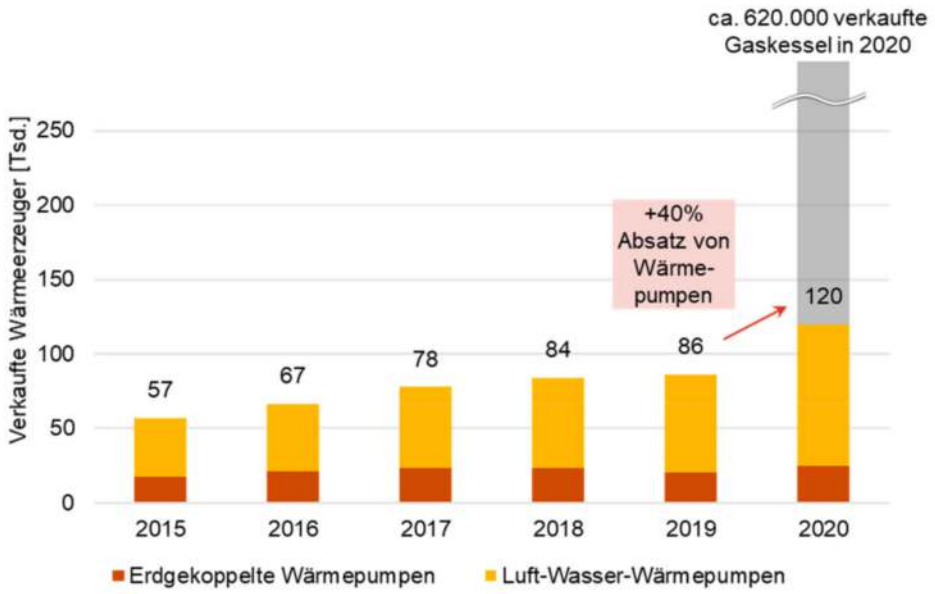
Berliner ENERGIETAGE
Der Wechsel zur Wärmepumpe als Treiber neuer Geschäftsmodelle
29. April 2021
Dr. Volker Breisig
pwc

Das Potenzial zur Einsparung von Treibhausgasen durch den Einsatz von Wärmepumpen wird nicht ausgeschöpft

Deutschland hat sein Klimaziel für 2020 insgesamt gerade noch erreicht*, doch der Gebäudesektor hinkt hinterher.

*auch aufgrund der Corona-Pandemie

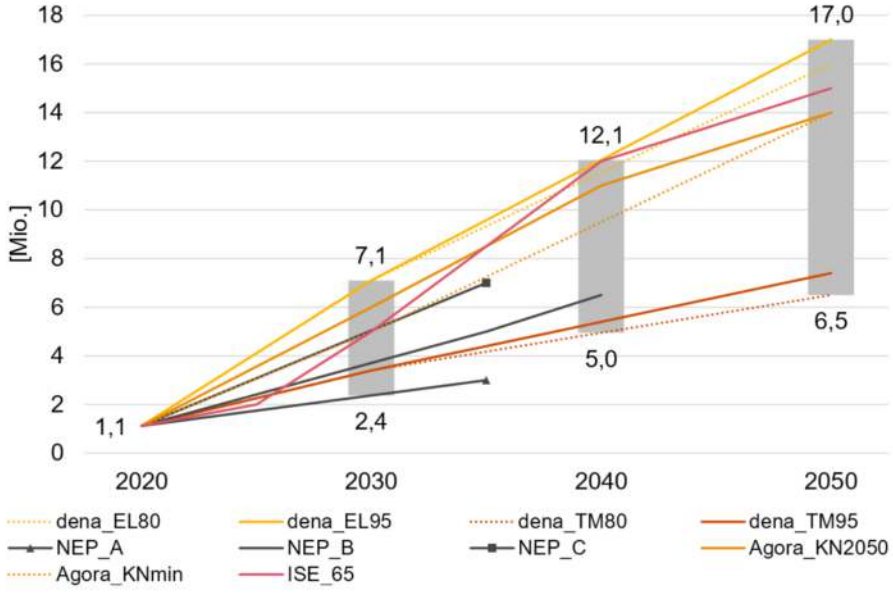


Obwohl der Absatz von Wärmepumpen in 2020 um rd. 40% gestiegen ist, dominieren weiterhin fossil betriebene Wärmeerzeuger den Heizungsmarkt.

