

Energie und Umwelt

Modernstes Energiekonzept der Eigenversorgung für Quartiere mit mehr als 2.000 Wohnungen – URBANA setzt Eigenstrom-Projekt mit Wohnungsunternehmen um

Eigenstromvermarktung wird zukünftig einen wichtigen Beitrag zur Energiewende leisten. Der Hamburger Energiedienstleister Urbana Energietechnik AG & Co. KG bietet der Wohnungswirtschaft dafür die Rahmenbedingungen. Und dies hat für Wohnungsunternehmen einen doppelten Mehrwert: Der in Liegenschaften produzierte Strom wird zukünftig vor Ort an die Mieter geliefert und eröffnet Vermietern somit neue Erlösmöglichkeiten und Mietern günstige Strompreise. Außerdem kann die nicht verbrauchte Energie über den Urbana Bilanzkreislauf vermarktet werden. Die Wohnungswirtschaft hat die sich dadurch eröffnenden Gestaltungsspielräume bereits erkannt. Spitzenverbände der Branche fordern ihre Mitglieder dazu auf, die Möglichkeiten der eigenen Energieversorgung auszuloten.



Blick in ein Heizwerk

Gemeinsam mit einem großen Wohnungsunternehmen setzt Urbana derzeit in einem bundesweit ersten Pilotprojekt dieser Größenordnung in einer deutschen Metropole für mehr als 2.000 Wohneinheiten ein maßgeschneidertes Konzept um – von Strom und Wärme aus dem Blockheizkraftwerk (BHKW) bis hin zur Zählerinfrastruktur in den Wohnungen.

„Wir arbeiten derzeit mit Hochdruck an der Implementierung der Infrastruktur zur Eigenstromvermarktung im Rahmen des Projekts“, erläutert Urbana Vorstand Jan-Christoph Maiwaldt. „Details werden wir planmäßig 2013 mit Beginn der Energieerzeugung in den Liegenschaften bekannt geben können. Das Pilotprojekt ist zukunftsweisend für die Energieversorgung in der Wohnungswirtschaft und für die Energiewende.“ Die Vorteile der Eigenstromvermarktung liegen auf der Hand: Durch dezentrale Kraft-Wärme-Kopplung-Lösungen (KWK) werden Wärme und Strom hocheffizient im Gebäude produziert. Dank des direkten Verbrauchs vor Ort wird das zentrale Stromnetz nicht benötigt: Anfallende Kosten und Energieverluste bei der Netzdurchleitung entfallen. Die Wohnanlage wird so ökonomisch wie ökologisch aufgewertet – und die Mieter unabhängig von großen Energieversorgern.

Lesen Sie auch [Der Königsweg der dezentralen Versorgung – Wärme und Strom für die Mieter aus eigener Produktion](#). Jan-Christoph Maiwaldt, Vorstand der URBANA, im Gespräch mit [wohnungswirtschaft- heute](#) Chefredakteur Gerd Warda. [Per KLIICK](#)

Großes Potenzial für Lösungen der Eigenstromvermarktung

„Die Eigenstromvermarktung hat für den Vermieter und Hauseigentümer zwei zentrale Vorteile: Erstens wird dank neuer Erlösmöglichkeiten und Einsparung von Verbrauchskosten die Attraktivität ihrer Wohnungen erhöht. Und zweitens werden der Primärenergiefaktor der Liegenschaft und die Klimaziele schon ohne aufwendige energetische Modernisierungsmaßnahmen erreicht“, erläutert Maiwaldt. Den Trend, dass die Wohnungswirtschaft im Energiebereich mehr Verantwortung übernehmen möchte, kann der Urbana Vorstand bestätigen: „Wir führen bereits intensive Gespräche mit einer Vielzahl von Wohnungsunternehmen, die nach Lösungen zur Eigenstromproduktion suchen. Im Rahmen mehrerer ausführlicher Analysen vor Ort stellten wir bei den meisten großen Anlagen ein enormes Potenzial für unsere nachhaltige Lösung fest.“

Eigenstromvermarktung: GdW-Präsident sieht erhebliche Chancen

Angesichts steigender Betriebskosten regte unlängst Axel Gedaschko, Präsident des Bundesverbands deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen e. V. (GdW), die Branche an, die Vermarktung von Eigenstrom in Erwägung zu ziehen. Gedaschko äußerte die feste Überzeugung, dass in der dezentralen Energieerzeugung im Gebäudebereich erhebliche Chancen im Rahmen der Energiewende lägen.

