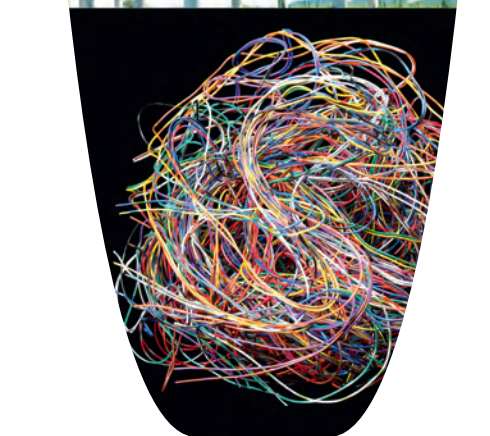


JAHRESBERICHT 2022

Ihre Fragen
Unsere Antworten



→ Thüga ist der Kern des größten Netzwerks kommunaler Energie- und Wasserversorger in Deutschland.



Als Minderheitsgesellschafter sind wir bundesweit an rund 100 Unternehmen der kommunalen Energie- und Wasserwirtschaft beteiligt; die jeweiligen Mehrheitsgesellschafter sind Städte und Gemeinden.



Mit unseren Partnerunternehmen bilden wir den größten kommunalen Verbund lokaler und regionaler Energie- und Wasserversorger in Deutschland – die Thüga-Gruppe.



Die Unternehmen der Thüga-Gruppe kooperieren deutschlandweit und regional, nutzen dadurch Synergien und arbeiten mit Start-ups zusammen.



Als Minderheitsgesellschafterin unterstützt Thüga die unternehmerische Entwicklung der Partnerunternehmen mit fachlichem Know-how und Beratung.



Die dezentrale Struktur sowie zahlreiche Projekte deutschlandweit – sei es im Bereich Smart City, Elektromobilität, Wasserstoff oder Netzbetrieb und -regulierung – machen uns zur Expertin der Energiewende vor Ort.

Wer wir sind



Was wir wollen



→ Wir gestalten gemeinsam mit unseren Partnerunternehmen die Zukunft der kommunalen Energie- und Wasserwirtschaft.



Gemeinsam mit unseren rund 100 Partnerunternehmen und deren kommunalen Mehrheitseignern verstehen wir uns als Lotsen für die Energiewende.



Wir sind das Sprachrohr der kommunalen und regionalen Energieversorger in Deutschland.



Durch moderne Dienstleistungen in den Bereichen Energie, Wasser, Datenkommunikation und Verkehr wollen wir die lokalen Lebensräume der Menschen weiterentwickeln und die Versorgung klimafreundlicher und komfortabler machen. Dafür bringen wir unsere Anliegen in den politischen Diskurs ein.



Indem unsere Partnerunternehmen von den Vorteilen des Thüga-Netzwerks profitieren, tragen wir zu deren wirtschaftlichem Erfolg bei – damit sie ihren Versorgungsauftrag auch in Zukunft erfüllen können.



Wir setzen und verfolgen gemeinsam mit unseren Partnerunternehmen strategische Ziele. Um diese zu erreichen, begleiten und beraten wir sie partnerschaftlich in allen Phasen der Umsetzung.

DATEN UND FAKTEN

Die wichtigsten Kennzahlen zum Geschäftsjahr 2022

262,2 Mio. € Bilanzgewinn (HGB)

Thüga Holding GmbH & Co. KGaA

97,2 Mio. € Investitionen (IFRS)

Die Investitionen im Berichtsjahr haben sich wesentlich aufgrund des Erwerbs von Anteilen an einem Stadtwerk sowie Kapitalmaßnahmen bei verschiedenen Beteiligungen erhöht.

Thüga Holding-Konzern

- **Beschäftigte: 895** (zum 31.12.2022)
- **ROCE (IFRS): 7,5 %**
Gesamtkapitalrendite vor Steuern, bezogen auf gesamtes, operativ gebundenes Kapital (Quotient aus adjusted EBIT und Capital Employed)
- **Leverage Ratio (IFRS): 1,82** (Zielwert < 3,0)
Verschuldungsgrad des Thüga Holding-Konzerns (Quotient aus Nettofinanzverbindlichkeiten und adjusted EBITDA)

29,8 Mrd. € Umsatz

Thüga-Gruppe*

- **Bruttoinvestitionen: 1,6 Mrd. €**
- **Absatz Gasvertrieb: 122,1 Mrd. kWh**
- **Absatz Stromvertrieb: 59,4 Mrd. kWh**
- **Absatz Wärme: 10,7 Mrd. kWh**
- **Absatz Wasser: 330,7 Mio. m³**
- **Kunden Gasvertrieb: 2,1 Mio.**
- **Kunden Stromvertrieb: 4,6 Mio.**
- **Kunden Wärme: 0,1 Mio.**
- **Kunden Wasser: 1,0 Mio.**
- **Beschäftigte: 22.163** (am 31.12.2021)

341,2 Mio. €

Thüga Aktiengesellschaft

Beteiligungsergebnis (HGB). Ausschüttungen und Ergebnisabführungen der Partnerunternehmen, i. d. R. für deren vorangegangenes Geschäftsjahr, an Thüga



Den vollständigen Finanzbericht des Thüga Holding-Konzerns und der Thüga Aktiengesellschaft können Sie unter diesem Link herunterladen: www.thuega.de/downloads

* Summe aller Einzeldaten der Thüga und ihrer Beteiligungsgesellschaften, an denen Thüga mit mind. 20 % beteiligt ist. Die Zahlen stammen aus dem Geschäftsjahr 2021 der Thüga-Partnerunternehmen. Quelle: Thüga Aktiengesellschaft

ZUSAMMEN MEHRWERT SCHAFFEN

Unsere Thüga-Partnerunternehmen im Überblick

B badenova AG & Co. KG, Freiburg BS ENERGY, Braunschweiger Versorgungs-AG & Co. KG, Braunschweig	Stadtwerke Energie Jena-Pößneck GmbH , Jena Stadtwerke – Erdgas Plauen GmbH, Plauen
E eins energie in sachsen GmbH & Co. KG, Chemnitz energycity Aktiengesellschaft, Hannover energie schwaben gmbh, Augsburg Energie Südbayern GmbH, München Energie- und Wassergesellschaft mbH, Wetzlar Energie Waldeck-Frankenberg GmbH, Korbach Energieversorgung Limburg GmbH, Limburg an der Lahn Energieversorgung Lohr-Karlstadt und Umgebung GmbH & Co. KG, Karlstadt Energieversorgung Mittelrhein AG, Koblenz Energieversorgung Rudolstadt GmbH, Rudolstadt Energieversorgung Selb-Marktredwitz GmbH, Selb Energieversorgung Sylt GmbH, Westerland/Sylt Erdgas Mittelsachsen GmbH, Staßfurt-Brumby ESWE Versorgungs AG, Wiesbaden EVI Energieversorgung Hildesheim GmbH & Co. KG, Hildesheim e-werk Sachsenwald GmbH, Reibek EWR Aktiengesellschaft, Worms EWR GmbH, Remscheid	Stadtwerke Essen AG, Essen Stadtwerke Frankenthal GmbH, Frankenthal Stadtwerke Freudenstadt GmbH & Co. KG, Freudenstadt Stadtwerke Germersheim GmbH, Germersheim Stadtwerke Greven GmbH, Greven Stadtwerke Grünstadt GmbH, Grünstadt Stadtwerke Heide GmbH, Heide Stadtwerke Homburg GmbH, Homburg Stadtwerke Ilmenau GmbH, Ilmenau Stadtwerke Kelheim GmbH & Co KG, Kelheim Stadtwerke Langenfeld GmbH, Langenfeld Stadtwerke Lindenberg GmbH, Lindenberg im Allgäu Stadtwerke Meerane GmbH, Meerane Stadtwerke Mühlhausen GmbH, Mühlhausen Stadtwerke Neuss Energie und Wasser GmbH, Neuss Stadtwerke Ostmünsterland GmbH & Co. KG, Telgte Stadtwerke Pirmasens Versorgungs GmbH, Pirmasens Stadtwerke Pirna Energie GmbH, Pirna Stadtwerke Radolfzell GmbH, Radolfzell Stadtwerke Reichenbach/Vogtl. GmbH, Reichenbach Stadtwerke Rostock Aktiengesellschaft, Rostock Stadtwerke Sondershausen GmbH, Sondershausen Stadtwerke Stade GmbH, Stade Stadtwerke Villingen-Schwenningen GmbH, Villingen-Schwenningen Stadtwerke Wertheim GmbH, Wertheim Stadtwerke Würzburg Aktiengesellschaft, Würzburg Stadtwerke Zittau GmbH, Zittau Stadtwerke Zweibrücken GmbH, Zweibrücken
F Freiburger Erdgas GmbH, Freiberg Freitaler Stadtwerke GmbH, Freital	Städtische Werke Aktiengesellschaft, Kassel SWE Energie GmbH, Erfurt SWE Netz GmbH, Erfurt
G Gasstadtwerke Zerbst GmbH, Zerbst Gasversorgung Görlitz GmbH, Görlitz Gasversorgung Pforzheim Land GmbH, Pforzheim Gemeindewerke Haßloch GmbH, Haßloch Geospin GmbH, Freiburg im Breisgau GEW Wilhelmshaven GmbH, Wilhelmshaven	SWK Stadtwerke Kaiserslautern Versorgungs-AG, Kaiserslautern SWP Stadtwerke Pforzheim GmbH & Co. KG, Pforzheim Syneco Trading GmbH, München
H Halberstadtwerke GmbH, Halberstadt Harz Energie GmbH & Co. KG, Osterode am Harz High-Tech Gründerfonds III GmbH & Co. KG, Bonn homeandsmart GmbH, Karlsruhe	T TAP Steuerungsgesellschaft mbH & Co. KG, München TEAG Thüringer Energie AG, Erfurt Template4TAP GmbH & Co. KG, München Thüga Assekuranz Services München Versicherungsmakler GmbH, München Thüga Energie GmbH, München Thüga Energienetze GmbH, München Thüga Erneuerbare Energien GmbH & Co. KG, München Thüga SmartService GmbH, Naila
K KOM DIA GmbH, Braunschweig	W Wasserversorgung Rheinhessen-Pfalz GmbH, Bodenheim und Guntersblum WEMAG AG, Schwerin
L Licht- und Kraftwerke Sonneberg GmbH, Sonneberg Licht-, Kraft- und Wasserwerke Kitzingen GmbH, Kitzingen	Z Zwickauer Energieversorgung GmbH, Zwickau
M Mainova Aktiengesellschaft, Frankfurt/Main	
N N-ERGIE Aktiengesellschaft, Nürnberg	
P providata GmbH, Schwerin	
R Rhein Hessische Energie- und Wasserversorgungs-GmbH, Ingelheim RhönEnergie Fulda GmbH, Fulda	
S smartlab Innovationsgesellschaft mbH, Aachen Stadtwerk Tauberfranken GmbH, Bad Mergentheim Stadtwerke Ansbach GmbH, Ansbach Stadtwerke Aue - Bad Schlema GmbH, Aue Stadtwerke Bad Harzburg GmbH, Bad Harzburg Stadtwerke Bad Hersfeld GmbH, Bad Hersfeld Stadtwerke Elbtal GmbH, Radebeul	

Auftakt

Wer wir sind Das Thüga-Modell

Was wir wollen Unsere Ziele und Aufgaben

Daten & Fakten Die wichtigsten Zahlen des Geschäftsjahres

Zusammen Mehrwert schaffen Die Thüga-Partnerunternehmen

Wir stellen uns Ihren Fragen Editorial des Thüga-Vorstandes

Umschlag

Seite 03

Seite 04

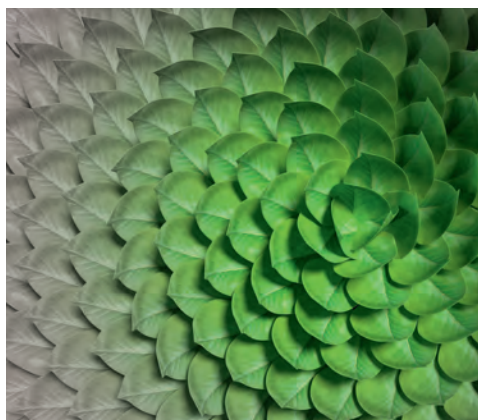
Seite 05

Seite 08

01

Wie kann ein Energieversorger noch grüner werden?

Regenerativ und dezentral – so realisiert die Thüga-Gruppe die Energiewende. **Seite 10**



02

Wie lässt sich Wärme klimaneutral erzeugen?

Stadtwerke als Partner für die Umsetzung der Wärmewende. **Seite 14**

03

Woher kommt die Energie, wenn die Erneuerbaren nicht liefern?

Um Schwankungen auszugleichen, ist Wasserstoff ein ideales Medium. **Seite 16**

04

Wie beschaffen Versorger Strom und Gas?

Stadtwerke setzen auf Sicherheit statt Spekulation. **Seite 20**

05

Kann ein Energiehändler zurzeit ruhig schlafen?

Thüga-Händler Syneco bündelt Bedarfe und streut Risiken. **Seite 24**



06

Energiepolitisches Tohuwabohu – wer sorgt für Durchblick?

Auch wenn's hoch hergeht, ist die Thüga für ihre Partnerunternehmen da. **Seite 28**

07

Was bringt die Interessenvertretung der Thüga?

Wie die Themen der Stadtwerke in der Politik in Berlin und Brüssel ankommen. **Seite 34**



08

Können Stadtwerke Krise?

Schnelle Entscheidungen, hoher Einsatz, Schwarmintelligenz: So werden Herausforderungen gemeistert. **Seite 40**

09

Wie stellen sich Stadtwerke zukunftssicher auf?

Die Versorger zwischen Versorgungssicherheit und Klimaneutralität. **Seite 44**

10

Heizlüfter, Wärmepumpen, PV-Anlagen – packen die Stromnetze das?

Die Elektrifizierung von Wärme und Verkehr fordert die Stromnetze. **Seite 48**

11

Werden Stadtwerke für Gasnetze noch Geld ausgeben?

Die Bedeutung fossiler Gase sinkt, klimaneutrale Gase bieten Chancen. **Seite 50**

12

Klimaneutrale Städte und Gemeinden – wie funktioniert das?

Energieversorger, Kommunen und Thüga ziehen an einem Strang. **Seite 54**



13


Bleibt die Kommune weiterhin lebenswert?

Kommunen haben die Aufgabe, ein Angebot für die ganze Lebenspalette zu bieten. **Seite 56**


Finale

13 Neugierige
stellten die Fragen. Wer sie sind. **Seite 60**

Kommunal verankert
Der Thüga-Beirat **Seite 62**



Nach einem
Jahr voller
Umbrüche
stellen wir uns
Ihren Fragen.





Der Thüga-Vorstand, v. l.: Michael Riechel, Dr. Christof Schulte, Dr. Matthias Cord

Liebe Leserinnen und Leser,

die Corona-Pandemie hatte uns noch fest im Griff, als im Februar 2022 der russische Angriffskrieg auf die Ukraine die Welt erschütterte. Er hat unermessliches Leid über die Menschen gebracht und stellt die gesamte Energiewirtschaft in Deutschland auf den Prüfstand.

Das Jahr 2022 steht für Umbrüche in allen Wertschöpfungsstufen von Energieversorgungsunternehmen. Gas- und Strompreise bewegten sich in einer bis dahin unvorstellbaren Dynamik, der Gesetzgeber griff auf unterschiedlichen Ebenen in den Markt ein. Die Sorge um Energiesicherheit und Bezahlbarkeit trieb die Menschen um. **Die Partnerunternehmen der Thüga – rund 100 Stadtwerke und regionale Versorger in Deutschland – erstellten Notfallpläne, setzten Gesetze um und standen ihren Kund:innen zur Seite.** Kurzum: Sie waren der Fels in der Brandung. Thüga hat die Partnerunternehmen durch dieses herausfordernde Jahr begleitet und auf vielen Ebenen Hilfestellung angeboten.

Parallel zu diesen Sondermaßnahmen arbeitet die Thüga-Gruppe weiterhin daran, die Klimaziele der Bundesregierung zu erfüllen und die politischen Vorgaben aus Oster- und Sommerpaket 2022 umzusetzen. So bereiten sich Stadtwerke und regionale Energieversorger beispielsweise intensiv auf die Kommunale Wärmeplanung vor, die einen großen Beitrag zur Wärmewende leisten wird. Um die Dekarbonisierung der Gasversorgung voranzutreiben, haben zahlreiche Thüga-Partnerunternehmen lokale Wasserstoffprojekte initiiert. **Ein für die Thüga-Gruppe entwickeltes H2-Zielbild zeigt auf, wie sich die Partnerunternehmen im Wasserstoffmarkt positionieren können.** Ein weiteres, strategisches Thüga-Zielbild für Photovoltaik priorisiert die wichtigsten Geschäftsfelder für lokale Versorger in diesem Bereich.

Nicht nur bei unseren Partnerunternehmen hat das Jahr 2022 viele Fragen aufgeworfen, sondern auch bei zahlreichen Stakeholdern, die mit Thüga in Verbindung stehen: seien es Journalistinnen, Bürgermeister, Gewerbe- und Endkunden, Hersteller oder Partner aus der Industrie. All diese Fragen haben wir gesammelt – und geben in diesem Jahresbericht umfassende Antworten. Sie beleuchten zum einen die Komplexität des Energiemarktes. Zum anderen zeigen sie, wie Thüga und ihre Partnerunternehmen die lokalen Lebensräume der Menschen beständig weiterentwickeln und die Versorgung klimafreundlicher und komfortabler machen.

Wir sind überzeugt, dass die Stärke unseres Netzwerks viel dazu beigetragen hat, allen Anforderungen gerecht zu werden – und wir optimistisch in eine gemeinsame Zukunft blicken können.