→ Ein umfangreicher Wärmepumpen-Ausbau wäre technisch realisierbar und umweltpolitisch wünschenswert.

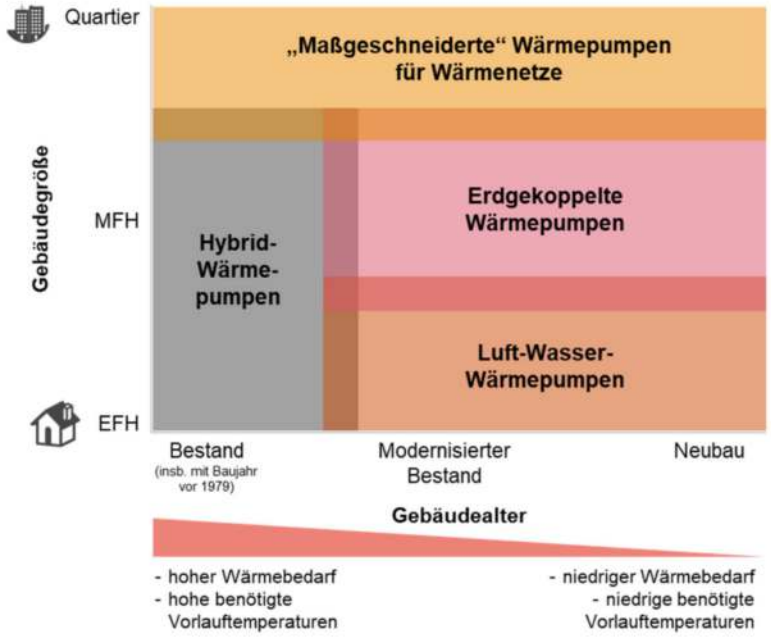
Zur Erreichung der Klimaschutzziele müsste die Anzahl der installierten Wärmepumpen deutlich steigen

Ausbaupfade für Wärmepumpen



- Zur Erreichung der Klimaschutzziele müsste die Anzahl der installierten Wärmepumpen deutlich steigen.
- In welchem Umfang dies geschehen müsste zeigen diverse Studien auf.
- Selbst die moderateren Szenarien setzen bis 2030 mehr als eine Verdopplung der heute rund 1,1 Mio. installierten Wärmepumpen voraus.
- Ein Großteil der Zielszenarien geht noch darüber hinaus und sieht bereits 5 – 7 Mio. Wärmepumpen im Jahr 2030.
- Um diesen Stand zu erreichen, müssten in den nächsten zehn Jahren im Durchschnitt 400.000 – 600.000 Wärmepumpen zugebaut werden.

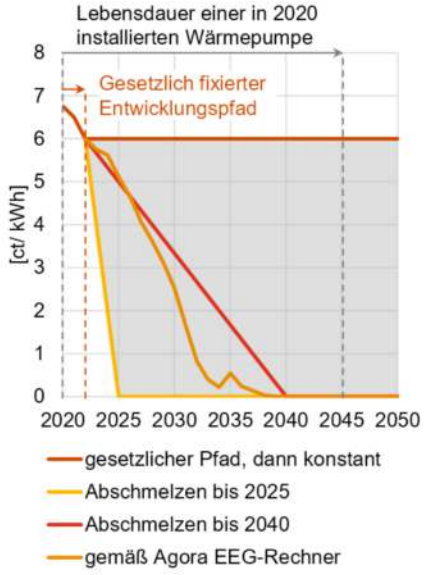
Mit den richtigen Rahmenbedingungen bietet sich den relevanten Akteuren ein breites Feld von Wärmepumpen-Anwendungsfällen



