

PV ohne EEG-Förderung

Geschäftsmodelle und Systemlösungen

26. und 27. November 2013, Kempinski Hotel Bristol, Berlin

26. November 2013:

Innovative Geschäftsmodelle für die Vermarktung von PV-Strom

- Von der Subventionswirtschaft in den Wettbewerbsmarkt: Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen für die Photovoltaik
- Stromgestehungskosten und -preise – Wohin werden sie sich entwickeln?
- Neue Absatzwege für PV-Strom außerhalb des EEG: Was ist rechtlich möglich? Welche Perspektiven haben neue Geschäftsmodelle?
- Den Platz an der Sonne sichern! Mit innovativen PV-Produkten
- PV-Eigenverbrauch als Entlastung für den Netzbetreiber?

27. November 2013:

Intelligente Energiespeicherlösungen und -systeme für PV-Strom

- Dezentrale Speichersysteme – Auf dem Weg in die Wettbewerbsfähigkeit!?
- Von der Lithium-Ionen-Batterie über die Elektrolyse bis zum privaten Heimkraftwerk: Technische Systemlösungen im Blick
- Speicherlösungen und Konzepte für Industrie- und Gewerbekunden
- Netzinsellösungen mit Energiespeichern für autarke Regionen

Tage getrennt buchbar!

Profitieren Sie von den Fachbeiträgen von:

- AS Solar
- BMU
- Bundesverband Solarwirtschaft
- DZ-4
- Energy Brainpool

- Geiser & von Oppen Rechtsanwälte
- Grünstromwerk
- Johanssen + Kretschmer Strategische
Kommunikation
- Karlsruher Institut für Technologie (KIT)
- Leipzig Netz

- MVV Energie
- NEXT ENERGY EWE-Forschungszentrum
für Energietechnologie
- Siemens
- SMA Solar
- Younicos

Unser Medienpartner:

ener|gate
con|energy gruppe



26. November 2013: Innovative Geschäftsmodelle für die intelligente Vermarktung von PV Strom

Am ersten Konferenztage stellen die Experten die wirtschaftlichen, politischen und rechtlichen Rahmenbedingungen für die Zukunft der Photovoltaik vor und präsentieren neue mögliche Vermarktungsmodelle außerhalb des EEG.

8.30 Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00 Begrüßung der Teilnehmer durch ETP und den Vorsitzenden



Heiko Kretschmer, Geschäftsführer, Johanssen + Kretschmer Strategische Kommunikation GmbH, Berlin

Von der Subventionswirtschaft in den Wettbewerbsmarkt: Wirtschaftliche und politische Rahmenbedingungen für die Photovoltaik

9.15 **Die Zukunft der Photovoltaik aus Sicht der Bundesregierung: Wo geht die Reise hin?**

- Wie geht es weiter mit dem EEG?
- Erfahrungen mit Stromeigenverbrauch und Direktvermarktung
- Wie wird sich die PV in die künftige Strom- und Energieversorgung integrieren?



MinDir Franzjosef Schafhausen, Unterabteilungsleiter Abteilung E I „Energiewende“ Bundesministerium für Umwelt, Naturschutz und Reaktorsicherheit (BMU) Berlin

9.55 **Das Sinken der STROMGESTEHUNGSKOSTEN als notwendige Voraussetzung für die Wettbewerbsfähigkeit**

- Finanzierbarkeit, Systempreise, Standorte: Wohin werden sich die Komponenten der Stromgestehungskosten entwickeln?
- Wo sind noch weitere Effizienzvorteile/Lernraten zu erzielen?
- Welche Anlagentypen werden sich in Zukunft rechnen?
- Anforderungen an die Politik



Carsten Körnig, Hauptgeschäftsführer, Bundesverband Solarwirtschaft e.V., Berlin

10.30 Gelegenheit zur Diskussion

11.00 Pause mit Kaffee und Tee

11.30 **Die Entwicklung des STROMPREISES – Einflussfaktoren und Prognose**

- Der Strompreis als wichtige Variable in der Berechnung der Wirtschaftlichkeit
- EEG- und Offshore-Umlage, Konzessionsabgabe, Netzentgelte – Wohin werden sie sich entwickeln?
- Die Netzparität ist erreicht! Anreiz für den Eigenstromverbrauch



Tobias Federico, Geschäftsführer, Energy Brainpool GmbH & Co. KG, Berlin

Neue Absatzwege für PV-Strom außerhalb des EEG: Was ist rechtlich möglich? Perspektiven für neue Geschäftsmodelle