Michael Riechel

Dr. Christof Schulte

Dr. Matthias Cord

01_Wie kann

The background of the slide is a dense, overlapping pattern of green leaves, likely from a succulent plant, creating a textured and natural aesthetic. The leaves are in various shades of green, from bright to dark, and are arranged in a way that suggests growth and vitality.

ein Energieversorger noch grüner werden?

→ Regenerativ und dezentral:
Mit diesem Ansatz realisiert die
Thüga-Gruppe die Energiewende.

Die Energieversorger der Thüga-Gruppe trimmen ihre Stromerzeugung in Richtung Klimaziele 2030.

TEXT ROBERT BOTZ

Bis 2030 sollen erneuerbare Energien mindestens 80 Prozent des deutschen Bruttostromverbrauchs decken – 2022 war es fast die Hälfte. Die Rahmenbedingungen für den Ausbau von Wind- und Solarenergie sind besser denn je. Genehmigungsverfahren werden verkürzt. Die EEG-Umlage ist Geschichte. Die Vergütung für Dachanlagen wurde angehoben, Lieferung und Installation von PV-Anlagen sind seit 1. Januar 2023 Mehrwertsteuerfrei. Bei Windenergie gibt es das Zwei-Prozent-Flächenziel: Alle Bundesländer sind verpflichtet, ausreichend Flächen für den Ausbau der Windenergie an Land bereitzustellen. Diese Veränderungen rufen alle, die über ein größeres Stück Land verfügen, auf den Plan. Das Interesse ist groß, der Bedarf noch größer. Ist innerhalb der nächsten sieben Jahre der von der Koalition geplante 200-GW-Zubau an Photovoltaik-Leistung zu schaffen? „Wir sind aktuell bei 60 Megawatt und halten unter den aktuellen Bedingungen eine Verdoppelung dieser Menge bis 2030 für realistisch“, sagt Thomas Walther, Geschäftsführer der Thüga Erneuerbare Energien (THEE). Derzeit kommt fast wöchentlich eine neue Projektanfrage. Jede Kommune will ihr Potenzial für erneuerbare Energien erfassen und entfalten. THEE unterstützt die Stadtwerke und Energieversorger der Thüga-Gruppe mit Know-how. So unterschiedlich die Lösungsansätze in jeder Region sind, der gemeinsame Nenner bleibt: Eine funktionierende Energieversorgung mit vielen regenerativen Quellen ist dezentral strukturiert – Erzeugung und Vertrieb sind enger verzahnt als bisher.

Herkunfts- und Regionalnachweise

Wie kann Strom aus Wind- und Solarkraft für ein Stadtwerk noch rentabel werden? Über einen Regionalstromtarif, auf zwei Arten: einmal über regionale Herkunftsnachweise, die räumlich im Umkreis von bis zu 50 Kilometer rund um das Erneuerbare-Energien-Projekt nutzbar sind. Die EEG-Vergütung des Projektes wird dadurch nur minimal verringert. Die zweite Variante, die vermehrt praktiziert wird, ist das Power Purchase Agreement (PPA): Damit kann das Stadtwerk vor Ort den Strom aus dem Solar- oder Windkraftwerk direkt beziehen und an die Kunden liefern, inklusive Herkunftsnachweisen. Eine interessante Ergänzung für die Beschaffungsstrategie. Abgerundet wird das Bild durch Beteiligungsmöglichkeiten der Kommune und der Bürger:innen am EE-Projekt.

Gut gefüllte Projekt-Pipeline

Die Zahl der Anfragen für große Solar- und Windkraftprojekte hat sich gegenüber dem Vorjahr verdreifacht. Derzeit ist THEE mit 24 Stadtwerken aus der Thüga-Gruppe in Projektentwicklungen unterwegs, von Sylt bis zum Bodensee. Doch die Lieferzeiten wichtiger Komponenten sind lang und Fachkräfte rar. Was die Thüga-Plusgesellschaft als Partner auszeichnet: THEE übernimmt das komplette Projektentwicklungsrisiko – weder die Kommune noch das Stadtwerk muss sich damit auseinandersetzen. Bei Bedarf steht THEE als Investorin für das Projekt bereit oder bietet Beteiligungsmodelle an, für Kommunen genauso wie für Bürger:innen. Die Investitionssummen sind beträchtlich.



Große Nachfrage und Herausforderungen

Neben dem Projektgeschäft mit Solar- und Windkraftanlagen kommt der Massenmarkt mit Privat- und Gewerbekunden in Schwung. Hier geht es um Anlagengrößen, die im Portfolio der THEE nicht abgedeckt sind. Doch die Stadtwerke und Partnerunternehmen der Thüga können auf volle Unterstützung zählen. Im Thüga-Strategieprojekt „PV-Zielbild“ wurden die wichtigsten Geschäftsfelder für lokale Versorger im Bereich der Photovoltaik priorisiert und Handlungsempfehlungen abgeleitet. Es geht um PV-Anlagen auf privaten Haus- oder Gewerbedächern, Parkplätzen und Freiflächen. Das Potenzial auf Dachflächen ist enorm und sogar noch stärker wächst der Zubau der Freiflächen-Anlagen. Neben der Akquise geeigneter Flächen stellen sich ähnliche Hürden wie im Projektgeschäft der THEE: Engpässe bei Material und Lieferzeiten sowie fehlende Handwerker. Die Thüga selbst unterstützt hier mit Leistungen und Angeboten auf allen Ebenen, so Katharina Baumbusch aus dem Thüga-Kompetenzcenter Innovation: „Die lokalen Versorger sind für die Gemeinden ideale Partner bei der Umsetzung der kommunalen Klimaschutzziele. Sie können den Vorteil der lokalen Netzwerke nutzen und aktiv Flächen für PV-Projekte sichern.“ So wurde ein Leitfaden entwickelt mit Hilfestellungen und Empfehlungen für die Zusammenarbeit mit Kommunen zur erfolgreichen Akquise von Flächen für die Umsetzung von PV-Projekten. Mit dem PV-Tool der Thüga können die Anlagen wirtschaftlich bewertet und Vermarktungsmodelle simuliert werden. Zusätzlich wurden erste Rahmenverträge mit Großhändlern geschlossen, die längerfristig vernünftige Preise und Liefergarantien für Module, Wechselrichter und Batteriespeicher sichern.

Partizipation am PV-Markt-Boom

Im Massenmarkt ist die standardisierte Abwicklung das A und O der Projekte in Kooperation mit dem lokalen Handwerk. Die Thüga entwickelt hierfür digitale Abwicklungsprozesse inklusive eines Vertriebstools, um Privatkund:innen ein rundes Angebot für die eigene Solarstromerzeugung bieten zu können. Darüber hinaus werden die Partnerunternehmen bei einer Beteiligung an Handwerksbetrieben beraten. Jede dieser Maßnahmen zielt darauf, als Thüga-Gruppe und direkt vor Ort am boomenden PV-Markt zu partizipieren. Neue Anwendungen wie Parkplatz-PV werden politisch schon bald stärker forciert. Auch Agri-PV und Floating-PV werden kommen. Und selbst wenn es mancherorts noch bei Show-Cases bleibt: Die Partnerunternehmen der Thüga-Gruppe treiben den Wandel aktiv voran, in allen Regionen. Der Strommix wird von Tag zu Tag grüner!

01_Wie kann ein Energieversorger noch grüner werden?



Diese Frage stellte
Helmut Sendner, Herausgeber der Zeitung
Energie & Management

02_ Wie lässt sich Wärme klimaneutral erzeugen?



Laut Umweltministerium Baden-Württemberg ein „Ort voller Energie“: Solarenergiedorf Liggeringen/Radolfzell

→ Die Umsetzung der Wärmewende wird verbindlich. Thüga und Partnerunternehmen sind in Aufbruchstimmung.

TEXT ROBERT BOTZ

Der Wärmesektor steht vor einer gigantischen Transformation: Derzeit werden rund 17 Prozent des Bedarfs aus erneuerbaren Energien gedeckt – bis 2030 sollen es 50 Prozent sein. Mit Blick auf die Klimaschutzziele stehen wichtige Investitionsentscheidungen an. Die Kommunale Wärmeplanung (KWP) soll die Wärmewende voranbringen: Alle technisch möglichen, verfügbaren erneuerbaren Wärmequellen müssen schnell und gleichberechtigt genutzt werden. Ein Rahmengesetz für die KWP soll vom Bund 2023 verabschiedet werden, in Kraft treten und innerhalb von drei Jahren auf Landesebene vollzogen werden. Dann werden Kommunen, Gebäudeeigentümer und Unternehmen verpflichtet sein, die Maßnahmen bis 2045 umzusetzen.

Energie- und Einsparpotenziale

„Die KWP wird das zentrale Instrument“, so Alexander Hellmann, Leiter des Thüga-Kompetenzteams Erzeugung. „Es ist die Karte, auf der erneuerbare Wärmeversorgungslösungen in jedem Gebiet identifiziert sind.“ So wird transparent, welche Energie- und auch Einsparpotenziale vorhanden sind, wie sie gehoben werden können. Zum Beispiel Aufbau oder Verdichtung einer klimaneutralen Nah- und Fernwärmeversorgung, Gasnetz, das auf Wasserstoff umgestellt werden kann, oder dezentrale Lösungen wie Solarthermie und Wärmepumpen. Je nach Gegebenheiten gibt es mehr oder weniger Optionen für klimaneutrale Wärme. Mit der KWP soll die Umsetzung der Wärmewende verbindlich werden für Kommunen, Infrastrukturbetreiber, Stadtwerke, aber auch für Bürger:innen und Kund:innen, die Wärme abnehmen.

Schnittstelle und Impulsgeber

Die Verpflichtung soll in unterschiedlichen zeitlichen Stufen für Kommunen ab 10.000 Einwohner:innen gelten. Das sind rund 1.200 in Deutschland. Weitere signalisieren freiwillig die Bereitschaft zur Erstellung einer KWP. Das betrifft Kommunen in den Versorgungsgebieten aller Partnerunternehmen der Thüga. Diese können und sollten ihre wertvolle Expertise in die KWP einbringen. Andreas Hinz vom Thüga-Kompetenzteam Netzstrategie: „Wir sensibilisieren die Ansprechpartner der Kommunen und der Stadtwerke: Geht aufeinander zu!“ Die Wärmewende schafft keiner allein. Erzeugung, Verteilung und Nutzung von Wärme müssen für alle Beteiligten klimafreundlich, bezahlbar und verlässlich sein.

Vierstufiger Prozess

Die KWP ist als vierstufiger Prozess angelegt. 1. Analyse des Status quo bei Erzeugung, Verteilung und Verbrauch. 2. Identifikation zur Verbrauchsreduktion und der Potenziale von erneuerbaren Energiequellen. 3. Entwicklung eines Zielszenarios für die klimaneutrale Wärmeversorgung in kartografischer Darstellung anhand von Vorranggebieten – etwa für Fernwärme, Wärmepumpen oder die Gasinfrastruktur. 4. Steuerung der Umsetzung der beschlossenen Maßnahmen. Die Thüga unterstützt ihre Partnerunternehmen dabei, sich mit Versorgungs- und Asset-Strategien auf die KWP vorzubereiten, sie bei Bedarf mit Dienstleistern zu gestalten und Maßnahmen umzusetzen.

Drehen an vielen Stellschrauben

Das Rahmengesetz zur KWP soll von weiteren Maßnahmen flankiert und verzahnt werden: In Diskussion sind Anpassungen des Konzessionsrechts oder des Baugesetzbuches sowie Anreize über Fördersysteme für Maßnahmen der KWP wie die Begrünung von Fernwärmesystemen, aber auch Malus-Regelungen für Lösungen, die nicht KWP-konform sind. Auf Bundesebene wird zudem eine Systementwicklungs-Strategie verankert: Hier erarbeiten Bund, Ministerien und Industrieverbände gemeinsam unter anderem eine Import-Strategie für Wasserstoff. Prozesse auf unterschiedlichen Ebenen müssen synchronisiert werden. Die Partnerunternehmen der Thüga sind in Aufbruchstimmung. Joachim Kania, Prokurist Vertriebsleitung bei den Stadtwerken Radolfzell: „Vorhandene Infrastrukturen weiter nutzen und dort, wo es Sinn macht, neue Wege gehen. Wir nehmen die Kommunen an die Hand und zeigen, wie die Wärmewende wirtschaftlich machbar ist.“ Im Versorgungsgebiet der Stadtwerke Radolfzell gibt es bereits Solarthermie, ein Holzhackschnitzelwerk und ein Bioenergie-dorf.



Diese Frage stellte
Simon Gröger,
Oberbürgermeister von Radolfzell

03 _ Woher kommt die Energie, wenn die Erneuerbaren nicht liefern?

Einerseits überschüssige Energie, andererseits Dunkelflauten: Der massive Ausbau der Erneuerbaren bringt die Stromnetze an ihre Kapazitätsgrenzen. Um die Schwankungen der Erneuerbaren auszugleichen, ist Wasserstoff (H₂) ein ideales Speichermedium. Und er birgt noch weit mehr Potenziale, auch hinsichtlich der Bereitstellung klimaneutraler Wärme.

TEXT ROBERT BOTZ

Großwärmepumpen und Solarthermie

Grundsätzlich unterstützt die Thüga-Gruppe alle Formen einer klimaneutralen Wärmeversorgung. Alexander Hellmann, Leiter des Thüga-Kompetenzteams Erzeugung, und sein Team untersuchen, welche Energieträger sich in der Nah- und Fernwärmeversorgung anbieten. Ein wichtiger Hebel für die Klimaneutralität ist hier die Absenkung der Vorlauftemperatur im Netz. Üblich waren bisher meist 110 Grad Celsius oder mehr. „Schon bei 90 Grad Celsius erweitert sich das Potenzial an Erzeugungsmöglichkeiten“, erklärt Hellmann: „Bei 70 Grad sind große Solarthermie-Anlagen bereits eine Alternative.“ Gerade dort, wo auch der produzierende Mittelstand mit Fernwärme versorgt werden muss, ist die Absenkung aber vielleicht nicht immer möglich. In der Nähe eines großen Gewässers könnte sich dann beispielsweise der Einsatz einer Großwärmepumpe anbieten. In Gebieten mit ausreichendem Geothermie-Potenzial kann auch Erdwärme eine Option sein. Wo weder Geothermie noch Großwärmepumpen infrage kommen, kann es sinnvoll sein, gasbefeuerte Heizkraftwerke weiterzubetreiben und auf klimaneutrale Gase, wie beispielsweise grünen H₂, umzustellen.



Gaskraftwerke als Brückentechnologie **2**

Die Wasserstoffwirtschaft steht am Anfang, noch ist H₂ nicht flächendeckend verfügbar. Doch allein im Bereich Elektrolyseure sind in den nächsten Jahren gewaltige Kostenreduzierungen zu erwarten. Neue Backup-Kraftwerke neben Solar- und Windparks könnten in Zeiten von Überproduktion den grünen Strom in Wasserstoff speichern und dann bei Bedarf wieder bereitstellen. Eine weitere Option für die Bewältigung von Dunkelflauten sind bestehende Kraftwerke, die nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) Strom erzeugen und parallel dazu nutzbare Wärme bereitstellen. Sie sind hocheffizient, hochflexibel – und grundlastfähig. Sie lassen sich innerhalb weniger Sekunden hochfahren, um das Stromnetz bei stark schwankenden Strommengen zu stabilisieren. Letztlich entscheidend für die Infrastrukturplanung ist auch die Industrienachfrage in einer Region.

→ Der Atom- und Kohleausstieg ist beschlossen. Jetzt gilt es, die Energiewende im Rekordtempo zu bewältigen. Wasserstoff birgt viele Potenziale – als Speichermedium, aber auch zur Bereitstellung klimaneutraler Wärme.

3

Wärmewende mit Wasserstoff

Mit Partnerunternehmen testet die Thüga den Weg in eine dezentrale Wärmeversorgung mit Wasserstoff. Mit zwei Einspeiseprojekten zeigen die Projektpartner, wie eine bestehende Gasinfrastruktur mit Wasserstoff betrieben werden kann. Im Pilotprojekt H2Direkt stellt die Thüga mit Energie Südbayern (ESB) und Energienetze Bayern ein bestehendes Gasnetz mit zehn Haushalten auf 100 Prozent Wasserstoff um. „Was wir hier in kleinem Maßstab vorführen, kann sich zu einer Blaupause für ganz Deutschland entwickeln“, sagt Béatrice Angleys aus dem Thüga-Kompetenzcenter Innovation. Im Projekt Grüner Heizen als Teil des Reallabors WESTKÜSTE100 sollen rund 200 Haushalte mit bis zu 20 Prozent Wasserstoff im Gasnetz versorgt werden. Ein Ansatz, der fast überall realisierbar ist: Allein die Thüga-Gruppe betreibt rund 90.000 Kilometer Gasverteilnetze in Deutschland. Bundesweit sind derzeit 1.820.000 industrielle und gewerbliche Verbraucher an Gasverteilnetze angeschlossen und hoffen auf eine zukunftssichere Versorgung.

Fit für H2

Mit dem Strategieprojekt Zielbild H2 hat die Thüga mit einigen Thüga-Unternehmen eine Orientierungsgrundlage erarbeitet, um die nächste Phase der H2-Aktivitäten zu strukturieren. Wichtiges Ziel: H2 stärker im Bewusstsein aller Stakeholder zu platzieren und den H2-Hochlauf auch auf lokaler Ebene voranzubringen. In diesem Rahmen vertritt Thüga die Interessen für energiepolitische Rahmenbedingungen, initiiert Umsetzungsprojekte für eine dezentrale Erzeugung, unterstützt die Wärmewende vor Ort und baut lokale H2-Ökosysteme auf. Doch woher kommt der grüne Wasserstoff? In welchen Gebieten wird er schon in naher Zukunft verfügbar sein – und welche Alternativen bieten sich dort, wo dies nicht der Fall ist? „Ein Großteil der in Deutschland benötigten Mengen wird importiert werden – hier sind wir auf den Ausbau der Hydrogen-Backbone-Infrastruktur angewiesen. Dennoch hat die deutsche H2-Erzeugung ihre Daseinsberechtigung und ambitionierte Ziele von 10 Gigawatt in 2030“, erklärt Béatrice Angleys.



