

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Elektro – Wärme – Solar Gebäudetechnik, kurz EWS Gebäudetechnik genannt, hat sich zum Ziel gesetzt regenerative Energien zu vermarkten, die in den nächsten Jahren weiter an Bedeutung gewinnen werden.

Technologie

Ende der 70er Jahre wurde die Idee geboren, mit Hilfe der Sonnenenergie eine umweltfreundliche, erneuerbare und kostenlose Energiequelle zu schaffen.

Die Solartechnik hat sich zu einer eigenständigen Energieressource entwickelt. Aufgrund rasanter technischer Fortschritte ist Solarenergie nicht mehr die Energiequelle für wenige Anwender; vielmehr kann heute jeder, der für seine und die Zukunft der Nachkommen verantwortungsvoll handeln möchte, mit Solarenergie einen sinnvollen und erschwinglichen Beitrag leisten. Dies wird zukünftig noch verstärkt gelten, da inzwischen die Solarenergie auch von staatlicher Seite als Energielieferant angesehen wird.

Die Solartechnik ist nur ein Zweig der regenerativen Energie. Neben der Windkraft, der Wasserkraft, Energien aus Biomasse usw. ist die Solartechnik die einfachste Form der Energiegewinnung. Der Aufwand eine Solaranlage zu installieren ist wesentlich einfacher als z. B. ein Windrad und ist nicht mit Baugenehmigungen verbunden bzw. abhängig davon.

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Produkt und Markt

Photovoltaik und thermische Anlagen sind die sauberste, entwicklungsfähigste und wartungsfreieste Energieerzeugungsart.

Die Vorteile alternativer Energiegewinnung:

- Saubere Energieerzeugung: Bei Stromerzeugung keine Schadstoffproduktion
- Keine Altlasten: Sämtliche Bauteile sind voll recyclebar
- Keine Geräusche
- Keine elektromagnetischen und radioaktiven Strahlungen
- In der Größe frei gestaltbar
- Die eingesetzte Energie ist nach rund drei Jahren erwirtschaftet
- nahezu wartungsfrei
- Lebensdauer der Anlagen von über 30 Jahren

Komponenten einer Photovoltaikanlage:

Die Grundeinheit einer Photovoltaikanlage ist das Solarmodul, in dem Solarzellen elektrisch verschaltet sind. Mehrere Module werden zu einem Solargenerator verbunden.

Der von den Solarzellen produzierte Gleichstrom wird über Gleichstromleitungen zum Wechselrichter geführt. Dieses Gerät wandelt den Gleichstrom in Wechselstrom um, der bei einer netzgekoppelten Photovoltaikanlage über einen Zähler ins öffentliche Stromnetz eingespeist wird. In sonnenarmen Zeiten wird Strom aus dem Netz bezogen. Das öffentliche Stromnetz dient so als Speicher für die Photovoltaikanlage.

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Komponenten der thermischen Solaranlage

Solarthermische Anlagen bestehen üblicherweise aus einem Sonnenkollektor, einer Regeleinheit mit Pumpe und einem gut gedämmten Warmwasserspeicher (Leitwerkschichtspeicher). Im Kollektor sammeln besonders beschichtete Kupferbleche die Solarenergie. Unter den Blechen sind Kupferrohre befestigt, durch die eine Wärmeträgerflüssigkeit fließt. Die Regeleinheit mit der Pumpe sorgt dafür, dass die Wärme abtransportiert wird. Im Speicher wird die Wärme dann durch einen Wärmetauscher an das Speicherwasser abgegeben. So steht das warme Wasser auch nachts oder an Regentagen zur Verfügung.

Marktvolumen / Förderungen

Die Politik und Institutionen schaffen die Grundlage für ein potenzielles Wachstum des Absatzes für Solaranlagen.

Derzeitige Förderprogramme für Solaranlagen:

- EU-weite Förderprogramme (1 Mio. Dächer-Programm usw.)
- Bundesprogramme (100.000 Dächer-Programm)
- Bundesweites Stromeinspeisegesetz (EEG) bei PV-Anlagen
- Länderprogramme
- Kommunale Programme
- Kostendeckende Vergütung über EVU
- Forschungsprogramme

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Dies führt zu einem starken Wachstum der in Deutschland installierten Leistung von Photovoltaik. Waren es 1995 noch 75 MWp, so wird dies bis zum Jahr 2001 auf 250 MWp ansteigen. Dies entspricht einer 22%igen Steigerung jährlich. In die Zukunft blickend werden im Jahre 2005 ca. 600 MWp installiert werden. Der Weltstromverbrauch wird sich bis zum Jahr 2060 mehr als verdreifachen und soll 60% durch erneuerbare Energien gedeckt werden.

—

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Marktpotential

Bei der thermischen Solaranlage hängt es von den Energiekosten ab, wie z.B. steigende Ölpreise. Gleichzeitig das Umdenken von dem Verbraucher zu Regenerativer Nutzungsenergie.

Bei den Photovoltaikanlagen hängt es alleinig von den Förderungen, sowie von der Garantie der Energieabnahme durch die Energieversorger ab, z.Zt. 0,48 Cent der Betrag senkt sich pro Jahr um 5 %.

Bisherige Kunden:

- Innovatoren
- Energieversorgungsunternehmen (EVU)
- Idealisten
- Netzferne Nutzer

Zukünftige Kunden:

- Eigenheimbesitzer
- Unternehmen
- Öffentliche Institutionen
- EVU
- Wohnungsbaugesellschaften
- Netzferne Nutzer

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

Zielgruppe ist der Privat- und Gewerbekunden , da im thermischen Bereich eine Erneuerung der Heizungsanlage mit einem Leitwerkschichtspeicher und Solartechnik eine 30 % Energieeinsparung gewährleisten könnte. In Kombination mit den Förderungsprogrammen ist diese für private Nutzer eine kostenreduzierende Möglichkeit zur Energiebereitstellung. Die Belastung des CO2 Wertes soll durch die Einsetzung von Solaranlagen gemindert werden

Herr Dieckheuer ist Mitglied der Unternehmensvereinigung Solarwirtschaft eingetragen. Dies ist ein Zusammenschluss von 260 Solarfirmen bundesweit, die in einer Art Netzwerk kooperieren.

Die Kombination des Ganzen zur Gebäudetechnik scheint die Zukunft zu sein. Die Bereiche von Energie, Wärme und Solar sind weiterhin vorhanden, nur die Art und Weise, wie sie ineinander greifen, hat sich geändert. Heute sind es nicht mehr singuläre Regelkreisläufe, sondern vielmehr handelt es sich um eine systemische Integration der Funktionsweise. Die Erfolgsfaktoren für eine Marktführerschaft liegen in einer hohen Kompetenz, marktfähigen Preisen, Markenanlagen sowie einer uneingeschränkten Servicestrategie.

Die Firma EWS wird sich dabei auf drei Erfolgsfaktoren konzentrieren:

1. Kompetenz

- Gut ausgebildete Mitarbeiter
- Know-how über neueste Innovationen
- Referenz und Praxiserfahrung
- Nutzung neuer Medien
- Nutzung von Eigenentwicklung
- Setzen von Standards

=

=



**Kompetenz und Leistung
aus einer Hand**

2. Wettbewerbsfähige Preise

- Know-how über den Marktpreislagen
- Ausreichende Bonität
- Gemeinsame Entwicklung mit Lieferanten
- Gemeinsame Werbeaktionen mit Herstellern

3. Markenkraft

- Ganzheitlicher Markenauftritt
- Markenpräsenz und Penetration beim Kunden
- Lokale Präsenz bei Meinungsführung

=