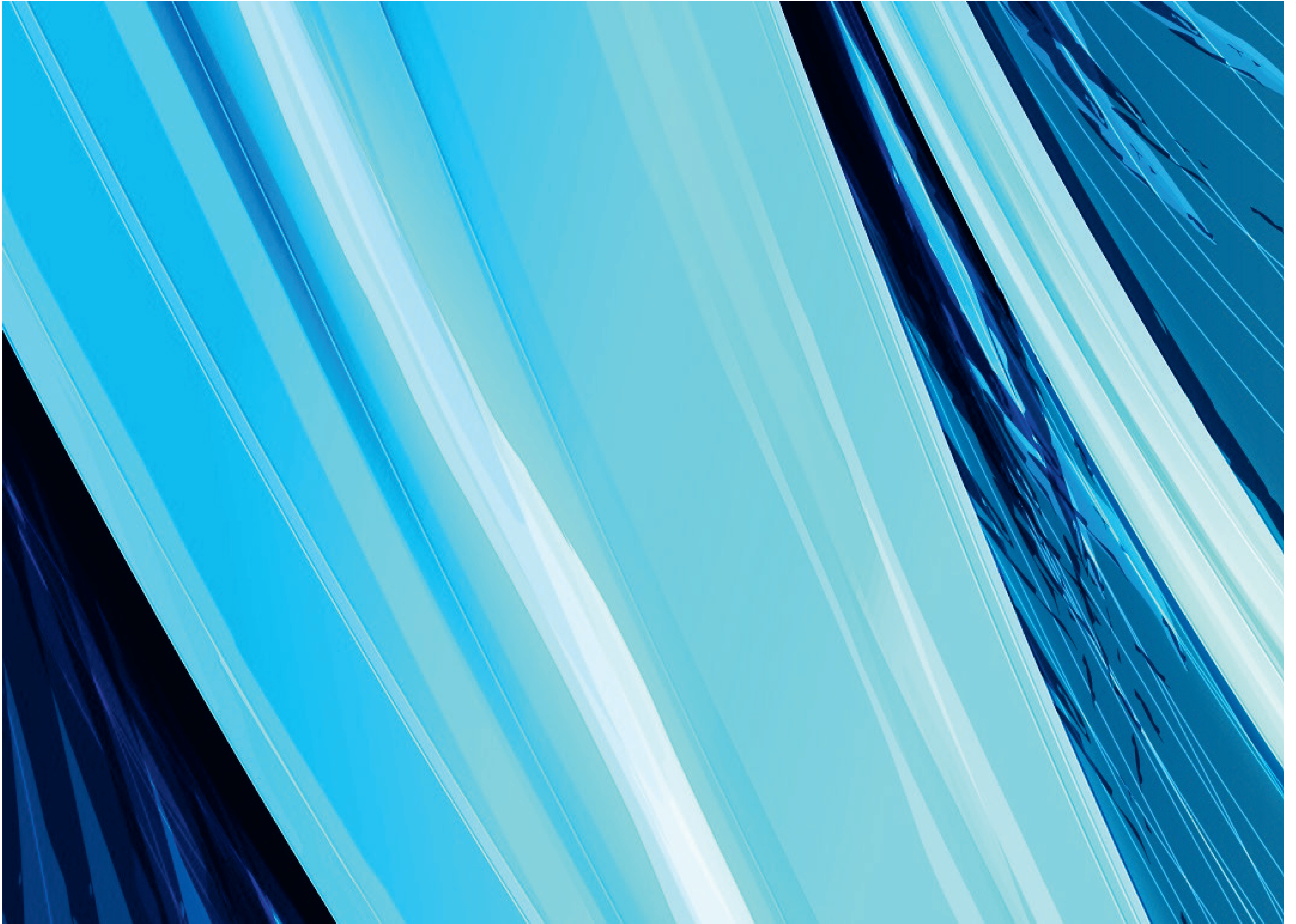


Business case for the mCHP technology in Switzerland



Abstract

Trotz bestehendem Angebot ist das Marktvolumen von Blockheizkraftwerken (BHKW) in der Schweiz sehr gering. BHKW weisen einen vergleichsweise hohen Gesamt-Wirkungsgrad von mehr als 90% auf. Um diesen Vorteil für das Erreichen der Ziele der Energiestrategie 2050 zu nutzen, wird in dieser Arbeit der Schweizer Markt analysiert.

Die Arbeit soll die grundlegenden Informationen für einen Business Case in der Schweiz bereitstellen. Das Ziel der Arbeit ist es, kritische Erfolgsfaktoren für die Markteinführung von mikro-BHKW im Schweizer Markt zu identifizieren sowie einen Zielpreis zu definieren.

Aus nationaler Perspektive wird ein lukrativer Vertrieb von BHKWs in der Schweiz unmöglich.

Regionale Preisunterschiede und der noch teilliberale Strommarkt ermöglichen jedoch eine kantonale Zielpreisbetrachtung. Kantone mit hoher Kostendifferenz zwischen Gas und Strom können gewinnbringend bedient werden. Das Marktpotential des Schweizer Marktes ist durchaus attraktiv. Die Schwierigkeit besteht darin, dieses Potential auszuschöpfen.

Der kritischste Erfolgsfaktor ist dabei ein klares Wertversprechen. Nur mit für Kunden verständlichem Mehrwert des Produktes kann Nachfrage generiert werden.

Fabio Beck

Dozent:
Prof. Dr. Christoph Imboden

Experte:
Martin Jäggi

Wirtschaftspartner:
HSLU CCEW

Semester:
HS20