Alle Netze H2 ready?

Deutsche Verteilnetzbetreiber (VNB), darunter rund 30 Prozent der Thüga-Partnerunternehmen, haben 2022 unter der Regie der Initiative H2vorOrt einen ersten flächendeckenden Gasnetzgebietstransformationsplan (GTP) für Deutschland aufgestellt. Er macht transparent, welche Kunden welchen Bedarf an Wasserstoff haben, ob die Netze technisch geeignet sind für grünen Wasserstoff und wie es mit dessen Erzeugung und Lieferung steht. „Ziel sind investitionsfähige Planungen“, erläutert Florian Leber, Thüga-Kompetenzcenter Netze. Rund die Hälfte der teilnehmenden VNB rechnet damit, bis 2030 regulär Wasserstoff in ihre Gasverteilnetze einzuspeisen. Gerade hier zeigt sich die Stärke der Thüga Gruppe, die das Know-how von Erzeugern und Kommunen, Kraftwerks- und Netzbetreibern bündelt. „Kooperativer denken heißt für uns auch, über Unternehmensgrenzen hinweg zusammenarbeiten“, betont Alexander Hellmann.

Fehlender Rückenwind von der EU

Leider hat sich auf EU-Ebene die klare Definition von grünem Wasserstoff stark in die Länge gezogen. Auch deshalb finden Investitionen in Erzeugungskapazitäten bisher nur schleppend statt. Zusätzlich sorgt der Vorschlag der EU-Kommission zur Entflechtung der Verteilnetze für Unsicherheit. Das sogenannte „Ownership-Unbundling“ untersagt den gemeinsamen Betrieb von Gas- und Wasserstoffnetzen durch einen Betreiber. Jeder Meter Gasleitung, der auf 100 Prozent Wasserstoff umgestellt wird, müsste künftig an einen unabhängigen Dritten verkauft werden.

03_Woher kommt die Energie, wenn die Erneuerbaren nicht liefern?



Diese Frage stellte Guido Klaiber, Prokurist Gesundheitszentrum Federsee

04_Wie beschaffen Versorger Strom und Gas?

Stadtwerke setzen bei der Beschaffung auf Sicherheit statt Spekulation.
Jens Dammer, Bereichsleiter Vertrieb & Energieeinkauf bei energie schwaben, erläutert im Interview, wie sie Risiken minimieren und Preissprünge abfedern.

Welche Einkaufsstrategie verfolgen Sie?

Wir versorgen eine vergleichsweise große Zahl von Kunden. Die bringt eine gesunde Mischung in der Kundenstruktur mit sich, deren Verbräuche wir stabil vorhersagen können. Das gibt uns die Chance, Mengen verlässlich langfristig einzukaufen. Aber auch wir müssen unerwartete Verbrauchsspitzen abdecken. Dafür bedienen wir uns kurzfristig an den Spotmärkten. Aber diese Mengen spielen für uns eine eher untergeordnete Rolle. Damit verfolgen wir insgesamt eine risikoarme Beschaffungsstrategie.

Was bedeutet das im Detail?

Wir streuen unsere Beschaffung typischerweise über mehrere Jahre. Mit Verträgen über Jahres- oder Monatsscheiben lassen sich allerdings kurzfristige Verbrauchsschwankungen nicht ausgleichen. Diese Schwankungen ergeben sich zum Beispiel zwischen sehr kalten und sehr warmen Tagen. Die Mengen, die an warmen Tagen übrig bleiben, lagern wir deshalb in unserem Gasspeicher ein. Diese Mengen stehen dann unabhängig vom Spotmarkt für unerwartete Verbrauchsspitzen zur Verfügung. Der Speicher funktioniert also wie eine Art Versicherung, wenn unerwartet hoher Verbrauch auf hohe Preise an Märkten trifft. Auch der Speicher kostet Geld, aber bis heute haben wir damit sehr gute Erfahrungen gemacht. Für den Bereich Strom fällt die Möglichkeit zur Zwischenspeicherung weg. Der Stromverbrauch ist dafür auch deutlich weniger abhängig vom Wetter wie der Gasverbrauch.

Welche Rolle spielt die Thüga-Plusgesellschaft und Energiehandelsplattform Syneco bei der Risikostreuung?

Wir beschaffen Gas über mehrere Händler, auch um Ausfallrisiken zu minimieren. Syneco ist dabei für uns ein wichtiger Partner, sowohl was die Spotmärkte als auch was längerfristige Termingeschäfte anbelangt. Syneco bündelt Bedarfe mehrerer Stadtwerke und kann so Mengen günstiger beschaffen. Außerdem erspart sie uns eigene Mitarbeiter, die den Markt quasi 24/7 im Auge haben, Entwicklungen vorhersehen und Risiken und Chancen noch genauer abschätzen können. Das betrifft auch die tägliche Glattstellung. Sie bedeutet, dass täglich Mengen, die weder verbraucht noch sinnvoll gespeichert werden können, wieder zurück an die Börse gebracht und dort weiterverkauft werden.

Gas- und Stromdiscounter verfolgen offensichtlich eine andere Einkaufsstrategie, bieten ihren Kunden aber oft billigere Preise. Was hat diese Unternehmen 2022 besonders in Bedrängnis gebracht?

Es gibt eine Reihe von Anbietern, die auf sinkende Preise spekulieren. Sie decken sich kurzfristig an Spotmärkten ein in der Hoffnung, dass die Preise dann günstig am Markt stehen. Das waren 2022 die ersten Unternehmen, die ihre Wiederverkaufspreise auf aktuelle Beschaffungspreise anheben mussten. Hier gab es im Verlauf des letzten Jahres in den Spitzen Preissteigerungen von mehr als 1.000 Prozent im Vergleich zum Vorkrisen-Niveau. Mit ihrer risikofreudigen >>





→ Diese Mischung zahlt sich aus: langfristiger Einkauf, Speicher für Verbrauchsspitzen, mehrere Gas-Lieferanten.



Der Ausfall systemrelevanter Lieferanten war die große Befürchtung 2022. Folge wäre eine Preisexplosion gewesen.

Statt Pipelines übernehmen LNG-Tanker einen Teil der deutschen Gasversorgung.

Einkaufsstrategie konnten Discounter diese Preisaufschläge nicht puffern und waren zum Teil gezwungen, Konkurs anzumelden. Kund:innen mussten in die Grundversorgung der Stadtwerke wechseln.

Welche Lehren ziehen Sie aus dem Krisenjahr 2022?

Grundsätzlich hat sich unsere risikoarme Beschaffungsstrategie bewährt. Allerdings schauen wir nach 2022 mit anderen Augen auf die möglichen Preisrisiken. Um diese Risiken solide einordnen zu können, gibt es schon seit geraumer Zeit ein Risiko-Komitee. Hier sind wir bislang im Extrem-Szenario von einer Verdopplung der Preise und einer Halbierung der Liefermenge ausgegangen. Heute wissen wir, dass es weit dramatischer kommen kann. Wir werden also unsere Risikobewertung anschauen müssen. Das könnte unter anderem zur Folge haben, dass wir gegenüber größeren Unternehmenskunden bezüglich Abgabemenge und Preisgarantie weniger flexibel sein können, um mögliche Risiken möglichst gleichmäßig auf alle Schultern zu verteilen.

Ist eine Preisgarantie überhaupt noch möglich?

Für Endkund:innen hatten wir rund ein Jahrzehnt stabile Preise. Aber dann mussten auch wir erhöhen – seit 2021 insgesamt sechs Mal, für uns völlig untypisch. Auf die Grundversorgung und einem Referenzwert von 20 Megawattstunden (MWh) umgerechnet bedeutet das für unsere Kunden eine Steigerung von rund 75 Prozent. Immer noch viel, aber weit unter den durchschnittlichen Marktpreisen, die 2022 teils fällig waren.

Die Bundesregierung hat mit der Verstaatlichung von Gazprom Germania und Uniper massiv in den Markt eingegriffen. Warum?

Der Ausfall von systemrelevanten Lieferanten war die große Befürchtung der Branche 2022. Hätten diese Lieferanten plötzlich nicht zu den vereinbarten Konditionen liefern können, hätte eine große Zahl von Stadtwerken Gas zu den damals aktuellen Marktpreisen beschaffen müssen. Die Folge wäre eine

Preisexplosion gewesen, die ungebrems bis zu den Privat- und Geschäftskund:innen durchgeschlagen hätte. Eine kaum zu überschauende Pleitewelle sowohl bei Stadtwerken als auf Kundenseite wäre die Folge gewesen.

Auch der Gaspreisdeckel war und ist Teil dieser staatlichen Intervention. Ist das für die Stadtwerke eine Lizenz zum Gelddrucken?

Bis Ende 2023 gilt die Gaspreisbremse mit 12 Cent pro kWh brutto auf den Arbeitspreis für 80 Prozent der verbrauchten Menge. Unser Grundversorgungspreis liegt aktuell (im Januar 2023) für die Referenzmenge von 20.000 Kilowattstunden (kWh) Jahresverbrauch bei 13,71 ct/kWh brutto. Ein Kunde mit diesem Tarif bekommt wegen der Preisbremse rund 275 Euro erstattet. Mit einer Garantie zum Gelddrucken für Stadtwerke hat das nichts zu tun. Die Preisbremse federt soziale Härten ab. In gewissem Umfang reduziert sie so auch die Quote der Zahlungsausfälle für die Stadtwerke.

Welche Preisentwicklung erwarten Sie für 2023/24?

Für 2023 erwarten wir, dass sich die Gaspreise in etwa auf das Niveau der Preisbremse einpendeln, kaum darunter. Auf das Vorkrisenniveau werden wir so schnell nicht kommen. LNG ist in der Handhabung deutlich aufwendiger als Gas aus einer russischen Pipeline. Außerdem können LNG-Tanker flexibel dorthin fahren, wo für die Produzenten die besten Preise, sprich die höchsten Preise erzielt werden können. Die Preisentwicklung in den asiatischen Märkten wird also jetzt noch stärker ins Gewicht fallen, als das bislang der Fall gewesen ist.

Interview: Volker Joksch

04_Wie beschaffen Versorger Strom und Gas?



Diese Frage stellte Ekaterini Ernst, langjährige Stadtwerke-Kundin

05_Kann ein Energiehändler zurzeit ruhig schlafen?

TEXT VOLKER JOKSCH

Energiehändler sind es gewöhnt, mit Risiken umzugehen. Preisänderungen im Börsenhandel von Strom, Gas oder CO₂-Zertifikaten sind normal, ja gewünscht, um das Angebot der unterschiedlichen Produzenten und die Nachfrage aufseiten der Unternehmen und Stadtwerke ins Gleichgewicht zu bringen. „Zum Problem werden Preisschwankungen dann, wenn sie so dynamisch werden, dass auf breiter Front Insolvenzen drohen“, sagt Johannes Angloher, Geschäftsführer der Thüga-Plusgesellschaft Syneco Trading.

Extreme Preisausschläge

2022 hat er in einen Abgrund geschaut und oft schlecht geschlafen: „Wir hatten Preise, die um ein Vielfaches gegenüber der gewöhnlichen Entwicklung nach oben ausschlugen. Und Preisbewegungen, die selbst untätig mehr als hundert Euro auf und ab schwankten. Da kostet der kleinste Fehler richtig Geld.“ Diese Extreme veranschaulicht er auf der Syneco-Plattform „Synection“: Im Jahresüberblick der Preishistorie beginnen die Preiskurven im Februar sanft, aber stetig nach oben zu zittern. „Ein vormals üblicher Durchschnittswert für die Megawattstunde Strom lag bei rund 40 Euro. Zu normalen Zeiten waren Schwankungen von plus/minus zehn Prozent nicht ungewöhnlich“, so Angloher. Die erste Klippe in den Wellenbergen zeigte sich Mitte April. Anfang Juli sprangen die Kurven schroff nach oben. Binnen weniger Tage hatte sich der Preis für die Megawattstunde um mehr als 100 Prozent erhöht. Im August folgte dann endgültig die Entfesselung.

Bedrohlicher Ausnahmezustand

Gründe waren der Angriffskrieg Russlands auf die Ukraine, Öl- und Gassanktionen und explodierende Pipelines. „Letztlich ist aber doch vergleichsweise wenig Dramatisches passiert. Das hat zu einem guten Teil mit den Entscheidungen zu tun, die die Politik getroffen hat“, blickt Angloher auf diesen Ausnahmezustand zurück. „Bei den Liquiditätsengpässen einiger Produzenten ist die staatliche KfW-Bank eingesprungen und zwei zentrale Player im Markt – Gazprom Germania und Uniper – wurden verstaatlicht. Andernfalls wäre ein Zusammenbruch des Marktes wahrscheinlich

gewesen, von dem sich die beteiligten Unternehmen lange nicht erholt hätten“, ist er überzeugt. „So hat der Markt in wesentlichen Teilen trotz großer Einschränkungen noch funktioniert.“

Abwägen auf Basis vieler Kriterien


Um Energie an Börsen einzukaufen, müssen Energiehändler auf der Basis von Daten, Nachrichten und Erfahrung abwägen, was Einfluss auf Markt und Preise nehmen kann: Angaben über Netzlasten, historische und aktuelle Stromverbräuche und, „wenn nötig, auch die Pegelstände der deutschen Binnenschifffahrt oder die Stände bei den Kühlzuläufen französischer Kernkraftwerke“, erinnert sich Angloher an den letzten Sommer mit extremer Trockenheit. Auf dieser Basis bilden sich die Großhandelspreise, mit denen auch Syneco die Angebote kalkuliert, über die die anfragenden Stadtwerke dann entscheiden. „Früher hatten sie eine Viertelstunde, um auf ein Angebot zu reagieren“, sagt Angloher. Nach diesem Zeitfenster können sich die Bedingungen schon geändert haben. Die Kalkulation mit dem dann aktuellen Preis beginnt von Neuem. Das jedenfalls galt für „normale Zeiten“.

Rasanter Wechsel der Bedingungen

2022 waren die Zahlen auf einem Angebot oft schon veraltet, bevor es beim Kunden ankam. Im schlimmsten Fall gefährdeten die Konditionen auf dem Dokument die Existenz des Anbieters. Angloher: „Bei untätigen Preisschwankungen von 100 Prozent und mehr bedarf es großer Sorgfalt, um überhaupt Angebote rausgeben zu können.“ Stadtwerke, die Preise langfristig vertraglich gesichert hatten, waren klar im Vorteil. Von Tag zu Tag kamen jene immer mehr in Bedrängnis, die auf fallende Kurse gesetzt hatten und sich kurzfristig zu hohen Preisen eindecken mussten.

Drohende Defizite

Aber auch Unternehmen mit längerfristigen Verträgen sahen große Probleme auf sich zukommen. Angloher: „Was nützt Ihnen der günstigste Vertrag, wenn Ihr Lieferant Gas oder Strom nicht mehr zu den zugesicherten Konditionen beschaffen kann? Ihr Lieferant geht von der Megawattstunde zu 80 Euro aus. Doch >>

A man and a woman are working at a desk with laptops. The man is in the foreground, looking at a laptop screen. The woman is in the background, looking at a document. A candlestick chart is overlaid on the image, with red and blue bars. The background is dark with some lights.

→ 2022 schaute Syneco-Geschäftsführer Johannes Angloher in einen Abgrund. Doch der Zusammenbruch des Marktes blieb aus.

Extremjahr 2022:

Verstaatlichungen

Ausfälle

Spekulationen

Preisschwankungen



bis der Vertrag fällig wird, steht der Preis bei 300 Euro. Wenn Ihr Lieferant bei so einer Entwicklung ausfällt, müssen Sie den Strom woanders teurer einkaufen.“ Auch der umgekehrte Fall der Preisentwicklung ist problematisch für Stadtwerke: Der Händler beschafft die Megawattstunde für 300 Euro, aber übers Jahr sinkt der Preis auf 80 Euro. Der Käufer hat Unsummen bezahlt, muss den Strom aber deutlich unter Wert verkaufen. Dann droht ein hohes Defizit.

Lehre aus der Krise

Aus Sicht von Johannes Angloher ist es an der Zeit, als Lehre aus der Krise auch über notwendige Anpassungen des Strommarktdesigns nachzudenken. Bislang sorgt das sogenannte Merit-Order-System dafür, dass die günstigsten Stromproduzenten zuerst zum Zuge kommen, aber die teuersten Kraftwerke, die gerade noch für die Deckung des Bedarfs gebraucht werden, die Preise bestimmen. Im Vergleich zu konventionellen Kraftwerken schneiden die Produzenten von nachhaltiger Energie dabei zurzeit sehr gut ab. Schließlich müssen sie für Wind, Sonne oder Geothermie-Wärme nichts zahlen, während die Kosten für konventionelle Energieträger durch die Decke gehen. „Das zukünftige Design muss einen weiter wachsenden Anteil an erneuerbarer Energie genauso berücksichtigen wie gesicherte Reserven für Dunkelflauten und Kosten für die Anpassung der Infrastruktur“, meint Angloher.