12.10 **PV ohne EEG – Rechtsrahmen und Aspekte der Vertragsgestaltung**

- Möglichkeiten zur Ersparnis von Strompreiskomponenten bei der Vermarktung des PV-Stroms



- Selbstverbrauch und Drittbeflieferung – wie geht das?
- Margarete von Oppen**, Partnerin, Geiser & von Oppen Rechtsanwälte, Berlin

12.50 Gelegenheit zur Diskussion

13.15 Gemeinsames Mittagessen

14.30 **Die regionale Vermarktung von PV-Strom an Privat- und Gewerbekunden**

- Neue Vermarktungsmodelle für PV-Strom
- Vorort-Vermarktung an einen oder mehrere Kunden
- Beispiele und erste Erfahrungen aus der Praxis



Ulf Rietmann, Produktmanager, Grünstromwerk GmbH, Hamburg

Den Platz an der Sonne sichern! Mit innovativen PV-Produkten

15.10 **PV als erfolgreiches Geschäftsmodell für Energieversorger gerade ohne feste Einspeisevergütung**

- Was hat der Energieversorger davon?
- Welchen Nutzen können wir dem Kunden stiften?
- Unser Modell für Gewerbekunden!



Matthias Heldmann, Abteilungsleiter Vertrieb Groß- und Industriekunden, MVV Energie AG, Mannheim

15.50 Gelegenheit zur Diskussion

16.15 Pause mit Kaffee und Tee

16.45 **PV-Contracting als Modell mit Zukunft**

- Erfahrungen mit dem PV-Contracting
- Welchen besonderen Nutzen hat der Kunde, besteht ein Risiko?
- Problemlose Vertragsgestaltung?



Arne Horn, Vertriebsleiter, DZ-4 GmbH, Hamburg

PV-Eigenverbrauch als Entlastung für Netzbetreiber

17.20 **Chancen und Risiken des erhöhten Eigenverbrauchs aus Sicht eines Netzbetriebes**

- Eigenstromnutzung – Vorteile durch Speichersysteme
 - Demand Side Management, Lastenverschiebung – Was hilft dem Netz?
 - Intelligente Netzbetriebsführung, Zugriff auf Kundenakkus, Eingriff in Kundenanlagen?
 - Speicherprämie, Kapazitätstarife oder wer subventioniert wen?
- Jan Fuhrberg-Baumann**, Geschäftsführer, Leipzig Netz GmbH, Leipzig



18.00 Gelegenheit zur Diskussion

18.15 Ende des ersten Konferenztages



Nicht alles besprochen? Dann haben Sie beim anschließenden Umtrunk Gelegenheit sich mit Referenten und Kollegen auszutauschen.

27. November 2013: Intelligente Energiespeicherlösungen und -systeme für PV-Strom

Der Stromeigenverbrauch gilt schon heute als eine Möglichkeit, die Wirtschaftlichkeit von PV-Anlagen zu erhöhen. Für die Umsetzung bedarf es intelligenter Systeme. Ein wichtiges Element dieses Systems stellen Energiespeichersysteme dar. Daher liegt der Fokus des zweiten Konferenztages auf der Wirtschaftlichkeit und Technik dieser Systemlösungen. Erfahren Sie aus erster Hand, welche Energiespeichersysteme für Sie die richtigen sind!

9.00 Begrüßung durch den Vorsitzenden
Heiko Kretschmer

Der Markt für Energiespeicher nimmt Gestalt an – Eine Wirtschaftlichkeitsbetrachtung

9.10 **PV-Speicher als Triebfeder für die Photovoltaik – Welche Technologien werden das Rennen machen?**

- Von der klassischen Bleibatterie über Lithium-Akkus zu Redox-Flow-Batterien: Welche Technologien sind ausgereift?
- Zyklfestigkeit und Speichervolumina als wichtige Kriterien für die Wirtschaftlichkeit
- Kosteneffizienz gefragt! Wohin werden sich die Kosten der Batteriespeicherung in den nächsten Jahren entwickeln?
- Stellen Elektrolyseure eine wirtschaftliche Alternative zu Batteriespeichern dar?



