

MITTWOCH, 20. AUGUST 2014

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00–9.15

Begrüßung durch EUROFORUM und den Vorsitzenden



Dr. Jan Mühlstein, Stv. Chefredakteur,
Energie & Management Verlagsgesellschaft mbH,
Herrsching

9.15–9.45

Aktuelle rechtliche und politische Rahmenbedingungen – (Wie) Kann das Ziel 25 % Stromerzeugung aus KWK bis 2020 erreicht werden?

- ▶ Das neue EEG – Konsequenzen für KWK-Anlagen
- ▶ Eigenstromproduktion: Welche Regelungen gelten?
- ▶ Kommt eine Novelle des KWKG?
Ändern sich die Förderbedingungen?
- ▶ Ausblick auf ein neues Marktdesign – welche Rolle spielt die KWK?



Dr. Sven-Joachim Otto,
Rechtsanwalt und Partner, PwC Legal, Düsseldorf

Die Chancen der KWK – wo und wie können sie gesteigert werden?

9.45–10.15

KWK.NRW – Strom trifft Wärme:

Wie NRW den KWK-Ausbau voranbringen will

- ▶ KWK-Impulsprogramm des Landes NRW – Struktur und Instrumente
- ▶ Kampagne KWK.NRW – Konzept, Maßnahmen, zielgruppenübergreifende und zielgruppenspezifische Ansprache
- ▶ Virtuelles KWK-Institut
- ▶ Projekte/Best Practice Beispiele



Margit Thomeczek, Leiterin der KWK-Kampagne und
Managerin des Netzwerks Kraftwerkstechnik NRW,
EnergieAgentur.NRW, Düsseldorf

10.15–10.45 Fragen und Diskussion

10.45–11.15 Pause mit Kaffee und Tee

KWK und Fernwärme – gemeinsam die Wirtschaftlichkeit steigern!

11.15–11.40

Mit Fernwärme in die Wirtschaftlichkeit – technische und finanzielle Herausforderungen

- ▶ Trotz sinkender Großhandelspreise:
Weiter in KWK investieren!
- ▶ Das GuD Lausward: Effizienteste Technologie kombiniert mit Fernwärmeauskopplung

- ▶ Besondere Merkmale des Projekts: Wirkungsgrad, Abwärmenutzung, An- und Abfahrzeiten
- ▶ Netzausbau unter dem Rhein: Technische Parameter
- ▶ Chancen und Grenzen wärmegeführter KWK-GuD-Anlagen



Martin Giehl,
Leiter Technik, Umwelt, Qualitätssicherung,
Stadtwerke Düsseldorf AG

11.40–12.05

Von der Müllverbrennung zum Biomasseheizkraftwerk

- ▶ Der Weg zur Fernwärmeversorgung in Landshut
- ▶ Investitionsentscheidung treffen:
Welche Kriterien waren ausschlaggebend?
- ▶ Herausforderung Brennstoffbeschaffung
- ▶ ... und wie nimmt es der Kunde an?



Armin Bardelle,
Werkleiter, Stadtwerke Landshut

12.05–12.30

Aktuelle Trends bei der Fernwärme: Forschungsprojekte und Innovationen

- ▶ Niedrigtemperatur-Fernwärme: Was ist technisch möglich?
- ▶ Rohr-Durchmesser zur Verringerung der Verluste
- ▶ Zunehmender Kälteservice: Einsatzfähigkeit von Fernwärmerohrsystemen in Klimatisierungs- und Prozesskälteversorgungssystemen
- ▶ Solare Fernwärme

Matthias Mölle, Leiter Forschung & Entwicklung,
Fernwärme-Forschungsinstitut in Hannover e. V.

12.30–13.00 Fragen und Diskussion

13.00–14.30 Gemeinsames Mittagessen

Industrielle KWK – Weiterhin lukrativ!

14.30–15.00

Eigenerzeugung in der Industrie – wann macht es noch Sinn, in KWK-Anlagen zu investieren?

- ▶ Der neue Rechtsrahmen:
Die Stichtagsregelung in der Praxis
- ▶ Modernisierung von Bestandsanlagen:
Abgrenzung zur Neuanlage



Ralf Schmeißer,
Director, Leiter Energieversorgung,
Merck KGaA, Darmstadt

Wirtschaftlichkeit von KWK-Anlagen erhöhen durch Anlagen-Optimierung

15.00–16.00 ELEVATOR PITCH

Steigerung der Stromerzeugung: Großmotoren versus Gasturbine: Was ist besser? Der direkte Vergleich!