Gestreute Beschaffungsrisiken

Im Wesentlichen beschäftigen sich Energiehändler mit den Risikoarten Preis-, Adress- und Liquiditätsrisiken. Hinzu kommen noch die operationellen Risiken aus Fehlern im operativen Prozess. Alle haben naturgemäß mit den Energiepreisen zu tun: je höher die Preise, desto höher die Risiken. „Grundsätzlich agiert Syneco sehr risikoavers“, sagt Angloher. „Wir halten keine großen Positionen und unsere Kunden streuen die Risiken üblicherweise über Zeiträume von einem Jahr bis zu drei Jahren. Dabei ist das gerade laufende Jahr vertraglich in aller Regel schon unter Dach und Fach.“ Spannend sei das jeweils folgende Jahr. „Ziel von Syneco ist, durch übergreifende Bündelung der Bedarfe, zeitliche Streuung der Beschaffung und optimierte Prozesse die Versorgung sicherzustellen und verlässlichen Mehrwert für die Thüga-Partnerunternehmen zu schaffen. Es ist definitiv nicht unser Ziel, Spekulationsgewinne im Energiemarkt zu erzielen.“

Drohende Liquiditätsprobleme

Um sogenannte Adressrisiken zu minimieren, können die Akteure über die Börse handeln. Zur gegenseitigen Absicherung müssen dort allerdings Sicherheitsleistungen hinterlegt werden. Beispiel:

Ein Stromproduzent will sich für den Fall absichern, dass sein Vertragspartner ausfällt, weil der Preis nach Vertragsabschluss deutlich fällt. Der Abnehmer kann den Strom dann nicht zum vereinbarten Preis weitervermarkten und der Produzent wird deutlich weniger erzielen, als eigentlich kalkuliert. Wenn der Stromproduzent deshalb über die Börse vermarktet, wird die Preisdifferenz bei fallenden Preisen von der Börse ausgeglichen. Damit wird auch das Ausfallrisiko kompensiert. Wenn dagegen der Preis steigt – das war 2022 bis in extreme Höhen der Fall –, muss der Stromproduzent seinerseits Geld an der Börse hinterlegen, um das Risiko für den Vertragspartner auszugleichen. Wenn diese Sicherheitsleistungen mit den Preisen explodieren, geraten die Unternehmen in ein Liquiditätsproblem. Sie haben dann im schlimmsten Fall nicht mehr genug Reserven, um den laufenden Betrieb zu finanzieren. Groteske Folge: Ein Produzent geht Pleite, obwohl Preise und Nachfrage extrem hoch sind.

Beruhigung bei höheren Preisen

„So hoch, wie die Preise 2022 gestiegen sind, werden sie nicht bleiben“, schaut Angloher nach vorn. „Die staatlichen Interventionen haben eine Menge Spekulation aus dem Markt herausgenommen. Auf das Vorkrisenniveau werden sie aber so schnell nicht fallen. Die bestehende Infrastruktur für Gas aus Russland war vergleichsweise kostengünstig. Flüssiges Erdgas ist in Aufbereitung und Transport sehr viel teurer. Weitere Lieferländer müssen erschlossen, die Infrastruktur für Wasserstoff aufgebaut werden.“ Auf absehbare Zeit rechnet Angloher mit einer deutlich abnehmenden Dynamik, ist aber dennoch der Meinung: „Auf ein preislich höheres neues Normal sollten wir uns einstellen.“ Und auf ruhigere Nächte für Energiehändler hoffentlich auch.

Syneco

Die Plusgesellschaft der Thüga Aktiengesellschaft bietet Dienstleistungen für die Energiebeschaffung bei kommunalen Energieversorgungsunternehmen – von Marktzugang, Marktinformationen und Energielogistik bis zu Portfolio- und Risikomanagement. Ziel von Syneco ist es, bei höchster Qualität der Prozesse durch Bündelung und Automatisierung Kostenersparnisse zu erzielen.

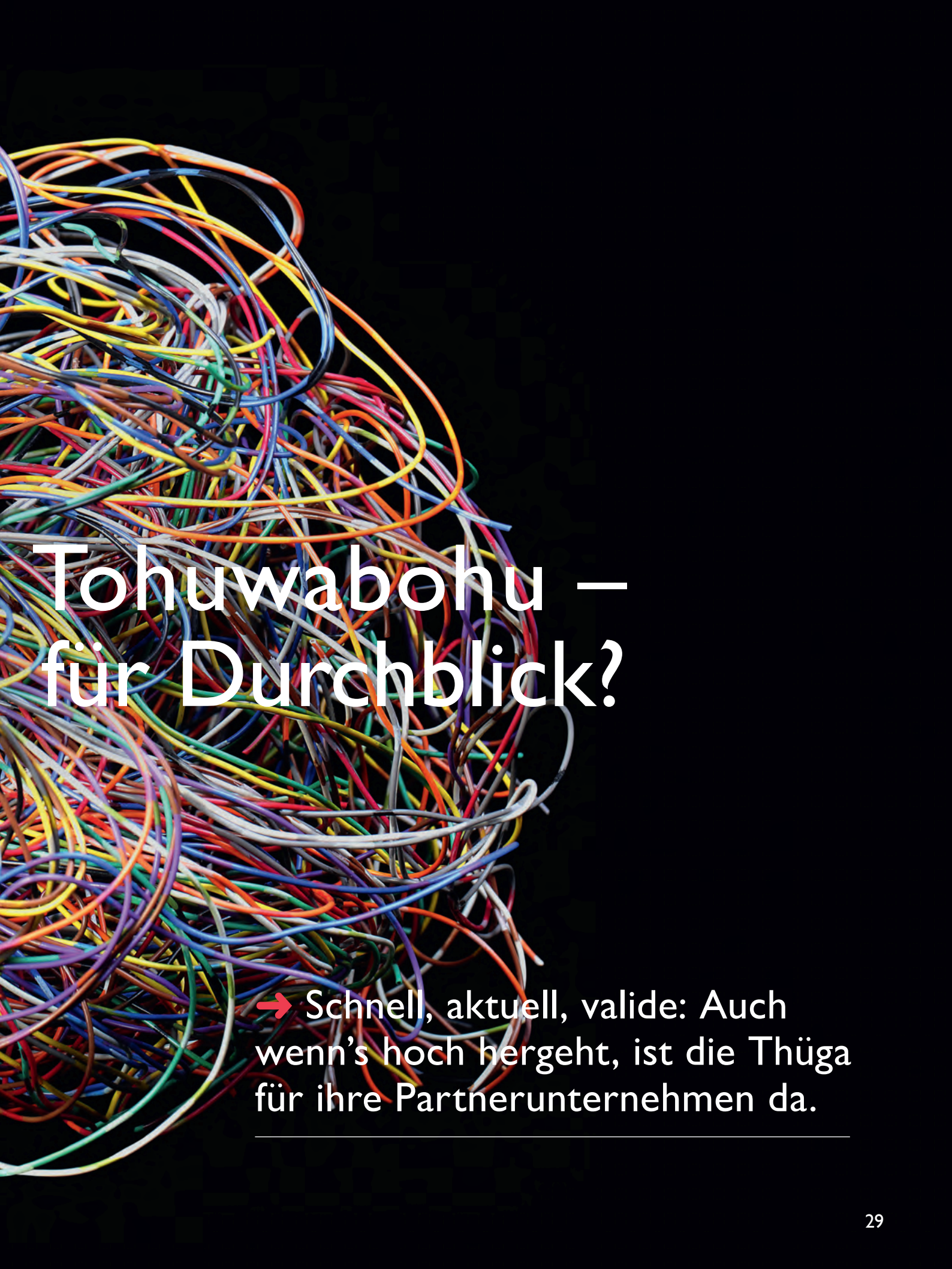
05_Kann ein Energiehändler zurzeit ruhig schlafen?



Diese Frage stellte Jakob Mayr, Rundfunkjournalist im Ressort Energie und Umwelt



06_Energiapolitisches wer sorgt



Tohuwabohu – für Durchblick?

→ Schnell, aktuell, valide: Auch wenn's hoch hergeht, ist die Thüga für ihre Partnerunternehmen da.

TEXT THORSTEN RIENTH

Ein Rückblick auf den 1. Januar 2022, einen Samstag, an dem die Welt aus heutiger Sicht noch halbwegs in Ordnung ist: Bei 55 Prozent liegt der Anteil russischer Gaslieferungen nach Deutschland. Dreieinhalb Wochen später überfällt Russland die Ukraine. Noch im April sinkt die Quote auf nur noch 35 Prozent. Ende August fließen gar die letzten Kubikmeter russisches Gas durch die Nord-Stream-Pipeline. Deutschland erlebt einen Spätsommer, in dem die Energiegroßhandelspreise auf dramatische Rekordstände steigen. Fast 350 Euro sind in diesen Tagen je Megawattstunde Gas zu bezahlen. An die 1.000 Euro je Megawattstunde für Strom. Im Vergleich zum Jahresbeginn entspricht dies beim Gas einer Steigerung um den Faktor 18. Beim Strom um knapp Faktor 20. Plötzlich stehen Selbstverständlichkeiten infrage, die Versorger werden zu Getriebenen. Auf der einen Seite vom Markt: Die horrenden Kosten werfen ihre Beschaffungsstrategien über den Haufen und bedrohen die Produktportfolios – Produkte, deren Lieferung die Stadtwerke vertraglich zugesichert hatten. Vor Monaten in der Vergangenheit – für Monate in der Zukunft. Statt Löcher im Etat drohen nun finanzielle Fallgruben. Auf der anderen Seite treibt die Politik. Sie versucht, natürlich, die Auswirkungen der Energiekrise auf Bevölkerung und Wirtschaft so gering wie möglich zu halten.

Vollbremsung nach Vollgas

Die Versorger geraten dabei zwischen die Fronten: Gasbeschaffungsumlage zurücknehmen. Mehrere Stufen Gas- und Strompreisbremsen umsetzen. Abschläge anpassen. Kritische Infrastruktur schützen. „Noch nie zuvor waren für Lieferanten derart viele Herausforderungen in derart kurzer Zeit zu bewältigen“, sagt Georg Münnich aus dem Thüga-Vertrieb. „Die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Versorger, ob in Kundenservice, Abrechnung oder Vertrieb, arbeiten seit Monaten an der Belastungsgrenze.“ Das wohl bekannteste Tohuwabohu-Beispiel: Im Juli bringt das Bundeskabinett die zweite Novelle des Gesetzes zur Sicherung der Energieversorgung (EnSiG) auf den Weg. Die Energiewirtschaft arbeitet auf Hochtouren an der Umsetzung – bis im Oktober die Vollbremsung folgt. Anstelle der Novelle kommt die sogenannte Gas- und Strompreisbremse. Zudem übernimmt der Bund die Dezember-Gasabschlagszahlung der Bürger:innen und

senkt den Umsatzsteuersatz für leitungsgebundenes Erdgas und Wärme auf 7 Prozent.

Wann, wenn nicht jetzt, passt bei den Versorgern das Bild mit der Herkulesaufgabe? Und wann, wenn nicht jetzt, ist die Thüga gefordert? „Wir sind das größte kommunale Netzwerk in Deutschland, aber eben auch eine kompakte Truppe“, sagt Münnich. „Fachteams, Öffentlichkeitsarbeit, Rechtsabteilung – wir arbeiten eng verzahnt, auch mit den Kolleginnen und Kollegen aus den Partnerunternehmen.“ Kurze Wege, zügiger Informationsfluss, so lautet das Kalkül.

Thüga als Wissensplattform

Das kann im Ergebnis bedeuten: Da wird samstags in Berlin eine neue Rechtsverordnung veröffentlicht, zum Beispiel die EnSiKuMaV, die ausgeschrieben heißt: Kurzfristenergieversorgungs-sicherungsmaßnahmenverordnung. Noch am Montag gehen im Thüga-Extranet Erläuterung und Antwort auf die beiden zentralen Fragen online. Was bedeuten die neuen Paragraphen für die Versorger? Und wie gehen sie am geschicktesten damit um?

Eine breite Palette an unterschiedlichsten Unterstützungsleistungen stellt die Thüga bereit: Stellungnahmen, Muster-FAQs, Kommunikationsleitfäden oder das Priorisierungstool im Falle von Lieferunterbrechungen. Dazu Vertragsvarianten zur Risikominimierung, Muster-Preisanpassungsschreiben, Textbausteine für Webseiten und Social Media sowie Sprechzettel oder Hintergrunddossiers, wo nötig sogar adaptiert auf unterschiedliche Zielgruppen.

Mehr denn je übernimmt das Extranet der Thüga dabei die Rolle einer Wissensplattform. Schnell, aktuell sowie durch und durch valide. Prämissen, die bei den Partnerunternehmen Anklang finden. „Wenn unsere Thüga-Muster hohe Downloadzahlen erzielen und wir positives Feedback aus der Gruppe erhalten, dann sind das Erfolgserlebnisse unserer Arbeit“, sagt Münnich.

Die Extranet-Plattform flankiert die Thüga unter anderem mit Ad-hoc-Webinaren für Geschäftsleitungen, dem Forum Krisenkommunikation für Pressesprecher:innen der Partner oder dem Thüga-Marketing-Forum. „Wir erhalten in diesen Runden ganz unmittelbare Rückmeldungen, wo im tagtäglichen Geschäft der Schuh drückt“, unterstreicht Münnich einen entscheidenden Vorteil. „Genauso unmittelbar können wir dann auch hierfür Lösungsangebote und Unterstützung anbieten.“ Closed-Loop also. >>

Nie zuvor waren derart viele Herausforderungen in derart kurzer Zeit zu bewältigen.

Sicherer Anker

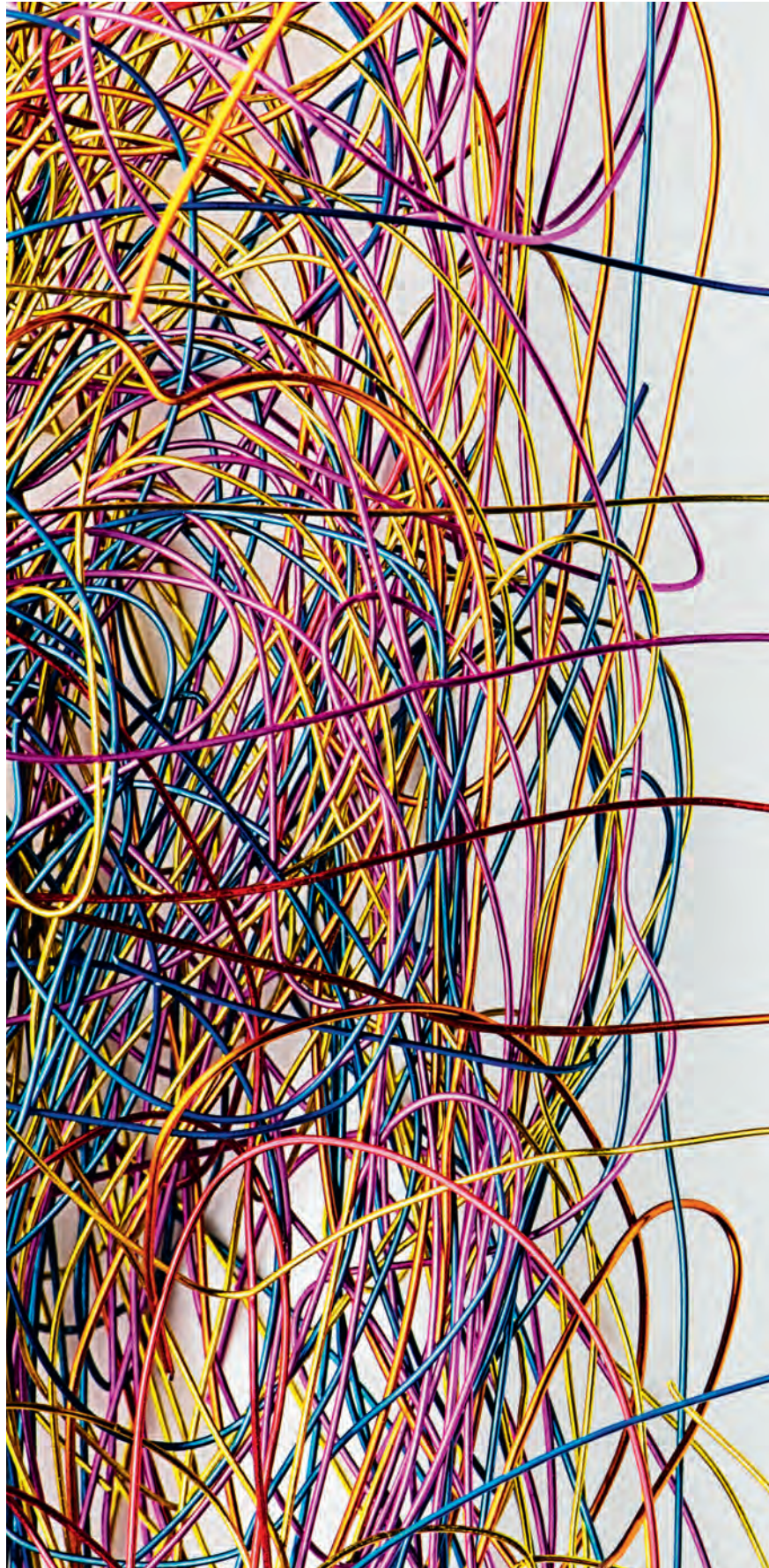
„100 Prozent Vertrauen – von Anfang an. Im Krisenjahr konnten gerade die regionalen Versorger ihr zentrales Wesensmerkmal unter Beweis stellen: Als Partner stehen wir an der Seite unserer Kund:innen und bieten auch in schwierigen Zeiten einen sicheren Anker. Diese Nahbarkeit und Erlebbarkeit wird sich langfristig auszahlen, da bin ich mir sicher!“