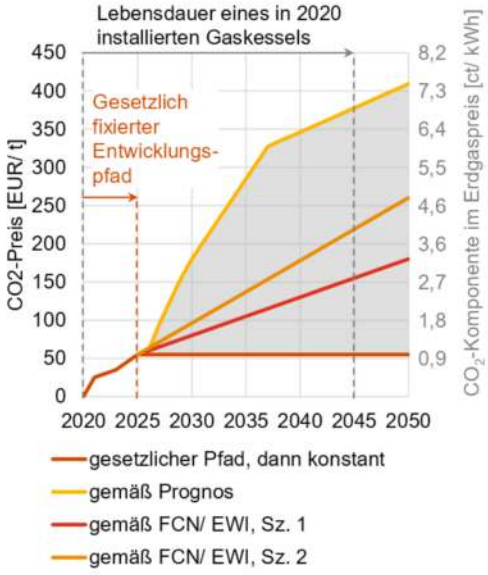
- Ähnlich wie bei Photovoltaik, Batteriespeichern und Ladeinfrastruktur ist die Rollenverteilung beim Wärmepumpen-Ausbau keinesfalls vorab festgelegt.
- Verschiedene Unternehmen aus Energiewirtschaft und anderen Branchen könnten hier ein aussichtsreiches Geschäftspotential heben.
- Dafür muss aber vor allem bei den potentiellen Kunden die Planungssicherheit erhöht werden.
- Dies gilt in besonderem Maße für die Einschätzung der künftigen Kosten für den Betrieb von Heizungslösungen.

Derzeit bestehen jedoch keine langfristig planbaren Rahmenbedingungen im Wärmemarkt

Mögliche Entwicklungspfade für die EEG-Umlage …



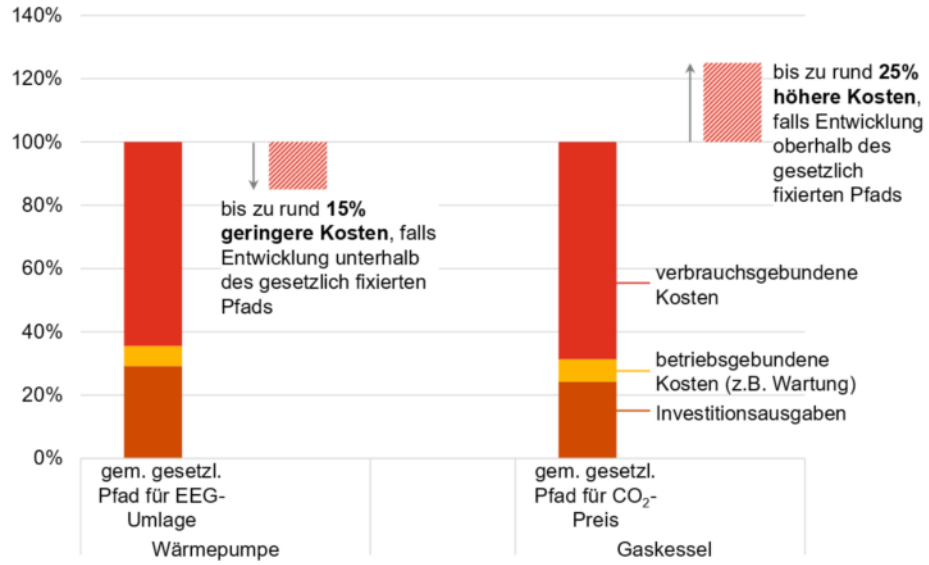
… und den CO_2-Preis im nationalen Emissionshandel



- Die Investitionskosten sind nur eine Position innerhalb der Gesamtkosten einer Heizung.
- Wird die gesamte Lebensdauer von 15 bis 20 Jahren betrachtet, dominieren die verbrauchs-gebundenen Kosten, d.h. die Kosten, die durch den Bezug von Öl, Gas bzw. Strom anfallen.
- Die verbrauchsgebundenen Kosten sind zu großen Teilen EEG-Umlage und CO_2-Preis geprägt.
- Da hinsichtlich der zukünftigen politischen Gestaltung von Steuern, Umlagen und Abgaben keine Klarheit herrscht, ergeben sich auch für die Endkunden bzw. die Entscheider im Hinblick auf eingesetzte Wärme-lösungen große Unsicherheiten.

