

# Eigenstrom-Service: Potenzial für alle

Die zunehmende Eigenstromversorgung drückt auf den Stromabsatz, sie kann für Stadtwerke aber auch der Einstieg in ein neues Geschäftsmodell sein, zeigt Christof Schorsch\* in der neuen Folge unserer E&M-Serie „Wege in die neue Welt“.

Immer mehr Stadtwerkekunden wollen selbst Strom erzeugen, in Folge dessen hat die Eigenstromerzeugung mit Photovoltaik (PV) deutlich zugenommen. Die Kunden sind vor allem monetär motiviert, können so aber auch ein Stück Autonomie zurückgewinnen. Dafür ein Full-Service-Angebot zu bieten, stellt für Versorger einen guten Einstieg in die neue Welt der Energieversorgung dar. Denn die dafür nötigen Prozesse sind vergleichsweise einfach, und es gibt Partner, die Energieversorger bei der Umsetzung tatkräftig unterstützen: Handwerker, Solar-Installateure und Portalbetreiber.

Ein solcher Portalbetreiber ist die greenergetic GmbH. Über die Plattform des Bielefelder Unternehmens haben aktuell 15 Versorger einen schnellen Einstieg in Dienstleistungen für Kunden gefunden, die ihren Strom selbst erzeugen wollen. Nach Angaben von greenergetic soll die Zahl der Versorger, die sich des Portals bedienen, in nächster Zeit auf 40 steigen. Dafür hat das Unternehmen Systeme und Prozesse entwickelt, die es Stadtwerken erlauben, ohne eigenen Entwicklungsaufwand einen Online-Zugang zum neuen Angebot anzubieten.

## Gute Möglichkeiten für Stadtwerke

Die Versorger erhalten über greenergetic ein Rundum-Sorglos-Paket für den Verkauf von Photovoltaikanlagen an ihre Kunden, inklusive Pre- und After-Sales, Logistik, Montage und Prozess-

management. Darüber hinaus gewährt das Unternehmen als zentraler Einkäufer von PV-Modulen den Stadtwerkekunden attraktive Konditionen. Zu den aktuellen Kooperationspartnern des Unternehmens zählen Versorger wie MVV Energie in Mannheim, N-Ergie in Nürnberg, rhenag in Köln und Stawag in Aachen.

Für Thomas Mehrer, Leiter Vertrieb der rhenag und dort auch verantwortlich für die Unternehmensstrategie, ermöglicht das mit greenergetic umgesetzte Angebot eine Differenzierung im Wettbewerb und auch einen vertrieblichen Wachstumspfad. Die rhenag ist überwiegend als regionaler Gasversorger unterwegs; ihr Heimatmarkt im Gas ist damit gleichzeitig Wachstumsmarkt im Strom.

Verdient wird das Geld dabei sowohl durch die Margenteilung zwischen greenergetic und dem Versorger als auch durch die potenzielle Reststromlieferung. Bisherige Erfahrungen zeigen, dass für einen großen Teil der Kunden, die am Erwerb oder an der Pacht einer PV-Anlage interessiert sind, auch eine individuelle Beratung notwendig ist.

Mehrer hält das Marktpotenzial für riesig und meint: „Davon kann sich jeder Versorger sein Stück abschneiden.“ Gerade Stadtwerke seien durch ihren guten Ruf bei ihren Kunden für diese Leistung prädestiniert. Bundesweit sieht er ein Marktpotenzial von etwa 3,6 Millionen PV-Anlagen, vorwiegend auf Ein- und Zwei-Familienhäusern mit geeigneter Dachneigung und -ausrichtung.



Christof Schorsch erwartet, dass das Stadtwerkgeschäft technischer und individueller wird

Die große Herausforderung liege darin, dieses Potenzial tatsächlich zu erschließen. Anfang 2014 mit greenergetic gestartet, liege die Anzahl der von der rhenag bislang verkauften Anlagen „an der Schwelle zum zweistelligen Bereich“. Das Geschäft zu entwickeln, stelle deshalb im wesentlichen eine vertriebliche Aufgabe dar. Das Angebot müsse kontinuierlich beworben und nicht nur einfach online gestellt werden.

Die Stawag kooperiert ebenfalls mit greenergetic. Vorstand Peter Asmuth ist davon überzeugt, „dass sich die Welt verändert – von der reinen Energieversorgung zur Kooperation mit dem Kunden“. Dies bedeute aber auch, dass der Versorger sich wandle und zum Energiedienstleister werde. Asmuth meint, diese Entwicklung werde in Aachen bereits 2020 weit fortgeschritten sein.

Dazu passt das ehrgeizige Ziel des Unternehmens, bis dahin bereits 50 bis 60 Prozent des verkauften Stroms regenerativ in eigenen

Anlagen zu erzeugen. Die Kooperation mit greenergetic wird somit als Baustein einer langfristigen Strategie gesehen, ein zukunftsfähiger Energiedienstleister zu werden.

## Komplexe Dienstleistungen ergänzen das Commodity-Geschäft

Der Einstieg in neue Dienstleistungen finde bereits heute statt. Asmuth sieht dies als große Chance: „Wir müssen den Markt rechtzeitig besetzen. Wenn wir das Geschäft nicht entwickeln, überlassen wir es letztendlich anderen.“ Stadtwerke sollten sich bereits jetzt auf die sich wandelnde Energiewirtschaft vorbereiten und neue Geschäftsfelder erschließen.