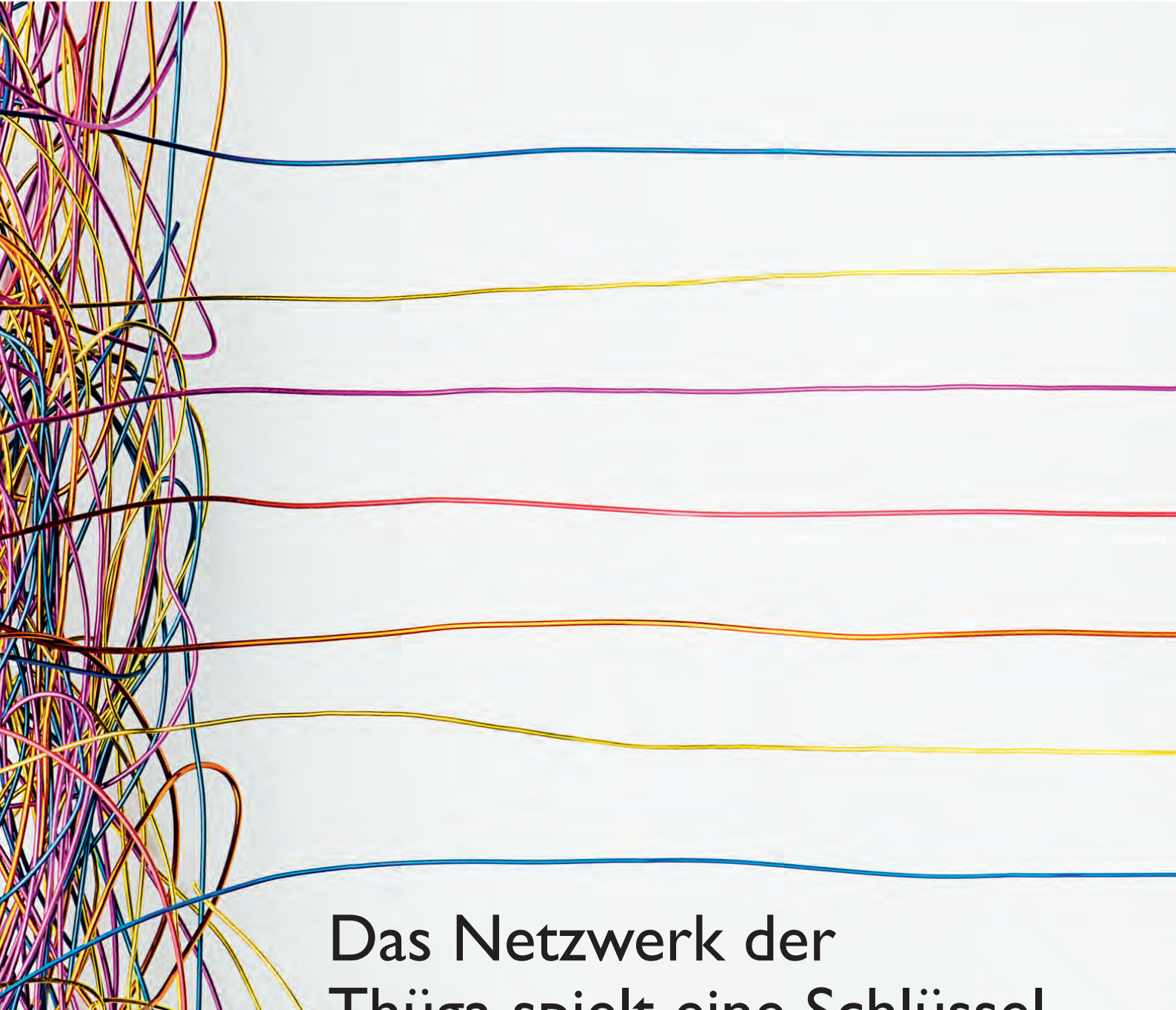
Walter Malcherek, Abteilungsleiter Marktmanagement-Marketing & Produktentwicklung Energie bei der Stadtwerke Würzburg Aktiengesellschaft

Digitale Interaktion

„Als regional verankertes Stadtwerk ist es uns ein wesentliches Anliegen, ohne große Hürden mit unseren Kund:innen in Kontakt zu treten. Deshalb haben wir unter anderem einen WhatsApp-Chat eingerichtet. Über ihn sind wir unkompliziert erreichbar und können drängende Fragen zügig beantworten. Gerade im Energiekrisenjahr hat sich die digitale Interaktion bestens bewährt: Das Feedback der Kunden ist großartig!“

Sabine Melbig, Geschäftsführerin Stadtwerke Kelheim GmbH & Co KG





**Das Netzwerk der
Thüga spielt eine Schlüssel-
rolle als Ansprechpartner
und Krisenlotse.**

Gründe für „Shift to Web“

Viele neue Gesetze zwingen Versorger dazu, mit knappen Fristen Kontakt zu ihren Kund:innen aufzunehmen. Gerade einmal zwei Wochen bleibt nun laut „EnSikuMaV“ noch Zeit, um beispielsweise über gestiegene Preise zu informieren. Schwierig per Brief, der gedruckt, kuvertiert und zugestellt werden muss. Also besser eine E-Mail schreiben, die in Sekunden ihren Empfänger erreicht.

„Der digitale Draht zu den Kund:innen hat nun Goldwert und bedeutet eine riesige Chance für Versorger“, unterstreicht Münnichs Vertriebskollegin Stefanie Bautz. Mehr als um ein sogenanntes Opt-in für die Kontaktaufnahme und die E-Mail-Adresse bitten müssten sie eigentlich gar nicht. Um Kund:innen durch Kampagnen in digitale Kanäle zu lenken, bieten sich, abgesehen von der aktuellen Situation, zahlreiche Anlässe: Begrüßungsschreiben für Neukund:innen, Umstieg auf digitale Rechnungen oder Online-Bestellung einer Ladeeinrichtung für E-Autos. „Am besten in dem Schreiben auch gleich noch aufs Kundenportal hinweisen und einen QR-Code zur Anmeldemaske dazulegen“, empfiehlt die Expertin. Wer will, bietet auch noch einen Bonus für die Registrierung im Online-Portal an.

Die Voraussetzungen für die Digitalisierung der Kundenkommunikation können jedenfalls besser kaum sein. Rund 90 Prozent der Kund:innen sind einer Thüga-Studie zufolge bereit, digital mit ihrem Versorger zu interagieren. Aber nur 14 Prozent waren zuletzt in Online-Portalen registriert. „Gerade in diesen Zeiten ist den Kund:innen Durchblick extrem wichtig. Sie wollen Informationen über aktuelle Änderungen im Energiemarkt und auf welche Art und Weise sie konkret betroffen sind.“ Und zwar schnell, verständlich, menschlich.

Bautz schiebt jedoch zwei Mahnungen hinterher. Der digitale Stadtwerk-Kontakt darf nicht zum Selbstzweck werden. „Er muss immer ein positives Erlebnis bieten.“ Zum Beispiel, weil der Vertragswechsel schneller und einfacher über das Kundenportal läuft oder die Kund:innen übersichtlich und multimedial zur Installation von Ladeeinrichtung für E-Autos informiert werden. Dazu kommt, dass der digitale Kontakt den persönlichen Kontakt zwar ergänzt, aber nicht ersetzt. „Besonders bei komplexen Themen fühlen sich Kundinnen und Kunden nur mit persönlicher Betreuung gut aufgehoben. Das ist genau der Unterschied zu den Discount-Anbietern.“

Der „Shift to Web“ macht auch perspektivisch großen Sinn. Ukraine-Krieg und CO₂-Einsparziele – der Markt für Energielösungen wird in den nächsten Jahren stark wachsen. Längst ist klar, dass auf die gesetzlichen Vorgaben zu Klimaschutz und Versorgungssicherheit eine Sanierungswelle folgt. Regelrecht auf türmen wird sie sich bald zusammen mit einer Investitionswelle bei den dezentralen Wärmeerzeugern.

Ausgerechnet brechen beide Wellen zu einer Zeit, in der die Energiewende auch bei den ganz normalen Haushalten an Fahrt gewinnt. Etwa in Form von verstärkter Nachfrage nach PV- und Speicherlösungen oder Lademöglichkeiten zu Hause fürs Elektroauto.

„Wer da den digitalen Kanal zu seiner Kundschaft schon etabliert hat, ist klar im Vorteil“, sagt Bautz. Über Monate steckten Politik und Energiewirtschaft in einer nie da gewesenen Ausnahmesituation. Und auch zum Jahresende 2022 ist auf dem Energiemarkt das Größte noch nicht überstanden, allen Eingriffen zum Trotz. Preiserhöhungen sind in vielen Fällen noch gar nicht wirksam, die Umsetzung der Preisbremsen unklar, die Versorgungslage der Jahre 2023 und 2024 noch von zahlreichen Unbekannten geprägt.

Doch die Krise hat gezeigt, dass Stadtwerke und Versorger – gerade auch gebündelt als Netzwerk wie die Thüga-Gruppe – bei der Bewältigung eine Schlüsselrolle übernehmen. Als verlässliche und kompetente Ansprechpartner für Politik. Und als solide Partner und Krisenlotsen für Unternehmen.

06_Energiepolitisches Tohuwabohu – wer sorgt für Durchblick?



Diese Frage stellte Alina Bußmann, Mitarbeiterin für Vertrieb & Marketing bei der Stadtwerke Greven GmbH

07_ Was bringt die Interessen- vertretung der Thüga?



OFFENHEIT



→ Die Thüga sorgt in Berlin und Brüssel dafür, dass die Themen der Stadtwerke in der Politik ankommen.

TEXT THORSTEN RIENTH

I OFFENHEIT

Das Thüga-Netzwerk ist weit verzweigt, es reicht von Sylt bis Lindenberg, von Neuss bis Görlitz. An konkreten Projektbeispielen für die Energie- und Wärmewende mangelt es nicht – und die Thüga hält damit auch nicht hinterm Berg. „Wir müssen diese Offenheit mitbringen, um den politischen Entscheidungsträgern an ganz konkreten Beispielen die Auswirkungen ihrer Handlungsoptionen zu schildern und zu zeigen, was die Thüga-Partnerunternehmen in Sachen Energiewende bereitstellen“, erklärt Markus Wörz, Leiter der Thüga-Stabstelle Energiepolitik Deutschland. Als Medium dienen auch Gesprächsformate wie die digitale Thüga-Policy-Talk-Reihe mit Bundestagsabgeordneten und deren Mitarbeitenden oder das Parlamentarische Frühstück der Thüga. Bei Letzterem folgten zahlreiche Mitarbeiter:innen aus den „MdB“-Büros der Einladung, um mit Thüga-Expert:innen über die Rolle von Wasserstoff für die Dekarbonisierung der Wärmeversorgung zu diskutieren und das Projekt „Grüner Heizen“ als Teil des Reallabors WESTKÜSTE100 kennenzulernen. Mit diesem Leuchtturmprojekt entsteht in Schleswig-Holstein ein Modell für die sektorenübergreifende Transformation ins klimaneutrale Wirtschaften mit Wasserstoff. Innerhalb ihres Projektabschnitts untersuchen die Stadtwerke Heide und Thüga dabei die Teil-Dekarbonisierung der Gasverteilnetze durch die Beimischung von Wasserstoff. Im Parlamentarischen Abend mit den „MdBs“ rückte die Thüga dann die Rolle der Kommunen für die Energiewende in den Mittelpunkt. Der Tenor: Die Energiewende gelingt nur mit den Kommunen.

Fluss in beide Richtungen

Auch abseits solcher Formate liegt in der Offenheit ein Trumpf, der Früchte trägt. „Wir stellen fest, dass wir nicht mehr nur selbst aktiv auf die Politik zugehen müssen“, erzählt Markus Wörz. „Zunehmend kommen Parlamentarier oder Mitglieder aus ihren Teams auf die Thüga zu.“ Wo sonst seien sie auch in der Lage, in einem Gespräch mit vier oder fünf Unternehmen einen Eindruck quer durch die Branche zu erhalten? Offenheit und direkte Kommunikation sind für Markus Wörz nichts, was nur in eine Richtung fließt, sondern auch von der Politik über die Thüga-Energiepolitik zu den Partnerunternehmen. Beste Beispiele: der Thüga-Politikbrief für einen prägnanten Überblick über die aktuellen Stände der politischen Initiativen in Berlin und Brüssel. Und das eher stichpunktartige Politische Monitoring inklusive Einschätzung und Handlungsempfehlung. „In beiden Fällen geht es weder darum, die Dinge zu beschönigen, noch um Schwarzmalerei“, sagt Wörz. „Sondern um eine von Expert:innen erstellte und geprüfte möglichst realistische Bestandsaufnahme, die bei Thüga-Partnerunternehmen echten Mehrwert entfaltet.“

Die Ukraine-Krise fordert die Energiepolitik in Deutschland

Bundesregierung arbeitet an zwei Strängen parallel



ENERGIEPOLITIK

Osterpaket

- EEG / KWKG
- EnWG
- Windenergie-auf-See-Gesetz
- NAV
- EnFG

2

TRANSPARENZ

Der Austausch zwischen Politik und Interessenvertretungen wie der Thüga-Energiepolitik stellt zentrale Wesensmerkmale von gelebten Demokratien sowie dem Prinzip der Gewaltenteilung dar. Es gehört zu den Grundvoraussetzungen für die gesellschaftliche Entscheidungsfindung, dass bei politischen Prozessen die Interessen verschiedener Stakeholder gehört werden und einfließen können. Der daraus resultierenden Verantwortung ist sich die Thüga-Interessenvertretung durch und durch bewusst. „Wir sind davon überzeugt, dass wir durch die Vermittlung unseres Know-hows und durch die Kommunikation unserer Standpunkte den politischen Diskurs und die Entscheidungsprozesse zur Energiewende verantwortungsvoll mitgestalten, verbessern und unser gesellschaftliches Engagement zum Ausdruck bringen“

Ziel: Versorgungssicherheit/Preisgünstigkeit

- Gasspeichergesetz mit Füllstandsvorgaben
- Schutzschild für große Versorger
- LNG-Gesetz
- Ersatzkraftwerkebereithaltungsgesetz
- Entlastungspakete I, II & III für Bürger / GHD / Industrie (Σ 95 Mrd. €)
- Verstaatlichungen
- Energiesicherungsgesetz (EnSiG 1.0-3.0; Gasumlage gestrichen; 4.0 zu H2-Reg.-Konzept)
- 19. AtG-Novelle / AKW-Einsatzreserve bis April 2023
- Gaspreisbremse & Strompreisbremse (Σ 200 Mrd. €) ...

Sondermaßnahmen wg. Ukraine-Krieg

Wechselwirkungen

Sommerpaket

- GEG-I-Novelle (Effizienzhaus)
- 2-Prozent-Flächenziel für WEA an Land
- Vereinheitlichung Artenschutz
- etc.

Weitere Vorhaben 2022/23

- GEG-II-Novelle/Rahmengesetz KWP
- Update Netzregulierung/
Dialog Gas-VNB/H2-NB
- Nationale Biomassestrategie (NABIS)
- Energieeffizienzgesetz (EnEfG)
- MsbG-Novelle – Smart Meter

Teils Verschiebung Richtung Herbst/Winter

können“, steht in den Thüga-Verhaltensregeln, die über die gesetzlichen Anforderungen an eine transparente Interessenvertretung hinausgehen. Festgelegt sind sie für alle Mitarbeitenden der Thüga Aktiengesellschaft im Rahmen der politischen Interessenvertretung bei Kontakt mit Bundes- und EU-Abgeordneten, Institutionen, Ministerien und deren nachgeordneten Behörden.

Einblick für alle

Dass sich hinter den Bekenntnissen in Sachen Transparenz keine leeren Floskeln verbergen, wird auch auf der Thüga-Website deutlich. Dort veröffentlicht sie für alle einsehbar die Ausgaben für die jährliche Public-Affairs-Arbeit und verlinkt den Eintrag ins deutsche und europäische Transparenzregister.

Überhaupt zieht sich Transparenz wie ein roter Faden durch die „Subsite“ der Thüga-Interessenvertretung. Aktuelle Positionspapiere und Stellungnahmen zu Gesetzgebungsverfahren werden dort veröffentlicht. Und auch die Mitgliedschaften in Verbänden, Vereinen, Plattformen, Netzwerken sowie Initiativen sind aufgelistet. >>

Power aus der Taskforce

Die Taskforce politische Willensbildung des Thüga-Beirats bilden (Ober-)Bürgermeisterinnen und Bürgermeister von Städten und Gemeinden, deren Stadtwerke oder Regionalversorger am Thüga-Stadtwerkeverbund beteiligt sind. Dazu kommen weitere Akteure der kommunalen Ebene und der Länder. Ziel des etwa 20 Mitglieder starken Zusammenschlusses ist es, die kommunalen Betroffenheiten rund um Energiewende und allgemeine Daseinsvorsorge in Richtung der für die jeweiligen Wahlkreise zuständigen Bundestagsabgeordneten zu spielen. Auf diese Weise können sie auch die Perspektive der kommunalen Akteure in die parlamentarischen Entscheidungsprozesse einbringen. Es ist kein Geheimnis, dass die Thüga-Struktur hier eine hohe Glaubwürdigkeit fördert: Schließlich fließen ihre Gewinne nicht in den Kapitalmarkt, sondern zurück in die Strukturen vor Ort. Die Thüga selbst ist in der Hand kommunaler Unternehmen. Das ist einmalig in Deutschland.