Hersteller stellen sich der Praxis!

Innerhalb von drei Minuten präsentieren sie ihre Anlagen, ihre Vorteile und Einsatzmöglichkeiten:



Ralf Losch, Senior Produktmanager, MAN Diesel & Turbo SE, Augsburg
Dr. Klaus Payrhuber, Product Manager, GE Energy, Jenbach, Österreich
Markus von Zmuda, General Manager, Power Plants, Wärtsilä Deutschland GmbH, Hamburg

Und wie sieht es mit der Praxistauglichkeit aus? So bewerten die Nutzer die verschiedenen Anlagen:



Dr. Olaf Thun, Geschäftsfeldleiter Erzeugung, Kraftwerke Mainz-Wiesbaden AG
Johannes van Bergen, Sprecher der Geschäftsführung, Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH

Und was halten Sie davon? Machen Sie in der anschließenden offenen Diskussionsrunde mit!

16.00–16.30 Pause mit Kaffee und Tee

16.30–17.00

Optimierung der Fahrweise und der Wartung für mehr Flexibilität: An welchen Schrauben kann gedreht werden?

- ▶ Erweitern des Lastbereichs: Senken der Mindestlast, Vermeidung von Schwachlast
 - ▶ Senken der Wirkungsgradverluste bei Teillastbetrieb
 - ▶ Erhöhen der Laständerungsgeschwindigkeit
 - ▶ Regelfähigkeit der Anlagen
 - ▶ Wartung und Wartungsintervalle – Ganzheitliche Instandhaltungsstrategie erforderlich
- Hans Christian Schröder**, TÜV SÜD Industrie Service GmbH, Mannheim

17.00–17.30

Wie wird KWK noch effektiver?

- ▶ Wärmemarkt und die Potenziale durch KWK
- ▶ Optimaler Jahresnutzungsgrad durch Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung
- ▶ Konventionell erzeugte KWK: Welche Alternativen gibt es?
- ▶ Umrüsten auf Biomethan als Option, um von den Möglichkeiten der Direktvermarktung zu profitieren



Berthold Müller-Urlaub, Präsident, Bundesverband Kraft-Wärme-Kopplung e. V. (B.KWK), Berlin

17.30–18.00 Fragen und Diskussion

18.00 Ende des ersten Konferenztages*

DONNERSTAG, 21. AUGUST 2014

9.00–9.05

Begrüßung durch den Vorsitzenden

Dr. Jan Mühlstein

Erfolgsfaktor Flexibilisierung: Mit Wärmespeichern und virtuellen Kraftwerken die Rentabilität der KWK steigern

9.05–9.40

Vom Fernwärmespeicher zu Power-to-Heat: Flexibilitätsoptionen im Vergleich

Fernwärmespeicher:

- ▶ Wofür soll er genutzt werden?
- ▶ Technische Parameter
- ▶ Kriterien für die Wirtschaftlichkeit



DI Wolfgang Fliegel, Leiter Center Heizkraftwerke, Salzburg AG

Power-to-Heat:

- ▶ Erste Erfahrungen mit dem Betrieb der Power-to-Heat Anlage in Schwerin
- ▶ Technische Parameter
- ▶ Zusatzerlöse durch Vermarktung am Regelenergiemarkt



Rainer Beneke, Geschäftsführer, Energieversorgung Schwerin GmbH & Co. Erzeugung KG (EVSE)

9.40–10.00 Fragen und Diskussion

10.00–10.30

Speicherbewertung und Speicherbewirtschaftung: Wie erreicht man den höchsten Mehrwert?

- ▶ Speicher bringen Flexibilität ins Portfolio. Was ist diese Flexibilität am Markt wert?
- ▶ Modellbasierte Bewertungsmethoden
- ▶ Mehr Flexibilität bedeutet mehr Komplexität. Wie werden die zusätzlichen Handlungsoptionen an den Markt gebracht?
- ▶ Geschäftsprozesse und IT-Systeme zur Bewirtschaftung von Speichern



Christoph Senz, Key Account Manager, ProCom GmbH, Aachen

10.30–10.45 Fragen und Diskussion

10.45–11.15 Pause mit Kaffee und Tee

11.15–11.45

Wertschöpfung durch Kraft-Wärme-Kälte-Kopplung als Grundlage Virtueller Kraftwerke

- ▶ Struktur und Nutzen Virtueller Kraftwerke
- ▶ Ohne Flexibilisierung, steuerbare Energiewandler und wirtschaftliche Speicher keine Energiewende
- ▶ Anlagenkonzepte und Fahrweisen
- ▶ Geschäftsmodelle und Wertschöpfungspotenziale
- ▶ Vermarktungsoptionen für Virtuelle Kraftwerke



