



Job Report

REWE Dreschmann & Ludwig

Dachfläche

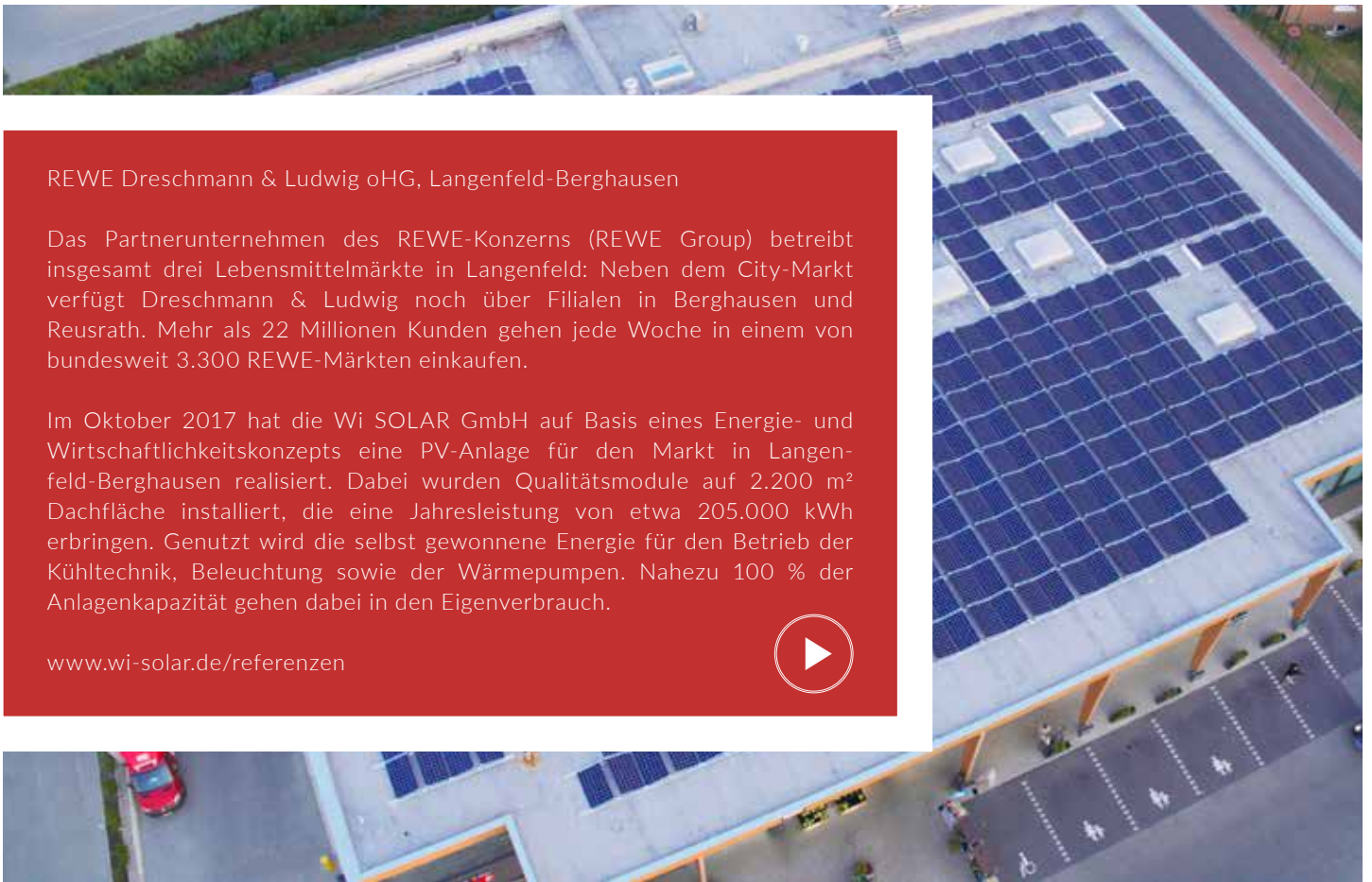
2.200 m²

Leistung

228,14 kWp

Jahresertrag

205.000 kWh



REWE Dreschmann & Ludwig oHG, Langenfeld-Berghausen

Das Partnerunternehmen des REWE-Konzerns (REWE Group) betreibt insgesamt drei Lebensmittelmärkte in Langenfeld: Neben dem City-Markt verfügt Dreschmann & Ludwig noch über Filialen in Berghausen und Reusrath. Mehr als 22 Millionen Kunden gehen jede Woche in einem von bundesweit 3.300 REWE-Märkten einkaufen.