Allerdings brauche man auch einen langen Atem, um neue Aktivitäten zu entwickeln. Davon zeuge die geringe Anzahl von bislang zehn in Kooperation mit greenergetic installierten Anlagen der Stawag. Das sei sicherlich auch der Unsicherheit der Kunden bezüglich der künftigen EEG-Rahmenbedingungen sowie der Hemmschwelle eines Online-Abschlusses geschuldet, so Asmuth.

Das klassische Geschäftsmodell eines Stadtwerkes, das seit über hundert Jahren darin bestand, Energie zu kaufen und zu verkaufen und die Infrastruktur dafür sicherzustellen, steht also vor einem einschneidenden Wandel: Mit Liberalisierung und Regulierung ist eine Energiewirtschaft 2.0 entstanden.

In der neuen Welt der Energiewende ändert sich das Geschäft aber noch viel grundsätzlicher: es wird technischer und individueller. Wir haben es nicht mehr mit dem Verkauf einer Commodity, also einem nicht unterscheidbaren Gut wie Elektrizität, zu tun, sondern mit komplexen Dienstleistungen, die in Kooperation mit Partnern und Kunden erbracht werden.

Mehrer ist davon überzeugt, dass das Full-Service-Angebot für PV-Eigenstromerzeuger erst der Anfang eines breiten Fächers neuer Dienstleistungen ist. Er sieht die Energieversorgung vor weiteren wesentlichen Veränderungen: „Die Energiewirtschaft 3.0 wird dezentraler sein, als es sich viele in der Branche heute vorstellen können.“

Das legt den Schluss nahe, dass Versorger künftig eine deutlich andere Wertschöpfung als bisher aufbauen müssen, mit veränderten Prozessen und Strategien zur Marktdurchdringung. Das Thema PV-Full-Service muss deshalb heute strategisch angegangen werden – denn die eigentliche Leistung eines Stadtwerkes liegt vor und nach dem Online-Prozess. Ohne Entwicklung einer entsprechenden Vertriebsstrategie wird das Dienstleistungsangebot nicht fliegen.

Parallel dazu steigen die Anforderungen an die Versorger in jeder Wertschöpfungsstufe: Die Erzeugung muss flexibel den benötigten Reststrom liefern, das Netz muss Dezentralität integrieren sowie das volatile Dargebot der Erneuerbaren und die Nachfrage der Kunden synchronisieren. Aufgabe des Vertriebes ist es, diese komplexen Dienstleistungen an den eigenerzeugenden Kunden zu bringen.

Dies stellt allerdings auch eine große Chance dar, wie Florian Meyer-Delpho, Geschäftsführer von greenergetic, betont. Stadtwerke und Regionalversorger hätten den Schlüssel in der Hand, um als Gewinner der Energiewende hervorzugehen. „Diejenigen, die es schaffen, die Transformation vom Commodity- zum Non-Commodity-Geschäft effizient und mit nachhaltigen Geschäftsmodellen zu untermauern, werden auch unter dramatisch geänderten Marktbedingungen bestehen.“

E&M

\* Dr. Christof Schorsch, Prokurist, LBD-Beratungsgesellschaft mbH, Berlin

## EWE verlängert Beteiligungsangebot

Der Oldenburger Energieversorger EWE verlängert sein Angebot an Kommunen, sich an der EWE-Netzgesellschaft zu beteiligen. VON PETER FOCHT

Wie auf der Bilanzpressekonferenz im April angekündigt, wird die Oldenburger EWE AG Kommunen im nordwestlichen Niedersachsen, deren Netze das Unternehmen betreibt, in diesem Jahr eine weitere Möglichkeit zur Beteiligung an seiner Netzgesellschaft eröffnen. Bis Ende vergangenen Jahres hatten sich 64 Städte und Gemeinden in der Region Ems-Weser-Elbe für den Erwerb von Anteilen an der EWE Netz GmbH entschieden. Ursprünglich vorgesehen war, erst 2018 eine zweite Angebotsrunde einzuläuten.

Der Versorger hatte das Beteiligungsmodell 2013 aufgelegt, um Rekommunalisierungsüberlegungen in einigen Kommunen der Region

ein finanziell attraktives Angebot entgegenzusetzen. Doch der Zuspäuspruch war nicht gerade üppig. Mit den eingelegten 30,5 Mio. Euro erwarben die 64 Kommunen gerade einmal 1,6 Prozent an der Netzgesellschaft – möglich gewesen wären 4,9 Prozent. Einige Städte und Gemeinden hatten auch über eine zeitlich zu enge Zeichnungsfrist für eine Beteiligung geklagt. Nun legt EWE das gleiche Angebot wie im Vorjahr für 2014 noch einmal auf und hat dafür 288 Kommunen angeschrieben. Die Offerte richte sich an bislang unentschlossene Kommunen und an solche, die ihre 2013 erworbenen Anteile aufstocken möchten. Die Mindestbeteiligung pro Kommune beträgt 10 000 Euro. Die An-

teile an EWE Netz werden 15 Jahre lang jeweils mit einer garantierten Dividende von 4,75 Prozent verzinst. Nach Angaben eines EWE-Sprechers erhofft sich das Unternehmen Zuspäuspruch für das aktuelle Angebot vor allem in Ostfriesland. In den Landkreisen Aurich und Leer, in denen es lange nach einer Rekommunalisierung von Netzen ohne EWE-Beteiligung ausgesehen hatte, müssen Konzessionsvergaben noch einmal aufgerollt werden. EWE will sich erneut um die Konzessionen bewerben und sieht das Beteiligungsangebot als gutes Argument für die eigene Bewerbung. Die EWE hält etwa 600 Strom- und GasnetzkonzeSSIONen in der in der Region zwischen Ems, Weser und Elbe.

E&M