Prof. Dr. Gerhard Weissmüller,
Vorstand, DEEnO-Energie AG, Speyer

Geschäftsmodelle für Stadtwerke rund um KWK – wie weiterhin Geld damit verdient wird

11.45–12.15

Die Basics: Vertrieb von dezentralen Erzeugungsanlagen

- ▶ Kundenorientiert agieren: Dezentrale Erzeuger im Rundum-sorglos-Paket – Praxisbeispiele
- ▶ Auswirkungen der EEG-Reform:
Sind Neubauprojekte noch rentabel?
- ▶ Cross-selling: Was kann man dem Kunden zusätzlich anbieten?
- ▶ Gemeinsam agieren – mit dem passenden Partner!



Michel Nicolai,
Leiter Dezentrale Erzeugung, Trianel GmbH, Aachen

12.15–12.45 Fragen und Diskussion

12.45–14.00 Gemeinsames Mittagessen

14.00–14.30

Contracting – Renaissance eines Geschäftsmodells?

- ▶ Die rechtlichen Rahmenbedingungen:
Förderer oder Verhinderer?
- ▶ Finanzierungs- oder Energieliefer-Contracting:
Zukunftsfähige Geschäftsmodelle
- ▶ Dienstleistung rund um die Energielieferung –
Betriebsführung, Energieeffizienz, Wartung,
Modernisierung, Finanzierung
- ▶ Neue Märkte für den Kunden erschließen:
Reserveenergie, Intraday-Handel, Ausgleichsenergie
- ▶ Demand-Side-Management: Die Steuerung der
Kundenanlagen als Dienstleistung



Dr. Frank Höpner,
Leiter Geschäftsbereich Energy Services,
Cofely Deutschland GmbH, Bochum

14.30–15.00

Erlösoptimierung von KWK-Anlagen durch strompreisgeführte Fahrweise

- ▶ Funktionsweise des Preisorientierten Lastmanagements
- ▶ Individuelle, auf Kunden maßgeschneiderte Einsatzplanung
- ▶ Erlöspotenziale anhand realer Beispiele
- ▶ Day-Ahead-Vermarktung vs. Regelleistungs-Vermarktung vs. Intraday-Vermarktung



Lars Heinrich, Produktentwicklung,
Südwestdeutsche Stromhandels GmbH, Tübingen

15.00–15.30

Neue Geschäftsmodelle zur Vermarktung von KWK

- ▶ Vermarktung von ZuhauseKraftwerken in Zusammenarbeit mit Versorgern
- ▶ Versorgungskonzepte für die Wohnungswirtschaft
- ▶ Einsatzmöglichkeiten des SchwarmDirigenten



Michael Groß,
Leiter Vertrieb Key Account Management,
LichtBlick ZuhauseKraftwerk GmbH, Hamburg

15.30–15.45 Fragen und Diskussion

15.45–16.30 Zusammenfassung durch den Vorsitzenden

16.30 Ende der Konferenz

INFOLINE

+49 (0)2 11/96 86 – 33 48

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?
Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Kundenberatung und Anmeldung:



Ralf Ernst
Kundenberatung/Vertrieb
E-Mail: anmeldung@euroforum.com

Konzeption und Inhalt:



RAin Ingela Marré
Conference Director

SPONSORING UND AUSSTELLUNG

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:



Galina Schaefer, Sales-Managerin
Telefon: +49 (0)2 11/96 86 – 36 72
E-Mail: galina.schaefer@euroforum.com

Folgen Sie uns!



www.twitter.com/energie_live



www.facebook.com/euroforum.de



www.euroforum.de/news



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

Ist nach dem EEG vor dem KWKG?

Am 1. August 2014 soll nach den Plänen der Bundesregierung das novellierte Erneuerbare-Energien-Gesetz in Kraft treten. Doch wie steht dieses Gesetz in Einklang mit der Kraft-Wärme-Kopplung? Kann das weitere Ziel der Bundesregierung, bis zum Jahr 2020 den Anteil der Stromerzeugung in KWK-Anlagen auf 25 % anzuheben, damit überhaupt erreicht werden?

Die KWK-Branche und die Energiedienstleister sehen dies skeptisch und fühlen sich durch das neue Gesetzesvorhaben ausgebremst:

- So sind nach Auffassung des B.KWK die Förderung hocheffizienter KWK durch das Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG) und die EEG-Umlage nicht aufeinander abgestimmt.
- Eine Betreiberneutralität von KWK-Anlagen ist nicht vorgesehen, so dass Contracting-Modelle weiterhin benachteiligt sind.
- Zudem ist eine Belastung des von Eigenerzeugern selbst verbrauchten Stroms bei neu zugebauten Anlagen im neuen Gesetz vorgesehen.

