**11/2014** 12. Dezember 2014

**Im Rückblick: HEA-Marktpartnerkongress 2014**

**Am 5. und 6. November referierten und diskutierten rund 130 Experten aus Energieversorgung, Industrie, Handwerk und Wissenschaft im Berliner Mövenpick Hotel beim HEA-Marktpartnerkongress 2014 über Status und Perspektiven der Energiewende, Zukunftsfähigkeit technischer Innovationen und vielversprechende Geschäftsfelder im Markt für Energiedienstleistungen. Betont wurde immer wieder die Notwendigkeit des gemeinsamen Handelns aller Marktpartner. Nur ein partnerschaftliches Auftreten aller Marktakteure in der Energiewirtschaft führt zu Effizienzsteigerungen beim Nutzer und damit zum Geschäftserfolg.**

Die Energiewende hält viele wirtschaftliche Optionen bereit, daher wird sich der deutsche Energiemarkt auch langfristig positiv entwickeln, diese Meinung vertrat Dr. Christoph Maurer vom Aachener Beratungsunternehmen Consentec im Rahmen des Kongresses. Er schränkte aber gleichzeitig ein: „Eine Reihe von Hindernissen, darunter politische Rahmenbedingungen, hohe Transaktionskosten oder fehlende Transparenz hemmen die aktuelle Marktentwicklung. Zur Bewältigung der Energiewende kommen wir daher an einem langfristigem Transformationsprozess des gesamten Energiesystems nicht vorbei“. „Um diesen Prozess positiv zu gestalten, werde Innovationskraft und Kreativität benötigt,“ so Maurer. Das bedeute aus seiner Sicht auch, dass alle Beteiligten – von den Energieversorgern über die Wohnungswirtschaft, die Industrie bis hin zum Handwerk – ihre Marktstrategien überdenken und gemeinsam nach neuen Lösungen suchen müssen.

Aus Sicht des HEA-Vorsitzenden Uwe Schönberg sind Informationsdefizite mit ausschlaggebend für eine mangelnde Umsetzung von Effizienzmaßnahmen in der Praxis. Dem kann nur durch qualifizierte Energieberatung abgeholfen werden. Im seinem Statement vertrat er die Auffassung, dass kompetenter Erstinformation und Fachberatung eine Schlüsselrolle zukommen. Bei der Ansprache potenzieller Sanierer muss der „Mehrwert energieeffizienter Gebäude“ eindeutig im Mittelpunkt der Marktkommunikation stehen. Geld sparen und Mehrwert schaffen, lautet hier die Botschaft an den Bauherrn!

 „Es ist wichtig, die Interessen aller Teilnehmer am Markt für Energieeffizienz zu wahren“, betonte HEA-Geschäftsführer Dr. Jan Witt. „Es geht dabei darum, den Nutzen beim Anwender zu erhöhen, denn Nutzerakzeptanz in Zusammenhang mit dem Einsatz von Technik ist naturgemäß der stärkste Marktfaktor“, so Witt weiter. Er hob in diesem Zusammenhang auch noch einmal die wichtige Rolle der Energiegemeinschaften hervor, mit denen sich die HEA in besonderer Weise verbunden fühlt. Energiegemeinschaften agieren als regionale Netzwerke und haben hier ein Alleinstellungsmerkmal. „Das liegt an der besonderen Brückenfunktion der Gemeinschaften zwischen Fachhandwerken, Geräteindustrie, Fachgroßhandel, Architekten, Fachplanern und Energieunternehmen“, erklärte Witt.

Im Rahmen des Kongresses wurden wichtige Fachthemen für die Marktpartnerarbeit vorgestellt und zur Diskussion gestellt. Demand Side Management (DSM) könnte die Unsicherheiten bei der Stromerzeugung aus volatilen Erneuerbaren Energien ausgleichen, indem Lasten aus Spitzenzeiten in lastschwache Zeiten verlagert werden. Hier waren sich die Experten einig, dass DSM ein unverzichtbarer Bestandteil einer intelligenten Energiestruktur sein wird, ob auch in privaten Haushalten, bleibt abzuwarten.

Eine andere Anwendung, die große Hoffnungen weckt, aber noch auf ihren großen Durchbruch wartet, ist die intelligente Gebäudevernetzung, besser bekannt unter dem Begriff „Smart Home“. Hier prognostizieren die Fachleute dem Markt langfristig ein hohes Wachstum. Damit Smart Home aber auf dem Massenmarkt bestehen kann, bedarf es nicht zuletzt universeller Anwendungen, die unkompliziert miteinander vernetzt werden können.

Energieeinsparungen verspricht auch das Contracting: Da sein eigener Geschäfterfolg davon abhängt, liefert der Contractor seinen Kunden die Wärme so effizient wie möglich. Auch die Sanierungskosten sind beim Contracting in der Regel niedriger als bei einer Eigensanierung. Bedauert wird von den Fachleuten allerdings, dass beim gegenwärtigen Mietrecht Contracting so gut wie unmöglich ist. Die Experten hoffen daher auf eine von der Bundesregierung angekündigte Anpassung im Mietrecht.

Im nächsten Jahr findet der Marktpartnerkongress am 10. und 11.
November ebenfalls in Berlin statt.

Bildquellen: HEA

**Über die HEA:** Die HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V. hat ihren Sitz in Berlin. Sie ist der Marktpartnerverbund der Energiewirtschaft. Mitglieder sind Energieversorger, Unternehmen der Geräteindustrie, die Spitzenverbände der Energie- und Wasserwirtschaft BDEW, der Elektro- und Elektronikindustrie ZVEI, der Elektro- und Sanitärfachhandwerke ZVEH und ZVSHK sowie des Fachgroßhandels VEG und DGH.

Weiter Pressemeldungen und umfangreiches Bildmaterial finden Sie im **HEA-Pressebereich**.

Motive aus verschiedenen Anwendungsbereichen der Gebäude- und Haushalttechnik zum kostenlosen Download finden Sie in der **HEA-Bilddatenbank**.

Die HEA bei **Twitter**: Lassen Sie sich die aktuellen Nachrichten per Tweet zusenden.

Im Falle eines Abdrucks bitten wir um Zusendung an die untenstehende Adresse.

**Verantwortlich für den Inhalt:**
HEA – Fachgemeinschaft für effiziente Energieanwendung e.V. Reinhardtstraße 32, 10117 Berlin, Geschäftsführer: Dr. Jan Witt, Eingetragen ins Vereinsregister am Amtsgericht Charlottenburg: VR 27893 B