3

EHRlichkeit

Wer integer und ehrlich ist, hat es leichter, im Politikbetrieb Gehör zu finden und seine Interessen einzubringen. Ganz gleich, ob die Fäden dieses Betriebs in Berlin oder europapolitisch in Brüssel zusammenlaufen. In Brüssel zum Beispiel befindet sich seit Sommer 2021 das EU-Klimagesetzespaket „Fit für 55“ auf dem Parkett. Um nicht weniger als die konkrete Ausgestaltung zweier von EU-Parlament und -Rat verabschiedeten zentralen Klimaziele geht es darin: Bis zum Jahr 2030 sollen die Gesamtemissionen im Vergleich zu 1990 um 55 Prozent gesenkt werden. Bis 2050 strebt der Staatenbund die vollständige Klimaneutralität an. „Zahlreiche Details haben starke Auswirkungen auf das Kerngeschäft der Partnerunternehmen“, sagt Eva Hennig, Leiterin der Thüga-Stabstelle Energiepolitik Brüssel. Also waren sie und ihr Team sofort mittendrin im Prozess, verschlangen Tausende Seiten Entwürfe, Studien, Veröffentlichungen und verschafften sich einen Überblick. Einen Teil davon steuern in der EU-Hauptstadt die Verbände bei. Auch dort ist die Thüga nah dran. Beispielsweise als Mitglied von Eurogas, einem Branchenverband der europäischen Gasproduzenten und -lieferanten sowie Verteilnetzbetreiber. Oder bei Hydrogen Europe, dem Verband, der die Wasserstoffindustrie in allen Wertschöpfungsstufen vertritt. Innerhalb weniger Jahre wurde er zum Schwergewicht auf der europäischen Bühne. Neben den vielen „SOS“-Gesetzen, die der Ukraine-Krieg auslöste, markierten das Gas-/Wasserstoffpaket und das Methanreduktionsgesetz in Brüssel die zentralen Themen des Jahres 2022. Aber auch in den anderen Sparten wie Strom, Fernwärme und Mobilität galt es einmal mehr, jedes Wort auf seine Bedeutung im Kontext unter die Lupe zu nehmen. Schließlich kann es im Ergebnis einen Riesenunterschied machen, ob in einer Formulierung ein „und“ oder ein „oder“ steht. Das Gespür dafür darf auch unter kontinuierlicher Anspannung nicht leiden. „Gesetzgebungsprozesse sind extrem hektisch, alles ist kontinuierlich im Fluss“, berichtet Eva Hennig. „Manchmal bleiben nur ein paar Stunden, um einem Parlamentarier eine valide Antwort auf seine Frage zu geben.“ Die Thüga-Strategie sei deshalb, vorwärtsgewandt zu kommunizieren, Änderungsvorschläge stichhaltig zu begründen und mit Projekten aus den Thüga-Partnerunternehmen für die politischen Entscheidungsträger greifbar zu machen. Trotz aller Hektik: „Da dürfen wir nichts verheimlichen, nichts dazuerfinden, nicht irreführen“, so Eva Hennig. Ehrlichkeit ist ein hohes Gut, das in der Thüga-Lobbyarbeit auf strategischem Stellenwert rangiert. „Wenn wir zudem ohne Übertreibung sagen können, dass wir mit diesem oder jenem Korrekturwunsch die Perspektive von rund 100 Unternehmen aus der Energiebranche wiedergeben, dann entfaltet das selbst im großen Brüssel echtes Gewicht. Letztlich vertreten wir über unsere Gesellschafter Kommunen und Regionen. Das ist etwas ganz Besonderes.“

EU: Umfassende gesetzliche Maßnahmen auf den Weg gebracht

Rasante Geschwindigkeit trotz komplexem Geschehen



ENERGIEPOLITIK

Green Deal:

zentraler Bestandteil der Klimapolitik der Europäischen Union

- Ziel: Nettoemissionen bei 0 bis 2050
- Wirtschaftliches Wachstum ohne Ressourcenausbeutung
- Alle werden mitgenommen

4

INTEGRITÄT

Wer im Dreieck aus Energieunternehmen, Stadtwerken und Politik als Gesprächspartner:in ernst genommen werden und mitdiskutieren will, muss Integrität mitbringen. „Bei dem darf kein Blatt zwischen Ideale wie der Übernahme von Verantwortung für die Gesellschaft und der täglichen Arbeitspraxis passen“, sagt Markus Wörz. Damit umreißt er auch die erfolgreiche Maxime der Thüga-Interessenvertretung: „Die zahlreichen Gespräche, die wir auch im vergangenen Jahr wieder auf Länder-, Bundes- und Europaebene führen konnten, belegen die Attraktivität der Thüga als Ansprechpartnerin für Politiker:innen und Behördenvertreter.“ Parteipolitisch neutral, auch wenn die Arbeit hochpolitisch ist. Integrität habe Goldwert in Zeiten, wo sich Gesetzesrahmen scheinbar im Wochentakt ändern, erzählt Markus Wörz. „Die Politik hat im vergangenen Jahr einen einmaligen Lernprozess durchlaufen – und das im Zeitraffer.“ Liquiditätshilfen für

Ziele: Versorgungssicherheit/Preisgünstigkeit Loslösung von Russland

REPowerEU Mai 2022

- Gasspeichergesetz
- Beschleunigung H₂-Strategie; Biomethanziel von 380 TWh
- Erhöhung der Fit-for-55-Ziele im Bereich Energieeffizienz und EE
- Import-Gaspreisdeckel
- Grenzüberschreitende Unterstützung bei Gasmangellage
- Diversifizierung der Bezugsquellen, gemeinschaftliche Beschaffung von Gas, LNG, H₂
- Beschleunigungsgesetz Ausbau EE

Sondermaßnahmen wg. Ukraine-Krieg

Wechselwirkungen

Fit for 55 Teil I:

13 Gesetze Sommer 22

- Energieeffizienz; Erneuerbare
- Emissionshandel
- Emissionsstandards für Fahrzeuge

Fit for 55 Teil II:

4 Gesetze Dez 22

- Gas-Wasserstoff-Direktive/Verordnung
- Methanreduktionsverordnung
- Gebäuderichtlinie

Fit-for-55-Ziele wurden durch Ukrainekrieg verschärft, aber Gesetze brauchen länger

die großen Gaslieferanten. Das Gasspeichergesetz mit Füllstandsvorgaben. Das Energiesicherungsgesetz. Oder das LNG-Gesetz für die schnelle Planung und Genehmigung. „Die Politik hat vieles richtig gemacht und ist offen für Lösungsvorschläge aus der Branche, von Verbänden und auch seitens der Thüga“, so Markus Wörz. Wo nötig, bessere sie nach Praxishinweisen der Branche auch nach.

Erfolgreiche Intervention

Ein Beispiel aus dem Jahr 2022 war die Erweiterung im Energiesicherungsgesetz (EnSiG) um den Paragraphen 26 mit seiner Verordnungsermächtigung für eine Gasumlage. Bei Anwendung können mit ihr steigende Gaspreise auf alle Gaskund:innen umgelegt und nicht nur jene belastet werden, die zu großen Teilen

mit russischem Erdgas beliefert wurden. „Bei der klassischen Preisweitergabe in der Lieferkette wären Stadtwerke möglicherweise in die Bredouille gekommen“, skizziert Markus Wörz das Gefahrenpotenzial. „Deshalb haben auch wir interveniert. Jetzt richtet sich der Fokus der Maßnahmen auf die Stabilisierung der wenigen Unternehmen in der Gasimportstufe und auf die Preisstabilisierung durch die Dezembersoforthilfe und die Preisbremsengesetze.“ Das hilft den Importeuren im Falle einer Gasmangellage und bei steigenden Preisen bei der Ersatzbeschaffung und den Kund:innen. Was bei der Thüga auch zur Integrität gehört: Sie schließt Spenden zugunsten politischer Parteien oder ihnen nahestehender Institutionen aus. Gleiches gilt auch, sollten Spenden den Charakter von Zuwendungen an Amtsträger:innen oder für besonders Verpflichtete des öffentlichen Dienstes haben.

07_ Was bringt die Interessenvertretung der Thüga?



Diese Frage stellte Sylvio Krause, Bürgermeister der Gemeinde Amtsberg und stellvertretender Vorsitzender des Thüga-Beirats

08_Können Stadtwerke Krise?



→ Schnelle Entscheidungen, hoher Einsatz, Schwarmintelligenz: So werden Herausforderungen gemeistert



Paul Gehrig, Geschäftsführer Stadtwerke Tauberfranken GmbH, Bad Mergentheim

In den vergangenen Jahren waren wir extrem gefordert. Erst kam die Pandemie, dann folgten die Explosion der Energiekosten, der russische Angriff auf die Ukraine und die Gefahr einer Gasmangellage. Mehr Krise geht eigentlich nicht! Auf jede haben wir sofort reagiert, Krisenstäbe eingerichtet, in denen wir schnell die Ereignisse analysieren und Maßnahmen aktiv einleiten konnten. Wir haben Lösungen gesucht, wie wir Gas substituieren und wo wir beim Krisenmanagement mit anderen Partnerunternehmen und Kunden zusammenarbeiten können. Natürlich bringen Krisen auch die Schwachstellen einer Organisation zutage. Wir haben gemerkt, dass Prozessabläufe zu langsam waren. Jetzt haben wir sie optimiert. Das Gute ist, dass wir als kleines regionales Stadtwerk schnell reagieren können. Wichtig bei Krisen ist, transparent zu kommunizieren. Das schafft Vertrauen und hilft enorm bei raschen, manchmal auch unpopulären Entscheidungen. Für die Zukunft bin ich zuversichtlich, wir stellen uns den Herausforderungen. Trotzdem wünsche ich mir, dass wir weniger Krisen bewältigen müssen und Gestaltungsspielräume zurückgewinnen. Ein ständiger Krisenmodus fordert mit der Zeit seinen Tribut.

Ja, wir können Krise! Wir haben 2022 vieles richtig gemacht, viel Überzeugungsarbeit geleistet, besonders in Richtung Berlin-Politik. Es hat lange gedauert, bis die Regierung die Gasumlage stoppte, die wir nicht befürworteten. Erst in allerletzter Minute fanden wir als Branche Gehör, da waren die Kundenanschriften zur Gasumlage schon verschickt ... Wir können vor allem Krise, weil wir die Themen schnell umsetzen. Das haben unsere Leute super gemacht. Die Beziehungen zu unserer Kundschaft konnten wir teilweise sogar stärken, da wir häufiger Kontakt hatten – um aufzuklären und zu beruhigen. Insgesamt gehen wir gestärkt aus dem letzten Jahr hervor. Einige Prozesse haben wir nun besser im Griff, wie das Ausrollen von Massenprozessen, die Kommunikation und systemseitige Umsetzung von Preisanpassungen. Vor der Krise hatte die damalige erdgas schwaben viele Jahre keine Preiserhöhung vorgenommen! Momentan entspannt sich der Markt wieder. Unsere Aufgabe ist jetzt, zu kommunizieren, warum wir die sinkenden Börsenpreise nicht eins zu eins weitergeben können. Das liegt daran, dass wir risikoarm im Voraus beschaffen. Das hat die Kundschaft in der Krise vor Riesen-Preissprüngen bewahrt und verzögert im Umkehrschluss die Weitergabe von Preissenkungen.



Markus Last, Geschäftsführer energie schwaben gmbh, Augsburg

Vom Quantensprung in der Digitalisierung bis zur proaktiven Kommunikation: Krisen bringen notwendige Entwicklungen voran.



Sabine Melbig, Geschäftsführerin
Stadtwerke Kelheim GmbH & Co KG

Wir sind sehr gut durch die Krisen gekommen. Als vergleichsweise kleines Stadtwerk können wir auch dank eines schlagkräftigen Teams schnell auf Situationen reagieren, uns abstimmen und daher rasch Entscheidungen treffen. Zudem haben wir frühzeitig ausreichend Gas und Strom zu sehr guten Konditionen eingekauft, sodass wir uns wenig Gedanken um die astronomisch gestiegenen Preise machen mussten. Um die Versorgungssicherheit weiterhin zu gewährleisten, erhielt unser größter Brunnen zusätzlich ein fest verbautes Notstromaggregat. Im vergangenen Sommer haben wir uns mit den Konzessionsgemeinden für einen möglichen Blackout fit gemacht und unter anderem Einsatzpläne personell angepasst. Durch eine offene und regelmäßige Ansprache ist es uns gelungen, unsere Kund:innen mit ihren Sorgen abzuholen, und die Stimmung hat sich entsprechend entspannt. Dazu beigetragen hat nicht zuletzt unsere Einkaufspolitik, da wir die Preise nicht erhöhen mussten.

Krisen bringen notwendige Entwicklungen voran. Für die Energiewende vor Ort auf jeden Fall! Die Stadtwerke Kelheim betreiben bereits ein Biomassekraftwerk; jetzt werden wir eine weitere Wärmeversorgung aufbauen, um die Autarkie von fossilen Energieträgern auszubauen.

Die EWR Aktiengesellschaft und EWR Netz haben sehr schnell eine Taskforce und verschiedene Arbeitsstäbe eingerichtet, um sich auf mögliche Folgen einer Gasmangellage vorzubereiten. Wir haben Prozesse skizziert sowie eine Kriterienliste für Gaseinschränkungen von nicht geschützten Kunden mit registrierender Leistungsmessung erstellt. Die EWR hat rund 200 Strom-, Gas- und Wasser-Konzessionen in 123 Gemeinden. Wir waren oft vor Ort, um Hintergründe zu erklären und Angst zu nehmen. Auch mit großen Gewerbe- und Industriekunden stehen wir im engen Austausch, um Präventionsmaßnahmen zu besprechen. Eine sehr herausfordernde Zeit, die sich durch einen tagtäglichen Spagat zwischen Ratio und Empathie auszeichnete. Es galt einerseits, einen kühlen Kopf zu bewahren und die Eintrittswahrscheinlichkeit vernünftig einzuschätzen, und andererseits, die Sorgen unserer Kunden ernst zu nehmen. Meine größte Lernkurve: Wir dürfen auch gering erscheinende Risiken zwar nie aus den Augen verlieren, sollten uns aber auch immer unserer gesellschaftlichen Rolle bewusst sein. Ich bin mir sicher, dass die Stadtwerke gestärkt aus der Krise hervorgehen, weil sie sich als verlässliche Partner gezeigt haben.



Oliver Lellek, Geschäftsführer
EWR Netz GmbH, Worms



Martin Heun, Geschäftsführer
RhönEnergie Fulda GmbH

Als Energieversorger gehören wir zur Kritischen Infrastruktur und haben uns schon immer mit Szenarien wie Blackouts, Brownouts oder Wasserhavarien beschäftigt. Die Frage, wie ich eine Krise strukturiert bekomme, konnten wir schon beantworten, was uns sehr geholfen hat. In der Digitalisierung haben wir einen Quantensprung gemacht. Unser Learning: Homeoffice funktioniert, aber nicht zu hundert Prozent. Um Krisen zu managen, braucht man ein Team, Teamspirit entwickelt sich im täglichen Miteinander, nicht am Bildschirm. Woran wir noch arbeiten müssen, ist digitales Führen. In der Kosten- und Beschaffungskrise gab es erstmals in unserer Geschichte Kundenabwehr. Industriekunden mussten wir sagen, dass wir sie möglicherweise in einer Gasmangellage nicht mehr oder nur teilweise beliefern können. Zum Glück haben wir die richtigen strategischen Entscheidungen auf der Beschaffungsseite und auf der Netzseite getroffen, sodass das Vertrauen der Kunden in uns groß ist. Viele sagen, dass sie froh sind, dass es uns gibt. Das größte Kapital von RhönEnergie Fulda sind die Mitarbeitenden. Die standen in der Krise auf der Matte und fragten: Wo kann ich mithelfen?

Natürlich sind Krisen eine extreme Herausforderung, die die Kapazitäten aller Stadtwerke und Energieversorger äußerst stark beanspruchen. Denn sehr vieles muss ja gleichzeitig erledigt werden: das normale operative Geschäft, Digitalisierungsprojekte plus die Energieversorgungskrise mit all ihren Herausforderungen und meist kurzfristigen gesetzlichen Änderungen. Bislang hat Mainova toi, toi, toi die Krisen dank des hohen persönlichen Einsatzes ihrer Mannschaft gemeistert. Da können alle stolz drauf sein. Ich bin dankbar, dass wir insbesondere in Vertrieb, IT und Kundenservice bereits seit einiger Zeit agil arbeiten und die Teams bereichsübergreifend mit jeweils eigenen Verantwortlichkeiten aufgestellt haben. Das ist die Basis dafür, dass wir im Vertrieb und in der Abrechnung mit dem nötigen Tempo arbeiten konnten. Denn bei der Geschwindigkeit, mit der beispielsweise gesetzliche Änderungen umgesetzt werden sollten, musste schnell entschieden werden, und das auf der jeweils verantwortlichen Ebene. Was ich generell positiv finde: Ein Großteil des Marktes und der verantwortlichen Protagonisten hat wahrgenommen, wie wichtig die Energieversorger sind und dass in den Unternehmen fähige Menschen sitzen, die schnell und kompetent auf die komplexen Herausforderungen reagieren.



Diana Rauhut, Vorstandin
Mainova AG, Frankfurt



Christoph Dörr, Geschäftsführer
Stadtwerke Pirmasens Versorgungs GmbH

Was wir seit drei Jahren erleben, ist permanentes Krisenmanagement: jeden Monat, jede Woche, jeden Tag. Ständig bekommen wir Gesetzesänderungen auf den Tisch, die wir analysieren, diskutieren und umsetzen müssen. Da hilft die Schwarmintelligenz: Jeder Bereich bringt seine Expertise und seinen Blickwinkel mit ein. Als Geschäftsführer bringe ich dann die Ergebnisse zusammen und mache den Prozess transparent, sodass die beteiligten Mitarbeitenden im Bilde sind. Die Thüga hat während des Krisenmodus einen wichtigen Counterpart eingenommen. Wir haben uns bei ihr eine Zweitmeinung eingeholt, um größtmögliche Sicherheit bei der Interpretation von Gesetzesvorlagen zu haben. Thüga als verlässlichen Partner an der Seite zu haben, hat unserer Entscheidungsfindung und der Absicherung sehr geholfen. Was ich mir von der Politik wünsche, ist mehr intellektuelle Redlichkeit. Statt irrealer Ziele zu proklamieren, die nicht zu erreichen sind, sollte sie realistische Vorgaben setzen. Sonst verlieren Bürger:innen und Unternehmen den Glauben an die Energiewende, und das wäre schlimm.