• Der solare Eigenverbrauch – Ein Konzept mit Zukunft?
Dr. Andreas Gutsch, Koordinator Competence E, Karlsruher Institut für Technologie (KIT), Karlsruhe

Damit die Sonne auf Abruf zur Verfügung steht! Energiespeicher und technische Lösungen

9.50 **Speicher im Verteilnetz zur Integration der Photovoltaik**

- Aktuelle Entwicklungen in der Li-Ionen- und PV-Forschung
- Elektrochemische Energiespeicher für den Stromeigenverbrauch und zur Stabilisierung der Verteilnetze
- Technische Komponenten eines Hausenergiesystems mit Netzkopplung
- Power-to-Heat und Integration von Elektromobilität



Dr. Benedikt Hanke, Themenfeldleiter, Bereich Photovoltaik, NEXT ENERGY EWE-Forschungszentrum für Energietechnologie e.V., Oldenburg

10.20 Gelegenheit zur Diskussion

10.50 Pause mit Kaffee und Tee

Dezentrale Stromspeicherlösungen: Den Kunden einspannen!

11.20 **Technische Speicherlösungen für den Industriekunden – Die Nachfrage steigt!**

- Speicher als Backup für den Netzausfall und/oder für den Eigenverbrauch – Welche Lösungen eignen sich für die Industrie?
- Technologie mit Vorzügen: Wo liegt der Vorteil für Industriekunden?
- Die Leistungsfähigkeit entscheidet über den Erfolg!

Dr. Karsten Rechenberg, Product Lifecycle Manager SIESTORAGE, Siemens AG, Erlangen

12.00 **Das Eigenverbrauchskonzept für den Gewerbetunden**

- Mit der Selbstversorgung als Gewerbetunden profitieren
- Die Dimensionierung der Anlage: Energiebedarf und Wirtschaftlichkeit im Blick!
- Die Leistungsfähigkeit entscheidet über den Erfolg!



Thomas Rust, Geschäftsführer, AS Solar GmbH, Hannover

12.40 Gelegenheit zur Diskussion

13.00 Gemeinsames Mittagessen

14.30 **Das private Heimkraftwerk: Eigenversorgung mit PV, dezentralen Speichern und intelligentem Energiemanagement**

- Anforderungen an zukünftige Eigenheim-PV-Systeme
- Felderfahrung mit PV-Speichersystemen zur Eigenversorgung
- Ansätze zur Speichernutzen-Optimierung und Speicherkosten-Reduzierung



• Intelligentes Energiemanagement im Smart Home
Andreas Umland, Director Business Opportunity Management, SMA Solar Technology AG, Niestetal

Netzinsellösungen mit Energiespeichern für autarke Regionen

15.10 **Auf dem Weg zu 100% erneuerbare Energie am Beispiel einer Insel-Elektrifizierung**

- Technische Umsetzung und geeignete Speichertechnologien
- Finanzierungsmodell und Stromliefervertrag
- Erfahrungen aus dem Testbetrieb im Labor



Clemens Triebel, Vorstand, Younicos AG, Berlin

15.50 Abschlussdiskussion und Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

16.15 Ende der ETP-Konferenz



Wen treffen Sie auf der Konferenz?

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung, Direktoren sowie (leitende) Mitarbeiter aus den Bereichen

- Erneuerbare Energien
- Unternehmensentwicklung/Planung/Konzernstrategie
- Produktentwicklung
- Projektmanagement
- Beschaffung/Handel/Vertrieb
- Erzeugung
- Contracting/Energiedienstleistungen
- Lastmanagement
- Vertrieb und Marketing
- Forschung und Entwicklung
- Recht

von

- EVU/Stadtwerken
- Netzbetreibern
- Contractoren und Energiedienstleistern
- Industrieunternehmen
- Unternehmen der Immobilienwirtschaft/Bau- und Wohnungsbaugesellschaften
- Photovoltaikunternehmen
- Hersteller von Batteriesystemen
- IT-Unternehmen
- (Heiz-) Geräteherstellern

sowie

- Organisationen und Verbänden der Energiewirtschaft
- Rechts- und Unternehmensberatungen
- Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Banken und Investoren

Unser Medienpartner:

ener|gate versorgt seine Kunden mit aktuellen Informationen aus der Energiebranche. Ob über das Online-Portal www.energate.de, unseren täglichen Newsletter oder monatliche Publikationen, unsere Kunden erhalten alle relevanten Informationen wann und wie sie benötigt werden. Unsere eigene Redaktion stellt sicher, dass unseren Kunden keine wichtige Information entgeht. Das tagesaktuelle Informationsangebot wird ergänzt durch den monatlichen Report „Gasmarkt Deutschland“ und die alle zwei Monate erscheinende Zeitschrift „e|m|w“. Darüber hinaus bietet ener|gate individuelle Informationslösungen und Recherche-Dienstleistungen an.