„Königsweg in der dezentralen Versorgung“

„Wir halten die dezentrale Erzeugung von Wärme und Strom und die Vermarktung des Stroms direkt an die Mieter für den Königsweg in der dezentralen Energieversorgung“, betont Maiwaldt. „Dank unserer jahrzehntelangen Erfahrung als kompetenter Energiedienstleister für die Wohnungswirtschaft konzipieren wir für jeden Kunden die ideale Lösung.“ Bei der Umsetzung macht sich Urbana – ab einer Größenordnung von 5 kW – ein genaues Bild über die gegebene Versorgungsinfrastruktur. In der Regel überträgt der Energiedienstleister funktionstüchtige Altkesselstrukturen in das neue Konzept, um diese zu Spitzenlastzeiten zuschalten zu können. „Die Grundlastwärmeversorgung trägt jedoch das BHKW, das daneben positioniert und in entsprechender Größe dimensioniert wird“, erklärt Maiwaldt. „Dies führt in der Regel dazu, dass rund 50 Prozent des produzierten Stroms den gesamten Bedarf der Liegenschaft abdecken. Dies betrifft nicht nur den Allgemein-Strom, sondern vor allem die Versorgung der Mieter oder Eigentümer.“ Die restlichen 50 Prozent und der zusätzlich produzierte Strom können dank einer Kooperation mit der EHA Energie-Handels-Gesellschaft mbH & Co. KG in das Netz eingespeist werden. „So vernetzen wir den zentralen und dezentralen Strommarkt smart im Auftrag unserer Kunden“, betont Maiwaldt.

Eigenstromvermarktung unterstützt Umsetzung der Energiewende

KWK-Anlagen und die Eigenstromvermarktung haben zudem positive Effekte auf die Umsetzung der Energiewende: Zum einen ermöglichen die Anlagen aufgrund ihrer sehr hohen Energieeffizienz kurzfristige Einsparungen im CO₂-Ausstoß. Darüber hinaus reduziert die Eigenstromvermarktung sofort und nachhaltig Investitionskosten zur Netzstabilisierung sowie zum kostspieligen Netzausbau aufgrund ihrer netzentlastenden Wirkung.

Thomas Ahlborn

Über Urbana:

Urbana plant, baut und betreibt Anlagen für eine effiziente Energieversorgung deutschlandweit: für Wohnungswirtschaft, Gewerbe und Industrie. Der Energiedienstleister liefert Wärme und Strom aus dezentralen Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen und setzt dabei auch auf erneuerbare Energien. Urbana handelt mit Gas und Strom – von der Beschaffung bis zur Vermarktung – und agiert dabei als mittelständisches Unternehmen unabhängig über einen eigenen Großmarktzugang. Urbana managt mit eigener Betriebsmannschaft Gebäude und Anlagen basierend auf den Kernkompetenzen Betrieb, Wartung und energetischer Effizienzsteigerung. Die Summe aus fünfzig Jahren Urbana: Mit über 740 Heizwerken und Heizzentralen und einer thermischen Anschlussleistung von über 680 MW versorgen wir heute mehr als 150.000 Wohnungen sowie 600 kommunale und gewerbliche Objekte. Zudem betreuen wir weit über 50.000 Wohnungen in der Instandhaltung. Hoppenstedts „Top Rating 1-Zertifikat“ für exzellente Bonität sowie die Umweltpartnerschaft mit der Freien und Hansestadt Hamburg zeigen, wofür Urbana steht: Wirtschaftlichkeit und Innovation für mehr Energieeffizienz. Urbana – Zukunft einschalten.