Im Oktober 2017 hat die Wi SOLAR GmbH auf Basis eines Energie- und Wirtschaftlichkeitskonzepts eine PV-Anlage für den Markt in Langenfeld-Berghausen realisiert. Dabei wurden Qualitätsmodule auf 2.200 m² Dachfläche installiert, die eine Jahresleistung von etwa 205.000 kWh erbringen. Genutzt wird die selbst gewonnene Energie für den Betrieb der Kühltechnik, Beleuchtung sowie der Wärmepumpen. Nahezu 100 % der Anlagenkapazität gehen dabei in den Eigenverbrauch.

www.wi-solar.de/referenzen



Interview mit Herrn Rene Ludwig, Geschäftsführer der REWE Dreschmann & Ludwig oHG Filialen in Langenfeld-Berghausen, zum Bau der hauseigenen PV-Anlage im Oktober 2017:

KOMPAGNON communications: „Herr Ludwig, Sie haben sich im Oktober 2017 für eine maßgeschneiderte PV-Anlage der Firma Wi SOLAR entschieden. Dabei standen für Sie, neben umwelt- und renditetechnischen, sicherlich auch wirtschaftliche Gründe im Vordergrund. Welche Top 3 Beweggründe waren für Sie dabei entscheidend?“

Rene Ludwig: „Alle 3 Punkte waren für uns Thema und entscheidend. Unser Markt ist gebaut nach den Vorgaben der DGNB und wurde mit dem Status Gold ausgezeichnet. Daher war es für uns wichtig, dieses Konzept ökologisch weiter auszubauen und entsprechend die PV-Anlage zu installieren. Wirtschaftlich wollen wir hier natürlich auch den zu erwartenden Preissteigerungen bei den Energiepreisen entgegenwirken.“

KC: „Auf dem PV-Markt gibt es mehr als nur einen Player. Wie sind Sie daher auf den Photovoltaik-Komplettanbieter Wi SOLAR aus Kaisersesch aufmerksam geworden?“

RL: „Der Kontakt mit Wi SOLAR und im speziellen zu Herrn Steffens kam durch unseren Vermieter zustande. Nach dem ersten persönlichen Zusammentreffen waren wir von der Kompetenz überzeugt und sind tiefer in das Projekt eingestiegen.“

KC: „Neben den Preis-/Leistungs-Kriterien gibt es bestimmt noch weitere Entscheidungskriterien, die Sie dazu bewegt haben, mit der Firma Wi SOLAR zusammen zu arbeiten. Was genau hat Sie dabei am meisten überzeugt?“

RL: „Wir wollen bei der Umsetzung Experten an unserer Seite haben, die uns das Komplettpaket liefern. Es gab eine hervorragende Beratungsphase und es folgte dann auch die entsprechende Umsetzung. Gerade die Unterstützung der behördlichen Angelegenheiten war sehr hilfreich.“

KC: „Eine PV-Anlage bietet zahlreiche Vorteile und wirtschaftliche Prognosen. Wie genau ist Ihre Erwartungshaltung diesbezüglich?“

RL: „Eine nachhaltige und stabile Funktion für die nächsten Jahre. Die Ausgangslage der Leistung wurde festgelegt, mir ist nun wichtig, dass diese Prognosen auch eintreffen.“



Rene Ludwig, Geschäftsführer der REWE Dreschmann & Ludwig oHG Filialen in Langenfeld-Berghausen

KC: „Mit Ihrer PV-Anlage produzieren Sie kostengünstigen Solarstrom. Neben der diesbezüglichen Kostenersparnis und Unabhängigkeit vom Strommarkt, nutzen Sie den selbst erzeugten Strom auch direkt vor Ort. In welchen Bereichen wird dieser hauptsächlich genutzt?“

RL: „Große Teile unserer Energie werden für die Kälteanlage, Beleuchtung und auch Computertechnik genutzt. Nicht zu verachten ist in unserem Fall jedoch unsere hauseigene Produktion im Bereich Fleisch- und Wurstwaren. Im Markt vor Ort produzieren wir einen Großteil unsere Produkte für die Frischetheke selbst. Die Maschinen wie Kutter, Räucherschrank oder auch Kochkessel verbrauchen schon viel Energie.“

KC: „Die Vorteile der Stromnutzung vor Ort liegen auf der Hand. Wie hoch ist dabei die reale Kostenersparnis zur herkömmlichen Nutzung?“

RL: „Wir erwarten eine Kostenersparnis von ca. 20 % je nach Wetterlage.“

KC: „Der Bau einer solchen Anlage ist mit einer nicht unerheblichen Investition verbunden. Als Kaufmann will man natürlich immer gerne wissen, wann sich eine solche Investition auszahlt. Wann planen Sie daher den Return on Investment bzw. ab wann werden, durch die eingangs beschriebene Kostenersparnis, Ihre diesbezüglichen Kosten gedeckt sein?“

RL: „Wenn alles läuft wie geplant, dann hat sich die Anlage nach ca. 10 Jahren amortisiert.“



Projektdetails

Branche	Handel
Geschäftszweig	Lebensmittel
Nutzung	Stromerzeugung für Kühltechnik, Beleuchtung, Wärmepumpen
Leistung Wi SOLAR	Konzeption, Installation, Wartung
Investor/Betreiber	REWE-Markt Dreschmann & Ludwig oHG
Inbetriebnahme	Oktober 2017
Dachfläche	2.200 m ²
Nennleistung	228,14 kWp
Jahresertrag	205.000 kWh
Eigenverbrauchsquote	nahezu 100 %

Besonderheiten

- Deutliche Reduktion der Stromkosten und des Einkaufs durch möglichst hohe Eigenverbrauchsquote
- Stabile Rentabilität und hohe Leistung der Anlage über den gesamten Lebenszyklus
- zügiger ROI



Sonne tanken

Photovoltaik für Gewerbe,
Handel, Industrie und Logistik



Wi SOLAR GmbH
Am Römerturm 4
56759 Kaisersesch

T +49 (2653) 9115980
info@wi-solar.de

www.wi-solar.de