Kontakt:

ener|gate GmbH & Co. KG

Dirk P. Lindgens, Geschäftsführer

Norbertstraße 5, 45131 Essen

Telefon: +49 (0)201 / 10 22 – 5 00

Fax: +49 (0)201 / 10 22 – 5 55

E-Mail: lindgens@energate.de

www.energate.de

www.emw-online.com

www.gasmarkt-deutschland.de

www.strommarkt-deutschland.de

ener|gate
con|energy gruppe

e|m|w
Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb

Gasmarkt
Deutschland

Strommarkt
Deutschland

Neue Rahmenbedingungen, neue Impulse! Die Photovoltaikbranche im Wandel

Für Anlagenbetreiber wird es immer interessanter, ihre Anlage unabhängig von der Einspeisevergütung nach dem EEG zu finanzieren, denn:

- Die Einspeisevergütung für Photovoltaikanlagen sinkt vom 1. August bis 31. Oktober 2013 jeweils zum Monatsersten um 1,8%.
- Wenn die Marke von 52 GW erreicht ist, erhalten neue Anlagen keine Einspeisevergütung mehr.
- Bei Anlagen zwischen 10 kW und 1.000 kW wird pro Jahr nur noch 90% der gesamten erzeugten Strommenge vergütet.

Jetzt gilt es, sich mit den neuen Rahmenbedingungen auseinanderzusetzen und neue Wege zu finden, PV-Strom auch weiterhin wirtschaftlich zu vermarkten. Es gibt zahlreiche innovative Geschäftsmodelle, die es sich anzusehen lohnt! Auch der Markt der Energiespeicher entwickelt sich und hält viele intelligente Lösungen bereit!

Informieren Sie sich jetzt. Nutzen Sie die Konferenz und tauschen Sie sich mit Ihren Fachkollegen aus Energiewirtschaft, Wissenschaft und Herstellerunternehmen aus!

Ihre Ansprechpartner bei ETP



Konzeption und Inhalt:
Nicola Csepella
(Senior-Konferenz-Managerin)



Organisation:
Anne vanderKnaap
(Senior-Konferenz-Koordinatorin)
E-Mail: anne.vanderknaap@etp-energie.com

Telefon: 02 11 / 96 86 – 34 42



Ausstellung und Sponsoring:
Barbara Arndt
(Senior-Sales-Managerin)
E-Mail: barbara.arndt@etp-energie.com
Telefon: 02 11 / 96 86 – 36 74

Ihr persönlicher
Anmeldecode

schriftlich: EUROFORUM Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
 per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
 per Fax: +49 (0)2 11/96 86-4040
 telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-3581 [Anne vanderKnaap]
 im Internet: www.etp-energie.de/pv

Teilnahmebedingungen

Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken pro Person zzgl. MwSt. ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

Datenschutzinformation

ETP ist ein Geschäftsbereich der Euroforum Deutschland SE. Die Euroforum Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Euroforum Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.

26. und 27. November 2013, Kempinski Hotel Bristol Berlin

Kurfürstendamm 27, Telefon: +49 (30) 8 84 34 - 0
 Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Kempinski Hotel Bristol Berlin herzlich zu einem Umtrunk ein.

**3. ETP-Konferenz**

**Photovoltaik hat auch
nach dem EEG eine Zukunft!**

PV ohne EEG-Förderung

Geschäftsmodelle und Systemlösungen

26. und 27. November 2013, Kempinski Hotel Bristol, Berlin

Jetzt schnell und
bequem online
anmelden!

www.iir.de/direkte-anmeldung

oder ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme in Berlin teil:

26. und 27. November 2013 zum Preis von € 2099,- p.P. zzgl. MwSt. [P2200107M012]
 26. November 2013 zum Preis von € 1399,- p.P. zzgl. MwSt. [P2200107M100]
 27. November 2013 zum Preis von € 1399,- p.P. zzgl. MwSt. [P2200107M200]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
 Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

- Bitte reservieren Sie mir unverbindlich ____ Platz/Plätze bis zum 20.09.2013.
 Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die Tagungsunterlagen zum Preis von € 399,- zzgl. MwSt. [Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]
 Ich interessiere mich für Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten.
 Ich möchte meine Adresse wie angegeben korrigieren lassen.
 [Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	
Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein Zusendung per Fax: <input type="radio"/> Ja <input type="radio"/> Nein	
Firma	
Anschrift	
Branche	
Ansprechpartner im Sekretariat	
Datum, Unterschrift	