08_Können Stadtwerke Krise?



Diese Frage stellte
Sebastian Priller-Riegele,
Geschäftsführer Brauerei S. Riegele

09_Wie stellen sich Stadtwerke zukunftsicher auf?

TEXT VOLKER JOKSCH

Für die globale Wirtschaft war 2022 ein turbulentes Jahr. Ralf Winter, als hauptamtlicher Thüga-Key-Accounter in den Aufsichtsräten von 20 Thüga-Partnerunternehmen tätig, erinnert an einige wichtige Einschnitte für die Stadtwerke in Deutschland: „Die ersten beiden Warnstufen einer Gasmangellage wurden ausgerufen, systemrelevanten Lieferanten drohte die Insolvenz, der Staat sprang ein, Füllmengen für Gasspeicher wurden vorgeschrieben, Discount-Energieanbieter meldeten Konkurs an und Verbraucher wechselten in großer Zahl in die Grundversorgung, die Gasumlage wurde lange diskutiert, zur Umsetzungsreife gebracht und kurz vor dem Start

abgeblasen, die Verbraucherpreise stiegen und soziale Härten wurden per Preisdeckel abgedefert. Das sind nur einige der Themen, mit denen sich Stadtwerke im vergangenen Jahr beschäftigen mussten.“

Umsetzung politischer Beschlüsse

An der Schnittstelle zwischen Regulatorik und Verbraucher waren es die Stadtwerke, die umgesetzt haben, was die Politik angesichts einer sich dynamisch entwickelnden Situation unter Hochdruck beschloss. „Dazu gehörte im Detail, erst einmal selbst zu verstehen, was da von der Politik aufgeschrieben wurde, und die unterschiedlichen Gremien wie auch die Kundinnen und Kunden entsprechend zu informieren“, sagt Christoph Kahlen, ebenfalls hauptamtlicher Thüga-Key-Accounter bei 20 Partnerunternehmen.



Praktische Interpretationshilfe durch die Thüga

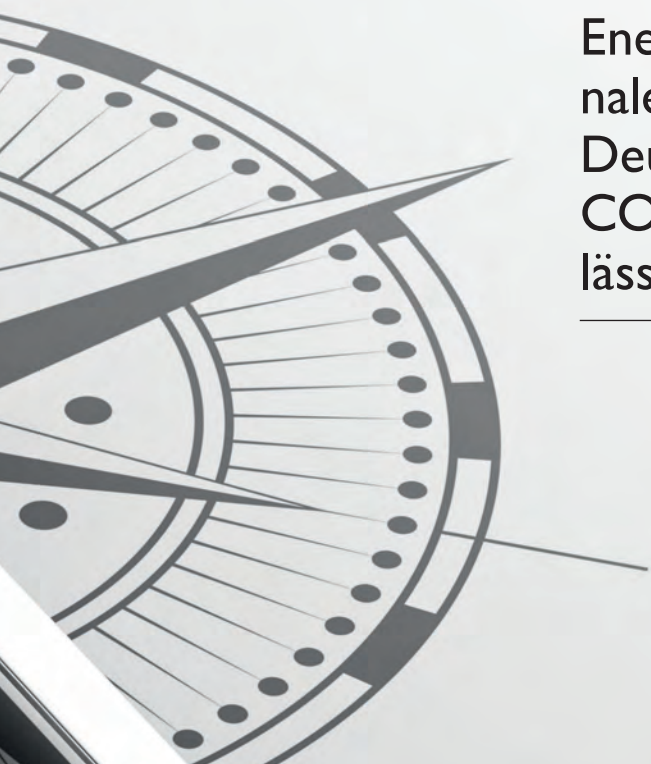
„In dieser Situation hatte die Thüga eine entscheidende Funktion als Interpretations- und Kommunikationshelfer“, sagt Dr. Arne Geiger, Leiter des Thüga-Kompetenzteams Vertrieb & Marketing. „Zu Anfang dieser Legislatur hatten wir als Grunddokument den Koalitionsvertrag mit gerade einmal zehn Seiten. Der beschrieb die Eckpunkte der Energiewende. Allein die im letzten Jahr beschlossenen Preisbremsen brachten es auf rund 250 Seiten Text, der binnen drei, vier Wochen durch das Parlament gebracht wurde. Da schleichen sich auch handwerkliche Fehler ein.“ Hier konnte die Thüga den Partnerunternehmen ganz praktisch bei der Auslegung und der Einordnung der Konsequenzen unterstützen.

Aktiver Teil im Vermittlungsprozess

Aktiver Teil dieses Einordnungs- und Bewertungsprozesses sind die Thüga-Key-Accounter, die als Mitglieder in den Aufsichtsräten der rund 100 Energieversorger der Thüga-Gruppe Wissen und Erfahrung in die Gremienarbeit einbringen. Sie leisteten im Laufe des vergangenen Jahres mit ihrer Kompetenz einen wertvollen Beitrag bei der Einordnung der sich ständig verändernden Lage.

Stresstest sämtlicher Kontrollmechanismen

Mit der Verschiebung zahlreicher bislang stabiler Größen wurde plötzlich vielen erst klar, wie komplex austariert die Energiewirtschaft ist. „Für 2022 können wir sagen, dass der gesamte >>



→ An der Schnittstelle zwischen Regulatorik, Markt und Verbrauchern treiben Stadtwerke die Umsetzung der Energiewende voran. Ohne die regionalen und städtischen Versorger kann Deutschland den Spagat zwischen CO₂-Neutralität bis 2045 und verlässlicher Versorgung kaum schaffen.

„Die Stellschrauben liegen in der Hand der Politik. Die Bundesnetzagentur als zuständige Behörde entscheidet darüber, ob sich Netzinvestitionen lohnen.“



Marktmechanismus im Wesentlichen funktioniert hat“, ordnet Geiger ein. Durch den Rückzug einiger Energie-Discounter habe sich der Markt sogar ein Stück weit konsolidiert – zugunsten der Stadtwerke, die sich als verlässlicher Partner der Politik erwiesen haben. Mit ihrer risikoarmen Beschaffungsstrategie sind die städtischen und regionalen Versorger gut gefahren. Davon haben auch die Verbraucher:innen profitiert.

Lehren aus der Krise

„Ein Fazit aus 2022 muss sicher heißen: Risiko-Neubewertung“, unterstreicht Winter. Durch die gestiegenen Preise seien auch die Risiken gestiegen. „Jeder Fehler kostet entsprechend mehr Geld.“ Die bislang große Flexibilität vor allem gegenüber größeren Kunden bei der Preisgarantie selbst bei schwankenden Abnahmemengen müsse man im Sinne der fairen Risikoverteilung zum Beispiel prüfen. „2021 und 2022 haben gezeigt, dass alle Risiken beispielsweise bei der Beschaffung auch wirklich eintreten können“, so Kahlen. Statt etwa deutschlandweit auf Kundenakquise zu gehen, könne der stärkere Fokus auf das regionale Geschäft der richtige Weg in eine solide Zukunft sein.

Konkrete Arbeit an der Energiewende

Aber vor allem nach vorn ergeben sich starke Geschäftsimpulse. Gerade im Wärmemarkt wird es kaum ohne den Einsatz Molekül-gebundener Energie gehen. Um dennoch die geforderte Dekarbonisierung zu erreichen, ist Wasserstoff das Mittel der Wahl. So haben etwa die Arbeiten am Gasnetzgebietstransformationsplan (GTP) und damit die Umstellung der bestehenden Erdgasnetzinfrastruktur für den Einsatz von Wasserstoff bereits begonnen. 30 Prozent der Thüga-Partnerunternehmen haben sich 2022 daran beteiligt. Mit der Thüga Erneuerbare Energien unterstützt die Thüga Investitionen in Photovoltaik- und On-Shore-Windanlagen bundesweit, in dem sie die Investitionskraft der Partnerunternehmen und das Know-how bündelt. Geiger: „Unsere Experten aus der Projektentwicklung sorgen für ein professionelles Management dieser Projekte und durch die bundesweite Investitionsstrategie minimieren wir das Risiko für alle Beteiligten.“

Ein weiteres Beispiel ist die Dezentralisierung der Energieversorgung. Sie spielt bei der Wasserstoffversorgung und im Bereich Strom eine Rolle. Geiger: „Sowohl die Betreiber einer Elektrolyse-Anlage zur Wasserstoffproduktion als auch die Grünstromerzeuger wollen ans Netz angeschlossen werden. Dafür sind die Stadtwerke die ersten Ansprechpartner.“ Bevor die erste Energie erzeugt wird, benötigen vor allem die Klein- und Kleinsterzeuger jede Menge Beratung. „Stadtwerke sind längst in diesem Geschäft aktiv und sorgen dafür, dass Erzeugungskapazitäten und der dazu nötige Netzausbau synchronisiert ablaufen“, sagt Geiger.

Mitten in der Transformationsphase

Auch die E-Mobilität birgt einige Geschäftsoptionen. Von der privaten Wallbox bis zur öffentlichen Ladeinfrastruktur, die Stadtwerke haben hier einen Fuß in der Tür und können wiederum mit Beratungsleistungen punkten. Bedingt durch die Energiekrise in 2022, haben sich auch die Rahmenbedingungen für die Wirtschaftlichkeitsberechnungen bei der Nutzung industrieller Abwärme massiv verändert. Geiger: „Die Idee ist alles andere als neu. Aber bei dramatisch gestiegenen Preisen für Strom und Gas lohnt sich das ein oder andere Projekt und bringt uns auch bei der Dekarbonisierung voran.“

„Die Energiewende fordert auf vielen Ebenen gewaltige Investitionen“, sagt Winter. „Nicht nur der Ausbau der erneuerbaren Energien und der Umbau der bestehenden Wärmeversorgung hin zur grünen Wärme, sondern auch die Investitionen in den Ausbau der nötigen Stromnetze sind kapitalintensiv. „Die Stellschrauben liegen wie immer in unserem Markt auch in der Hand der Politik“, merkt Geiger an. „Die Bundesnetzagentur als zuständige Behörde entscheidet darüber, ob sich Netzinvestitionen lohnen. Den Trumpf, den wir als Branche dabei ausspielen können, ist, dass das Geld eben auch sehr sicher angelegt ist.“

Thüga-Key-Accounter

Die Thüga ist in der Regel bei den Partnerunternehmen und den kommunalen Versorgern Minderheitsgesellschafterin, die Mehrheit hält die Kommune. Die Thüga-Key-Accounter sind erster Ansprechpartner für das Management und die kommunalen Mehrheitsgesellschafter. Als Bindeglied zur Thüga bringen die Key Accounter das Fachwissen und die Markteinschätzungen der Thüga in die Zusammenarbeit mit den Geschäftsführungen auf der einen Seite und den Aufsichtsgremien auf der anderen Seite ein. Ziel ist es, gemeinsam getragene Entscheidungen zu treffen und die Unternehmen zukunftsfähig auszurichten.

09_Wie stellen sich Stadtwerke zukunftssicher auf?



Diese Frage stellte
Dr. Karl Wellert,
Großkundenbetreuer bei der DZ BANK AG

10_Heizlüfter, Wärmepumpen, PV-Anlagen – packen die Stromnetze das?

Die Ziele der Bundesregierung – noch weit entfernt

- **215 Gigawatt** PV-Leistung sollen bis 2030 in Deutschland installiert sein. Das bedeutet rund 20 Gigawatt jährlicher Zubau spätestens ab 2025.
- Zum Vergleich: 2022 betrug der Neubau etwa **sieben Gigawatt**.
- **15 Millionen** rein elektrische E-Autos sollen bis 2030 auf Deutschlands Straßen unterwegs und eine Million Ladepunkte installiert sein.
- Im Juni 2022 fuhren laut Kraftfahrt-Bundesamt etwa **650.000** rein elektrische E-Autos, die laut Bundesnetzagentur etwa 62.000 Normalladepunkte ansteuern konnten.
- Die Bundesregierung rechnet 2030 mit einem Bruttostromverbrauch von etwa **750 Terawattstunden** (2022 rund 547 TWh, das entspricht einem Zuwachs von 37 Prozent).



→ Kurzfristig führt die Gaskrise zur Verlagerung weiterer Lasten ins Stromnetz. Langfristig steht die Elektrifizierung des Wärme- und Verkehrssektors an. So setzen Stromnetzbetreiber geeignete Maßnahmen um.

TEXT THORSTEN RIENTH

Wer im Herbst 2022 zum Fachhandel ging, um einen Heizlüfter, Radiator oder Infrarotstrahler zu kaufen, stand in manchen Gebieten womöglich vor leeren Regalen. Die Angst vor einem kalten, teuren Winter hatte die Nachfrage nach tragbaren elektrischen Heizgeräten aufwärts getrieben. Bei den Stromnetzbetreibern folgte die Sorge vor überlasteten Netzen. „Für die Stromnetze stellen die Geräte eine Belastung dar, die nur schwer einzukalkulieren ist“, erklärt Julia Holl aus der Thüga-Technik. Wie auch? „Die meisten Heizlüfter sind nicht anmeldepflichtig.“ Wie viele Geräte mit welcher Leistung wann Strom aus den Leitungen ziehen, das sei die große Unbekannte. Für Partnerunternehmen hat die Thüga deshalb zeitlich gestaffelte Empfehlungen und Handlungsschritte abgeleitet. Demnach sollte die Priorität auf der vorbereitenden Lagermaterialnachrüstung, der Kontaktaufnahme mit den Gasnetzbetreibern und der selektiven Absicherung aller Betriebselemente zum Schutz vor Überlastung liegen. Trafos, Niederspannungshauptverteilung, Stationsabgänge und Kabelverteilerkästen gehören beispielsweise zu diesen Betriebselementen. Netz-Belastungsszenarien durchspielen, Personal für Betrieb und Entstördienst vorhalten sowie eine Hot-Spot-Datenbasis zu erstellen, ist ebenfalls sehr sinnvoll.

Strategischer Netzausbau

Bei der Frage, was die Netze noch packen, geht es aber nicht nur um Heizlüfter. Der Kontext ist viel größer. Neben Industrien, die auf alternative Wärme- und Energiequellen umsteigen, erhalten die Netzbetreiber auch eine stetig steigende Anzahl an Anfragen für Wärmepumpen, Photovoltaikanlagen oder Ladepunkte für E-Mobilität. „Der gesamte Hochlauf stellt die Verteilernetze absehbar vor große Herausforderungen“, sagt Holl. „Die Netze werden das packen. Aber nur, wenn die Netzbetreiber sie fit machen und ausbauen für die höheren Anforderungen.“ Aber wie? „Wichtig ist vor allem ein durchdachter Plan.“ Am besten hätten sich Stromnetzbetreiber zum jetzigen Zeitpunkt schon einen guten Überblick über die entscheidende Frage verschafft: Welche Auswirkungen haben die

politischen Entwicklungen und die alternativen Wärme- und Energiequellen konkret aufs eigene Netz? Jedes Netz komme bekanntlich mit seinem ganz individuellen Aufbau daher. Genauso individuell sei auch die Ausbaustrategie zu gestalten. Holls Empfehlung für den Zeitstrahl: „Am besten sind die Prüfung und Ausarbeitung der strategischen Handlungsoptionen mittlerweile auch abgeschlossen.“

Neue Steuerinfrastruktur

Einfach nur ein paar dickere Leitungen zu verlegen, damit sei es mit Sicherheit nicht getan. „Wenn ich zum Beispiel in meinem Netz eine Autobahn-Raststätte habe, die bald fit gemacht werden soll für Elektro-Lkws, brauche ich Vorlauf.“ Neue Trafostationen oder ein Umspannwerk mitten in der Stadt? „Da konkurriere ich mit dem Wohnungsbau oder notwendigen Kitas.“ Weitere Nadelöhre stellten die behördlichen Genehmigungsprozesse sowie Materialengpässe dar. Und die Kreditvergabe sei bekanntlich auch schon leichter gewesen. Immerhin: Über steuerbare Verbrauchseinrichtungen könnten Verteilernetzbetreiber in absehbarer Zeit die Möglichkeit erhalten, den Strombezug der flexibel steuerbaren Geräte vorübergehend zu reduzieren, um zeitweilige Netzüberlastungen in der Niederspannung proaktiv zu vermeiden. Allerdings ist Holl zufolge im aktuellen ersten Entwurf der Ausgestaltung offen, ob die neue Steuerinfrastruktur nur eine temporäre Lösung darstellt, um Zeit für den finalen Netzausbau hin zu einer goldenen Kupferplatte zu gewinnen. Oder ob sie – inklusive der dahinter greifenden Mechanismen – dauerhaft für einen gesamtwirtschaftlich günstigen Netzausbau mit Augenmaß eingesetzt werden kann.



Diese Frage stellte Dr. Frank Voßloh, Geschäftsführer Viessmann Deutschland GmbH

||_Werden Städtwerke für Gasnetze noch Geld ausgeben?

→ Die Bedeutung von fossilem Gas für den Wärmemarkt wird abnehmen. Andererseits steigt der Einspeisebedarf von klimaneutralen Gasen. Beides hat Konsequenzen für die Netzstrategie der Gasversorger.



