

Bauunternehmen wird durch Direktvermarktung zum Energie-Unternehmer

RST Rohrleistungs-, Straßen- und Tiefbau GmbH deckt mit Strom aus 165 kWp-Photovoltaikanlage von WIRSOL einen Großteil seines Eigenbedarfs und steigt in die Direktvermarktung von Strom ein

Waghäusel. Die RST Rohrleistungs-, Straßen- und Tiefbau GmbH aus dem niedersächsischen Bovenden-Lenglem ist in ihrer Branche bereits seit mehr als einem Jahrhundert etabliert. Mithilfe von Projektierer und Energiedienstleister WIRSOL und der Direktvermarktung macht die RST jetzt auch als Energie-Unternehmer von sich reden.

Auf dem Hauptgebäude und Anbau des Traditionsunternehmens hat WIRSOL eine 165,36 Kilowatt Peak große Photovoltaikanlage errichtet, die unter die verpflichtende Direktvermarktung fällt. Denn seit Anfang des Jahres müssen alle Neuanlagen ab einer Modulleistung von 100 Kilowatt Peak an der geförderten Direktvermarktung teilnehmen.

Nach nur zweiwöchiger Bauphase ist die Anlage ans Netz gegangen. Auf einer Dachfläche von ungefähr 1.580 Quadratmeter produziert die Photovoltaik-Anlage mit ihren 624 Solarmodulen und Wechselrichtern jährlich 140.200 Kilowattstunden grünen Strom. Das erspart der Umwelt jedes Jahr bis zu 84.000 kg CO₂.

Photovoltaikanlage deckt 62 Prozent des Eigenverbrauchs

Doch nicht nur die Umwelt profitiert von der neuen Photovoltaikanlage: Von den jährlich produzierten 140.200 kWh verbraucht die RST Rohrleistungs-, Straßen- und Tiefbau GmbH zirka 44.500 kWh selbst und deckt somit etwa 62 Prozent seines eigentlichen Strombedarfs. „Vor dem Hintergrund stetig steigender Strompreise war es uns bei der Planung der Photovoltaikanlage besonders wichtig, einen möglichst hohen Eigenverbrauch zu erreichen. Gemeinsam mit WIRSOL haben wir hier eine gute Lösung gefunden“, erläutert Michael Glaese, Technischer Geschäftsführer der RST.

Für den Projektierer und Energiedienstleister galt es in diesem Zusammenhang eine Lösung zu finden, die sowohl aus dem speziellen Lastgang des Unternehmens als auch aus der beschränkten Kapazität der Gebäudedächer das Optimum herausholt. „Bei der RST ist der Lastgang zur Mittagszeit besonders hoch. Die Photovoltaikanlage kann den Bedarf jedoch in dieser Zeit nicht decken, während sie in anderen Zeiten deutlich mehr Strom als benötigt produziert“, erläutert WIRSOL Vertriebsleiter Johannes Groß. „Um dieses Problem perfekt zu lösen, hätte man entweder eine größere Anlage bauen müssen, was jedoch die Dachkapazität nicht hergibt, oder man müsste mittelfristig auf Speicher setzen.“

WIRSOL liefert Direktvermarktungsanbieter

Da beide Optionen jedoch derzeit nicht praktikabel sind und die Anlage aufgrund ihrer Größe indes unter die verpflichtende Direktvermarktung fällt, hat WIRSOL den entsprechenden Direktvermarktungsanbieter für den überschüssigen grünen Strom gleich mitgeliefert. „Als Projektierer und Energiedienstleister für Erneuerbare-Energien-Anlagen ist es uns wichtig, unsere Kunden optimal zu beraten und ihre Anlagen

PRESSEINFORMATION

06.12.2016

verantwortungsbewusst in Markt und Netz zu integrieren“, so WIRSOL Geschäftsführer Dr. Peter Vest. Der angenehme Nebeneffekt für die RST Rohrleistungs-, Straßen- und Tiefbau GmbH dabei: Mit der WIRSOL Direktvermarktung profitiert das Unternehmen von deutlich höheren Erlösen als bisher über das starre Korsett der fixen EEG-Vergütung erzielbar waren.

Pressekontakt

Jürgen Scheurer | Tel.: +49 (0) 7254 / 92187-50 | Schwetzingen Straße 22 – 26 | 68753 Waghäusel | presse@wirsol.com | www.wirsol.com

Über WIRSOL

WIRSOL

ist die Marke des Projektierers und Energiedienstleisters WIRCON Gruppe. Im Dezember 2013 mit der Motivation gegründet, Erneuerbare-Energien-Projekte mit einem Schwerpunkt auf dem deutschen Markt zu entwickeln, liegt der Fokus der WIRCON Gruppe auf Wind- und Photovoltaik-Großprojekten, Photovoltaik-Kleindachanlagen für Privatkunden, Photovoltaik-Großdachanlagen für vorwiegend gewerbliche Kunden sowie auf der nachhaltigen Betriebsführung von Erneuerbare-Energien-Anlagen. Mit Dietmar Hopp als einem starken, langfristig orientierten Gesellschafter im Hintergrund, stellt sich die Unternehmensgruppe den zukünftigen Herausforderungen der dezentralen Energieerzeugung, -speicherung, des -managements, -bezugs und der Direktvermarktung von Energie.