

Binger IntensivSeminar (ONLINE)



1x1 der Wärme- und Kälteversorgung

Grundverständnisvermittlung mit Diskussion und Erfahrungsaustausch

Rechtlicher und Förderpolitische Übersicht | Technik | Wirtschaftlichkeit | Praxisbeispiele

Veranstalter

Transferstelle Bingen (TSB)
Berlinstraße 107a
55411 Bingen
www.tsb-energie.de

Geschäftsbereich des ITB - Institut für Innovation,
Transfer und Beratung gGmbH

Ansprechpartner

Heike Zimmermann, Babett Hanke
Tel: 0151 / 171 34 657
veranstaltung@tsb-energie.de

Ihr Referent

Christoph Langel



Information & Anmeldung unter www.tsb-energie.de



Ihr Nutzen

Das Seminar gibt einen Überblick über den Wärme- und Kältemarkt. Es werden die wichtigsten technischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Grundlagen vermittelt. Geplante und bereits realisierte Projektbeispiele geben Anregungen zur eigenen Umsetzung.

Mit rund 30% ist die Bereitstellung von Raumwärme eines der größten Energieverbrauchssegmente. Die bisher zu großen Teilen fossil bereitgestellte Wärme muss nun – bedingt durch die von CO₂ verursachten, rasant zunehmenden Klimaveränderungen - sehr rasch dekarbonisiert werden. Der Einsatz regenerativer Energieträger kann hier einen wichtigen Beitrag leisten, der zudem die Abhängigkeit von wenigen Lieferländern fossiler Energie deutlich reduzieren kann. Für Energieversorger bietet die Lieferung von Wärme oder Kälte attraktive Geschäftsoptionen, zumal absehbar ist, dass das reine Gasliefergeschäft mittelfristig stark zurück gehen wird.

Nach der Schulung verfügen die Teilnehmer über ein solides Grundverständnis. Darauf aufbauend können sie sich das Detailwissen selber aneignen, weil Sie die Zusammenhänge verstehen. Ergänzend erhalten sie eine Vielzahl von Informationsquellen.

Agenda

Überblick über den Wärme- und Kältemarkt

- Wichtige Begriffe
- Wärme- und Kälteversorgung und die Energiewende
- Wärme, Kälte und Energieeffizienz

Rechtliche Grundlagen

- Wichtige Regelwerke, Übersicht
- AVBFernWV
- Gebäudeenergiegesetz GEG
- Wärmelieferungsverordnung
- Besonderheiten im Mietrecht
- Wettbewerb im Wärmemarkt

Technik der Wärme- und Kälteversorgung

- Heizungs- und Kältetechnologien
- Solarthermische Anlagen
- Wärmepumpen
- Blockheizkraftwerke (KWK) und KWKK-Anlagen
- Fernwärme, Nahwärme und Quartierslösungen
- Abwärmenutzung, Geothermie, Biomasse

Wirtschaftlichkeit und Fördermittel

- Kalkulationsmethoden
- Wirtschaftliche Risiken
- Fördermittel, Ansätze zur Finanzierung

Vertrieb und Abrechnung

- Wärme- und Kältelieferverträge
- Messtechnische Grundlagen
- Grundwissen zur Abrechnung

Vermarktungsmodelle

- Contracting
- Pachtmodelle
- Eigenerzeugungsszenario
- Quartierslösungen

Geschäftsmodelle für Stadtwerke und Energieversorger

Zusammenfassung und Ausblick

Zielgruppen

- Vertriebsmitarbeiter,
- Mitarbeiter aus dem Bereich Netze
- Unternehmensentwicklung,
- Unternehmenssteuerung
- Produktentwicklung
- Energiedienstleistungsbereiche
- Öffentl. Einrichtungen/Zweckgesellschaften
- Bauträger/Planer/Projektentwickler
- Wohnungsbaugesellschaften

Termine

Dienstag,
31. Mai 2022 (09:00 - 16:00 Uhr)

Gebühren

445 Euro zzgl. MwSt. inkl. Unterlagen

325 Euro zzgl. MwSt. für kommunale Teilnehmer (Behörden & Verwaltung) inkl. Unterlagen

Software

Wir arbeiten mit der Software GoToMeeting. Zur Online-Teilnahme benötigen Sie ein internetfähiges Gerät (Kamera optional) sowie ein Mikrofon und einen Lautsprecher bzw. Headset.

Ihr Referent

Christoph Langel

Campus EW GmbH Academy



Kurz-Vita

- Seit 2019 Inhaber CL Beratung
- 2014 bis 2019 Geschäftsführer der WEP GmbH, EVU in Hückelhoven/Niederrhein
- 2012 bis 2014 Vertriebsleiter Fernwärme und Contracting, Stadtwerke Düsseldorf AG
- 2005 bis 2011 Geschäftsführer der BiogasNRW GmbH (Erneuerbare Energien)
- 1999 bis 2011 Leiter Contracting und dezentrale Erzeugung, Stadtwerke Düsseldorf AG
- Langjährige Verbandsarbeit AGFW, BDEW; Expertenkreise Erneuerbare, KWK, Dienstleistungen
- Dozent an der FH Aachen (internationaler Studiengang, Energieeffizienz)

Schwerpunkte

- Unterstützung von Energieversorgern und Stadtwerken in den Bereichen: Kundenorientierung im Vertrieb, Energiedienstleistungen, Erneuerbare Energien, KWK, Fernwärme, Produktentwicklung mit starker Kundenfokussierung
- Teamentwicklung hin zu lösungsorientiertem Arbeiten, Begleitung von Veränderungsprozessen
- Seminare, Sparring/Coaching für Führungskräfte, Vorträge und Moderationen

In Kooperation mit Campus EW GmbH Academy



Information & Anmeldung unter www.tsb-energie.de