

Referenz: Business Case *Power-to-Heat*-Anlage

Herausforderung: Der Kunde möchte herausfinden, ob sich die Installation einer *Power-to-Heat*-Anlage betriebswirtschaftlich lohnt. Diese speichert überschüssigen Strom im bestehenden Fernwärmenetz. Zu berücksichtigen sind dabei vielfältige technische, ökonomische und ökologische Rahmenbedingungen.

Lösung: Erarbeiten und Recherchieren der Ertrags- und Kostentreiber der Anlage, Formulieren Business-Modell. Bewertung von Basisfall und Sensitivitäten mit *Discounted Cash Flow* Methode. Quantitative Beurteilung der Werthaltigkeit des Projekts und der Risiken.

Mehrwert für Auftraggeber: Fundierte, quantitative Entscheidungsgrundlage für die weitere Entwicklung des Projekts ist verfügbar.



Auftraggeber: IWB

Zeitraum: 2015

Fachgebiete: Netze, Energiemarkt, Strategie

Projektreferenz : Gregor Leonhardt, Leiter Engineering