäftsmodelle in einer Planungssoftware ebenso, wie der dafür notwendigen technischen Neuentwicklungen. Der Trend zu mehr Eigenstromnutzung, Sektorenkopplung und intelligenten Speichertechnologien unter privaten und gewerblichen Anlagenbetreibern setzt die Anbieter von Projektierungswerkzeugen unter Druck, deren Funktionen immer schneller und am besten schon auf zukünftig entstehende Anforderungen hin anzupassen.

Möglicher Lösungsansatz:

Aufbauend auf früheren Studien und Umfragen, wird ein Konzept entwickelt, mit dem kompetente und interessierte QuickPlan-Nutzer aus dem Kreis der EWS-Vertriebspartner gefunden und angeregt werden können, ihre Vorstellungen von den zukünftig benötigten Funktionen und Darstellungen offensiv mit EWS zu teilen. Dazu wird u.a. ein Leitfaden für die effektive Anleitung von Installateuren zur erfolgreichen Nutzung der Projektierungssoftware durch die EWS-Kundenbetreuer erarbeitet. Konkreter Anlass ist die Abfrage und Analyse der Erfahrungen, die EWS-Kunden mit der neu eingeführten Version QuickPlan 3.0 machen, um daraus Anregungen und Berechnungsgrundlagen für die Version 4.0 entwickeln zu können.