Welche Chancen hat die Kraft-Wärme-Kopplung bei diesen Rahmenbedingungen? Muss eine Novelle des KWKG folgen?

Daneben beschäftigen die Anlagenbetreiber aber auch praktische Fragestellungen:

- Wie kann die Wirtschaftlichkeit gesteigert werden?
- Worauf soll beim Neu- und Ausbau bestehender KWK-Anlagen gesetzt werden?
- Wie kann die Flexibilisierung der Anlagen aussehen?
- Welche Speicher eignen sich wofür?
- Lohnt sich der Ausbau der Fernwärme?
- Wann macht ein virtuelles Kraftwerk Sinn?
- Liegt im Intraday-Handel oder im Regelenergiemarkt die Option der Zukunft?

Diese und weitere Fragen diskutiert diese Konferenz – tauschen Sie sich mit den Experten aus, erhalten Sie aktuelle Informationen und setzen Sie auch weiterhin auf den „Wachstumsmarkt KWK“!

Wer sollte teilnehmen?

Mitglieder des Vorstandes und der Geschäftsleitung, Direktoren sowie leitende Mitarbeiter der Abteilungen:

- Kraft-Wärme-Kopplung
- Energieerzeugung
- Fernwärme
- Wärmespeicher
- Unternehmensentwicklung/Planung/Konzernstrategie
- Kraftwerksbau/-projekte
- Technik und Instandhaltung
- Contracting/Energiedienstleistungen
- Erneuerbare Energien
- Marketing/Vertrieb
- Recht, Finanzen und Controlling

von

- Energieversorgern/Stadtwerken
- Contractoren/Energiedienstleistern
- Industrieunternehmen
- Erneuerbare-Energien-Projektierern

sowie

- Unternehmens- und Rechtsberatungen
 - Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
 - IT-Unternehmen
- mit dem Fokus Energiewirtschaft



Ihr persönlicher
Anmeldecode

EUROFORUM-KONFERENZ

Wachstumsmarkt KWK

Chancen jetzt ergreifen und mit neuen Geschäftsmodellen punkten!



Jetzt schnell und
bequem **online**
anmelden!

www.euroforum.de/anmeldung/p1106634

- Ja, ich nehme am 20. und 21. August 2014 in Düsseldorf teil
zum Preis von € 2.199,- p. P. zzgl. MwSt. [P1106634M012]
[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.
Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]
- 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 als **Dankeschön** für meine Teilnahme die Zeitung „Energie & Management“
zwei Monate kostenlos erhalten. [Mit der Übermittlung meiner Daten an die Energie & Management
Verlagsgesellschaft mbH zum Zwecke der Zustellung bin ich einverstanden. Das Abonnement endet automatisch.]
- Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.
[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: +49 (0)2 11/96 86 - 33 33.]

20. und 21. August 2014, Novotel Düsseldorf City West
Niederlasser Lohweg 179
40547 Düsseldorf
Telefon: +49 (0)2 11/5 2060 - 0

1

| | |
|--------------------|-------------|
| Name | |
| Position/Abteilung | |
| Telefon | Fax |
| E-Mail | Geburtsjahr |

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

2

| | |
|--------------------|-------------|
| Name | |
| Position/Abteilung | |
| Telefon | Fax |
| E-Mail | Geburtsjahr |

Die EUROFORUM Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusendung per E-Mail: Ja Nein Zusendung per Fax: Ja Nein

| | |
|-------------------------|--|
| Firma | |
| Anschrift | |
| Anmeldung erfolgt durch | |
| Position | |
| Datum, Unterschrift | |

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungsanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

| | |
|-----------|--|
| Name | |
| Abteilung | |
| Anschrift | |

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme?

Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

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. 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.

ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. Bitte nehmen Sie die **Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“** vor.

IHR TAGUNGSHOTEL.

Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie **Novotel Düsseldorf City West** herzlich zu einem Umtrunk ein.



Kontakt

Fax: +49 (0)2 11/96 86 - 40 40
 Telefon: +49 (0)2 11/96 86 - 33 48 [Ralf Ernst]
 Zentrale: +49 (0)2 11/96 86 - 30 00
 Anschrift: EUROFORUM Deutschland SE
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf
 E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 Internet: www.euroforum.de/kwk