Fehlende Transparenz über künftige EEG-Umlage und CO_2-Preise führt zu Unsicherheit bei den Entscheidern/ Kunden

Zusammensetzung der Gesamtkosten* für Heizungssysteme
(vereinfachte Darstellung relativer Veränderungen)

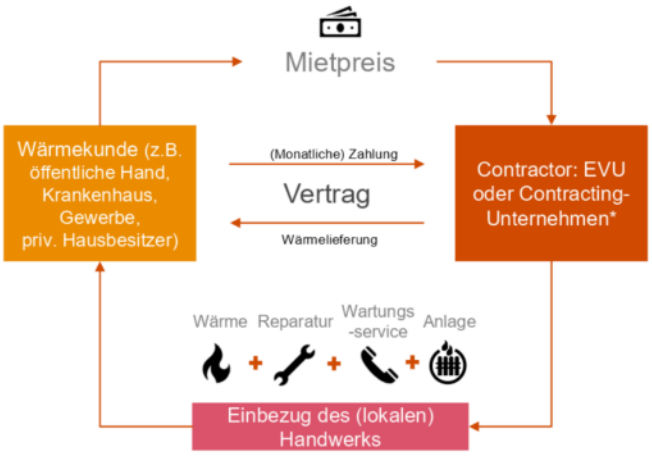


* Betrachtung Vollkosten über Lebensdauer

- Die breiten Korridore, die sich für die Gesamtkosten der Heizungssysteme ergeben, zeugen von der unzureichenden Planungssicherheit für die beiden Investitionen.
- Geht man nur von den gesetzlich fixierten Entwicklungspfaden aus, werden die Kosten einer Wärmepumpe tendenziell über- und die eines Gaskessels unterschätzt.
- Um der Zögerlichkeit bei der Investition in neue Wärmelösungen entgegenzuwirken, wäre ein zumindest grobes Richtungssignal hinsichtlich der Entwicklung der Energiepreisbestandteile und des Energiepreisgefüges überaus wichtig.

Aus Anbieter- und aus Endkundensicht sind dabei insbesondere Contracting-Produkte interessant

Energieliefer-Contracting



* Eigentum der Anlage beim Contractor

Merkmale Contracting

Contractor

- Hohe Wertschöpfung: Planung, Bau, Finanzierung, Betriebsführung, Energielieferung
- Hohe Kundenbindung durch langfristige Verträge

Kunde

- “Sorglospaket”: Zuverlässiger Betrieb sowie kompetente Wartung und Instandhaltung
- Moderne und effiziente Technik
- Verteilung der Investitionsausgaben, Management/Beantragung von Fördergeldern und Planbarkeit bei Energiekosten

Zusammenfassung

Handlungsbedarf im Gebäudesektor:

- Die Klimaziele werden im Gebäudesektor aktuell nicht erreicht.
- Bis 2030 besteht akuter Handlungsbedarf und das in einem Sektor, der durch langfristige Investitionen und Planungszeiträume charakterisiert ist.

Potentiell großer Beitrag durch Wärmepumpen:

- Wärmepumpen reduzieren THG-Emissionen aufgrund hoher Effizienz und grünem Strommix
- Aus diesem Grund werden Wärmepumpen für die Erreichung der Klimaziele eine wesentliche Rolle einnehmen

Langfristig planbare Rahmenbedingungen als Schlüssel:

- Lebensdauern bei Wärmelösungen betragen zumeist >15a
- Die mittelfristige Entwicklung der stark regulatorisch getriebenen Preisbestandteile EEG-Umlage (Strom) sowie CO_2-Kosten nach nEHS ist mit großer Unsicherheit behaftet

Etablierte Endkundenprodukte und Geschäftsmodelle:

- Mit den richtigen Rahmenbedingungen ergeben sich für Kunden und Anbieter interessante Geschäftsmodelle zur Hebung der Potentiale und Erreichung der Klimaziele

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

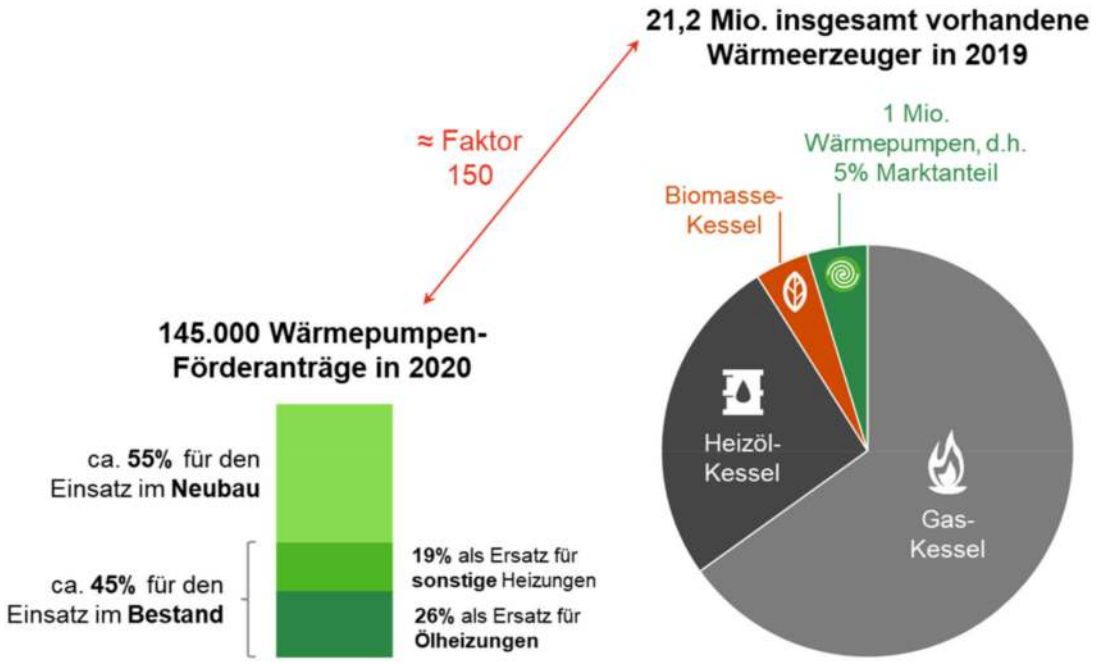
Dr. Volker Breisig
Partner

Moskauer Straße 19
40227 Düsseldorf
Tel.: +49 211 981 4428
volker.breisig@pwc.com

pwc.de

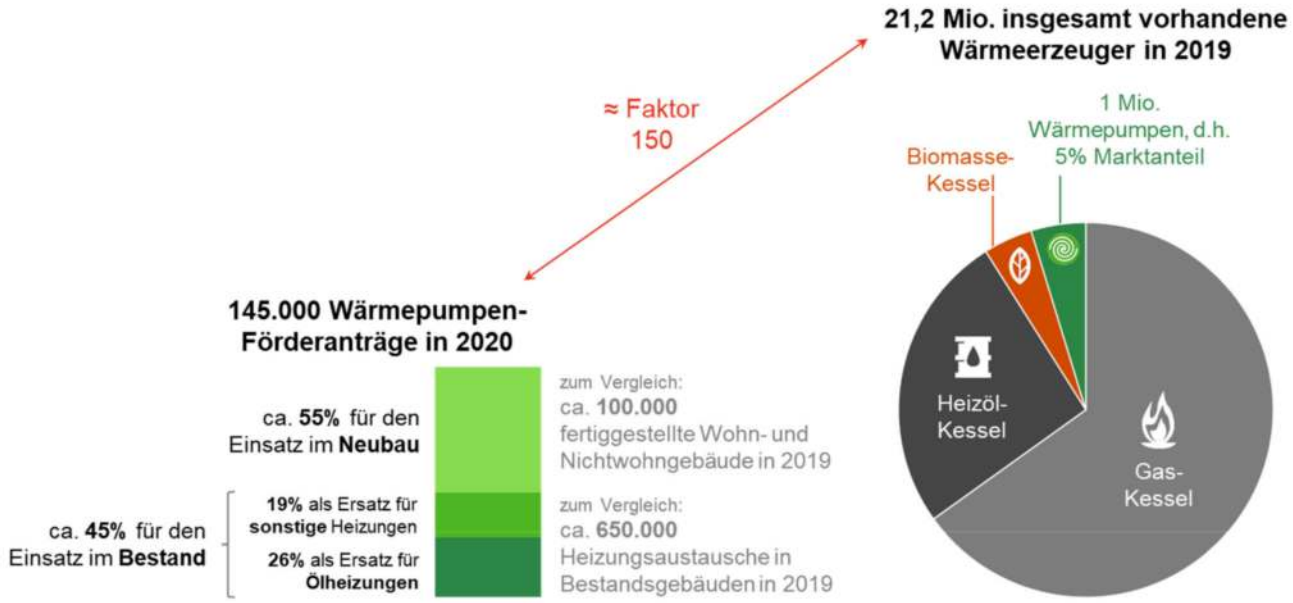
© 2021 PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft.
Alle Rechte vorbehalten. "PwC" bezeichnet in diesem Dokument die PricewaterhouseCoopers GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die eine Mitgliedsgesellschaft der PricewaterhouseCoopers International Limited (PwCIL) ist. Jede der Mitgliedsgesellschaften der PwCIL ist eine rechtlich selbstständige Gesellschaft.

Eine wesentliche Schwierigkeit beim Klimaschutz im Gebäudesektor sind die Bestandsgebäude



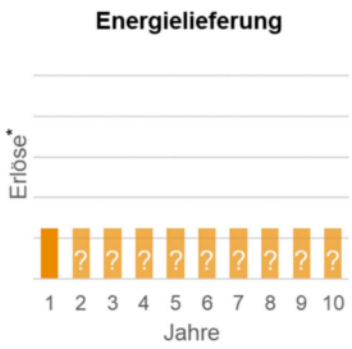
Umfangreichere Variante

Eine wesentliche Schwierigkeit beim Klimaschutz im Gebäudesektor sind die Bestandsgebäude



Hinweis: In den Wärmepumpen-Förderanträgen in 2020 (rd. 145.000) sind auch Anträge für Anlagen enthalten sein, die erst nach 2020 realisiert werden. Dadurch deckt sich die Zahl nicht mit den in 2020 installierten Wärmepumpen (rd. 120.000). Die dargestellte relative Verteilung der Förderanträge auf Neubau, Bestand sowie Ersatz von sonstigen und Ölheizungen basiert auf den Förderanträgen im Zeitraum Januar 2020 – Juli 2020.

Die Marktpotentiale werden über verschiedene etablierte Endkundenprodukte durch die Marktteilnehmer gehoben



	Verkauf, Installation und Service	Energielieferung	Contracting/ Pacht
Wertschöpfung	• Wesentliche Einnahme durch Verkauf	• Lediglich Commodity-Verkauf*	• Insgesamt höher als bei Kauf; Planbar auf Zeithorizont des Vertrags durch sichere Raten
Kapitalbindung	• kurzfristige Kapitalbindung bis zum Verkauf	• Kaum Kapitalbindung	• Investiertes Kapital bleibt über Vertragslaufzeit gebunden
Kundenbindung/ Laufzeit	• Sofortige Abwicklung; Kundenbindung über Service	• Oft mittelfristige Bindung von Kunden; Wechselgefahr bei steigender Konkurrenz	• Lange Vertragslaufzeiten für Streckung der Investitionsausgaben; auch durch Services

* Die Höhe der Erlöse ist nur exemplarisch und wird im Verlauf der Vertragsdauer voraussichtlich schwanken (z.B. in Abhängigkeit von Energie- und Lohnkosten).