TEXT THORSTEN RIENTH

Die bestehenden Gasverteilernetze in Deutschland verzweigen sich über eine Länge von mehr als 550.000 Kilometern unter der Erde. Dabei versorgen sie rund 20 Millionen Haushalte und über 1,8 Millionen Gewerbe- und Industriekunden. Mehrheitlich befinden sich die Netze in kommunalem Eigentum. Betrieben werden sie von Stadtwerken und Regionalversorgern. Auf mehr als 270 Milliarden Euro wird der Wiederbeschaffungswert des kompletten Netzes taxiert. Über die Zukunft der Gasnetze gibt es unterschiedliche Einschätzungen. Der Koalitionsvertrag für die laufende Legislaturperiode sieht vor, dass der Betrieb von Energieinfrastruktur über das Jahr 2045 hinaus nur noch mit nicht-fossilen Brennstoffen erfolgen soll. Umsetzen möchte die aktuelle Bundesregierung dies über eine All-Electric-Strategie – sie setzt also auf Strom auch in der künftigen Wärmeversorgung. Ob diese Strategie aufgeht, gilt unter Expert:innen als sehr fraglich. Nicht nur sind die damit einhergehenden Maßnahmen teuer. Zudem fehlen Fachkräfte für den Einbau der Wärmepumpen, für die Gebäudesanierung, ohne die das Kalkül nicht aufgeht, für den Ausbau der Stromnetze, die andernfalls an ihre Kapazitätsgrenzen stoßen. „Daher wäre es besser, kostengünstiger und zudem schneller umzusetzen, wenn auch die wertvolle, bereits bestehende Gasnetzinfrastruktur zu einem großen Teil Bestandteil der Wärmeversorgung bleibt“, sagt Patrick Kunkel, Leiter Regulierung bei der Thüga. Dafür gibt es ein weiteres Argument: Die heimische Produktion von klimaneutralem Biogas steigt ohnehin kontinuierlich. Auch dieses Gas muss von Erzeugern zu Verbraucher:innen transportiert werden. Die 550.000 Kilometer Gasnetz würden also nicht überflüssig. Im Gegenteil: Sie liefern auch die Grundvoraussetzung, um eine weitere Treibhausgas-minderung durch den Hochlauf einer deutschen Wasserstoff-wirtschaft stützen zu können.

Viele Unklarheiten

Nicht nur bei zahlreichen Detailfragen wartet die Branche noch auf die Antworten. Auch die grundsätzlichen gesetzlichen Vorgaben für die Dekarbonisierung der Gasnetze ab 2045 sind noch ungeklärt. Zahlreiche Belange sind zu berücksichtigen: die der Verbraucher, damit sie nicht durch einen starken Anstieg bei Netzentgelten, hohe Kosten für Heizungsbau und Gebäudesanierungen finanziell überfordert werden. Die der Gasnetzbetreiber, die aufgrund des Gasheizung-Booms im vergangenen Jahrzehnt in Gasnetzerweiterungen investierten. Die der Stromnetzbetreiber, deren Netze vielerorts durch den Ausbau der Erneuerbaren ohnehin an Kapazitätsgrenzen gelangen. Das Ergebnis, das sich laut Koalitionsvertrag aus dem Dialog mit der Branche

ergeben soll, wird maßgeblich sein, damit Versorger den Aus- und Umbau ihrer Netze langfristig kalkulieren können. Eine Festlegung wurde bereits getroffen: Seit 2023 dürfen die Netzbetreiber neue Investitionen in Gasnetze regulatorisch in kürzeren Zeiträumen abschreiben. Statt wie bisher über 45 bis 55 Jahre dürfen sie Investitionssummen für neue Netzinfrastruktur bereits bis zum Jahr 2045 komplett in die Netzentgelte umlegen. Bis mehr Klarheit über den künftigen Rechts- und Investitionsrahmen herrscht, rät die Thüga ihren Partnerunternehmen, die Investitionen in Gasnetze auf sicherheitstechnische Erfordernisse zu reduzieren.

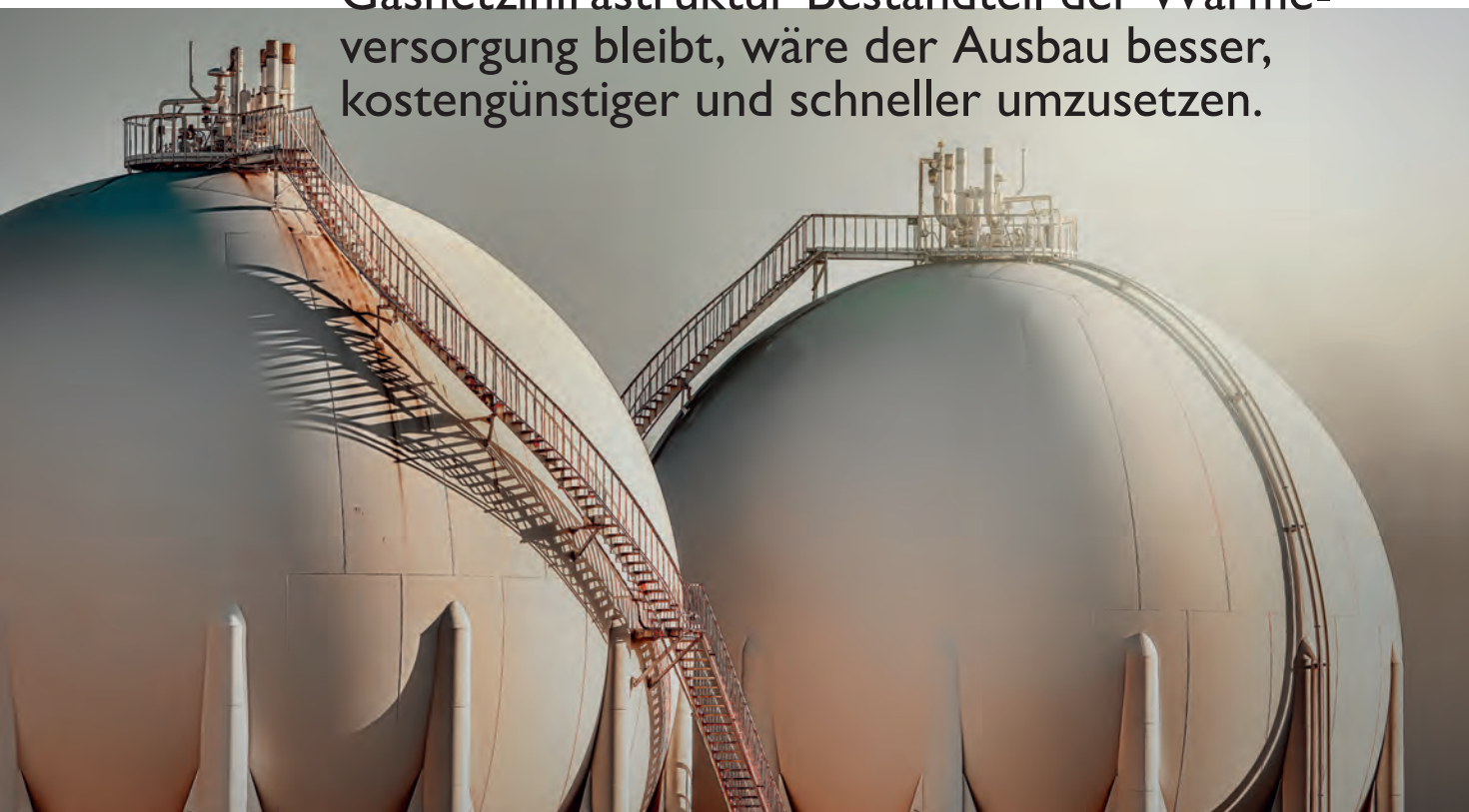
Thüga rät vom Ausbau ab

„Es bietet sich an, mögliche technische Änderungen, die für die Aufnahme von Wasserstoff in die Netze nötig sind, dabei gleich mitzuerledigen“, empfiehlt Kunkel. Über die sicherheitstechnischen Erfordernisse hinaus sollten Stadtwerke derzeit allenfalls in eine Verdichtung des Bestandsgebiets investieren, nicht mehr aber in Ortsnetzerweiterungen oder Neuerschließungen. Der Standpunkt der Thüga ist klar: Grundsätzlich hält sie das Vorhaben, die Gasinfrastruktur nach 2045 nur noch mit klimaneutralen Brennstoffen zu betreiben, für sinnvoll. Doch gerade energieintensive industrielle Prozesse wie in der Glas-, Keramik- und Baustoffindustrie lassen sich nicht ohne Weiteres auf andere Energieversorgungsstrukturen als mit Gas umrüsten. Die Gasleitungen dorthin braucht es also auch weiterhin. An klimaneutralen Gasen wie Biomethan oder grünem Wasserstoff führt daher kaum ein Weg vorbei. Hinsichtlich der CO₂-Bilanz kein schlechter Weg, denn diese Gase tragen schon heute spürbar zur Dekarbonisierung der Energieversorgung bei.

Technologieoffenes Szenario

Bei allen Detailfragen, die noch zu beantworten sind: Die Transformation der Wärmeversorgung in ein enges Korsett zu schnüren oder auf einen bestimmten Energieträger alleine zu setzen, stellt keine sinnvolle Lösung dar. Vielmehr muss – Stichwort Versorgungssicherheit – die Versorgung auf mehreren Energieinfrastrukturen und -formen fußen. Laut einer Studie von Frontier Economics im Auftrag des Deutschen Vereins des Gas- und Wasser-faches e. V. (DVGW) ist ein solches Energiesystem nicht nur resilienter gegenüber einer rein auf elektrische Energie setzenden Versorgung. Obendrein kommt es volkswirtschaftlich günstiger. Daher favorisiert die Thüga ein technologieoffenes Szenario. Gerade auch, weil die Energieversorgung je nach Region sehr unterschiedlich ist. „Die sichere und praxistaugliche Transformation der Energieinfrastruktur für die künftige Wärmeversorgung lässt sich nur auf Basis lokaler und regionaler Expertise sowie des Bedarfes vor Ort erreichen“, sagt Kunkel. Erst die Technologie-offenheit führt dazu, dass auch wirklich die beste Lösung für die jeweilige Aufgabenstellung das Rennen macht. Eine Gegend, in der viele Gasthermen in unsanierten Altbauten verbaut sind, auf

Wenn die wertvolle, bereits bestehende Gasnetzinfrastruktur Bestandteil der Wärmeversorgung bleibt, wäre der Ausbau besser, kostengünstiger und schneller umzusetzen.



elektrische Wärmeversorgung umzustellen, wäre aus Praktikabilitäts- und Kostengründen wenig sinnvoll. Ebenso sind dem Wärmenetzausbau in sehr ländlichen Gebieten wirtschaftliche Grenzen gesetzt.

Quote für grünes Gas gewünscht

Was aber, wenn Brennwertthermen mit Wasserstoff betrieben würden und Gaskund:innen anstelle von fossilem Erdgas sukzessive auf klimaneutrales Gas umsteigen könnten? „Technologieoffenheit bedeutet nicht, dass der Staat keine Anreize setzen kann“, sagt Kunkel. Die hält der Experte sogar für angebracht. Zum Beispiel in Form einer schrittweise ansteigenden Treibhausgasminderungsquote für grünes Gas. „Sie würde die Wasserstoffwirtschaft unterstützen und die Brennstoffe in den Gasnetzen dekarbonisieren. Dadurch wäre eine Minderung der Treibhausgasemissionen um 20 Prozent im Jahr 2030 möglich.“ Zudem unterstützt die Quote die Nachfrage nach Wasserstoff und Biomethan. Die Folge wäre ein spürbarer Schub für die Transformation der Wärmeversorgung hin zu einem klimaneutralen System. „Derzeit befinden wir uns in einer Übergangsphase, in der Stadtwerke auch im Netzbereich sehr sorgfältig überlegen müssen, wofür sie ihr Geld ausgeben“, fasst Kunkel zusammen. Schon angesichts gesetzlicher Investitionsverpflichtungen für den Anschluss von EE-Anlagen, Ladeinfrastruktur sowie weiterer steigender Anforderungen sind Investitionen im Stromnetz grundsätzlich sinnvoll angelegt. „Doch sobald klarer wird, wohin der Weg in der künftigen Wärmeversorgung geht, müssen die Stadtwerke gemeinsam mit den Kommunen die Gegebenheiten und Bedürfnisse vor Ort und daraus abgeleitet ihre Investitionsstrategie neu bewerten.“

II_Werden Stadtwerke für Gasnetze noch Geld ausgeben?



Diese Frage stellte
Benedikt Havenith, Area Sales Manager
bei der Kabelwerk Eupen AG

12_Klima- neutrale Städte und Gemeinden – wie geht das?



→ Transformation erfordert Verbundenheit: Energieversorger, Kommunen und Thüga ziehen an einem Strang.

TEXT ROBERT BOTZ

Zunehmender Handlungsdruck erfordert Verbundenheit. „Klimaneutralität erreichen wir nur, wenn Kommune und Energieversorger Hand in Hand zusammenarbeiten“, bringt es Nupur Saxena-Buck vom Thüga Kompetenzzentrum Innovation auf den Punkt. Die Verantwortung liegt bei den Kommunen, die Expertise bei den Energieversorgern. Die Energieversorger gehen den Wandel engagiert an. Schließlich betreffen bis zu 90 Prozent aller CO₂-Einsparungen Geschäftsfelder, in denen sie aktiv sind. Mit ihrem Know-how und Daten aus dem Versorgungsnetz verfügen sie über Wissen, das wertvoller ist denn je. Denn für eine gelungene Transformation zur klimaaktiven Stadt oder Gemeinde gibt es keine Blaupause. Jedes Gebiet hat bei Energieerzeugung und -verbrauch andere Gegebenheiten. Es gilt, mit Blick auf die Potenziale in der Region die technisch und wirtschaftlich tragfähigsten Lösungen zu finden.

Entscheidung vor Ort

Die Thüga steht Energieversorgern und Kommunen dabei zur Seite. 2022 hat sie ihr Leistungsangebot deutlich erweitert und bringt sich als Impulsgeber und Multiplikator für Maßnahmen zum Klimaschutz ein. Eine Webinar-Reihe mit vielen Fachvorträgen – die Thüga-Klimawochen – erzielte große Resonanz und bewirkte regen Informationsaustausch. Darauf aufsetzend, stellt die Thüga praxisorientierte Instrumente zur Verfügung, mit denen Partnerunternehmen vor Ort aktiv werden können. Eines davon ist der Klimaworkshop: ein Format, das hilft, lokale Energieverbräuche, CO₂-Emissionen und konkrete Lösungsvorschläge transparent zu machen. Auch die Fördermittelberatung wird vertieft, damit alle verfügbaren Mittel strategisch sinnvoll für die Umsetzung von Maßnahmen genutzt werden können. Zusätzlich entwickelt die Thüga interne Beratungspakte und einen Leitfaden für den Weg zur klimaneutralen

Kommune. Hier wird das Spektrum von der Inanspruchnahme von Fördermitteln bis hin zur schrittweisen Dekarbonisierung vieler Aktivitäten liegen. Für alle diese Aufgaben spielen Aufbereitung, Auswertung und Nutzung von Daten eine immer größere Rolle. Ein sogenannter digitaler Zwilling ermöglicht es zum Beispiel, den Ist-Zustand im Versorgungsgebiet genau zu erfassen und Prognosen für unterschiedliche Szenarien zu erarbeiten. Dank dem Know-how der Thüga entfalten solche innovativen Tools sofort ihren Nutzen in der Praxis.

Mammutaufgabe für alle

Klimaschutz in der Kommune ist eine Mammutaufgabe, die auch alle Bürger:innen angeht. Das reicht vom öffentlichen Bewusstsein für die Bedeutung von Klimaschutz-Maßnahmen über energiebewusstes, nachhaltiges Verhalten im täglichen Lebensumfeld bis zu finanziellen Beteiligungen. Die Thüga unterstützt Kommunen und Partnerunternehmen mit Ideen, Expertise und ihrem Leistungsportfolio. Das Beispiel der Klimainitiative der Gemeinde Jugenheim bei Worms zeigt, wie aus Verbundenheit Tatkraft wird: Im ersten gemeinsamen Klimaworkshop mit der EWR Aktiengesellschaft wurden zahlreiche Maßnahmen definiert. Hier ist der Aufbruch zur klimaaktiven Kommune schon erfolgt.



Diese Frage stellte
Nicole Poschner,
Auszubildende Thüga Aktiengesellschaft

13 _ Bleibt die Kommune weiterhin lebenswert?

Udo Glatthaar, Oberbürgermeister von Bad Mergentheim und Vorsitzender des Thüga-Beirats, erklärt im Interview, wie herausgefordert Kommunen derzeit sind und wo ihre Stärken liegen.

Herr Glatthaar, wie sehr sind die Kommunen durch die Krisen gebeutelt?

Natürlich haben die Kommunen gelitten – erst durch die Lock-downs während der Pandemie und jetzt durch die Auswirkungen des Ukraine-Kriegs. Gleichzeitig haben sich die Städte als resilient erwiesen. Sie waren es, die während der Corona-Zeit die Schnelltest- oder die Impfzentren aufgebaut und verwaltet haben. Sie waren es, die das Material besorgt und es den Schulen ermöglicht haben, den Unterricht wiederaufzunehmen. Was uns in den letzten Monaten besorgt, ist die wachsende Angst der Menschen. Dass sie ihre Lebenshaltungskosten nicht mehr zahlen, sich keinen Urlaub mehr leisten oder keine Wohnung mehr kaufen können. Es ist der Zeitpunkt gekommen, an dem für manche das Leben in der Stadt zur Herausforderung wird.

In den Zeitungen liest man von Bäderschließungen. Können wir künftig noch ins Freibad gehen?

Alle Kommunen wissen, wie wichtig Schwimmbäder für die Menschen sind, egal, ob es sich dabei um Frei- oder Hallenbäder handelt. Das haben wir spätestens während der Pandemie gelernt, als die Bäder geschlossen wurden und Kinder keine Schwimmkurse mehr besuchen konnten. Jedes Mädchen, jeder Junge, muss schwimmen lernen können, das ist lebensnotwendig! Fakt ist: Wo es Schwimmbäder gibt, versuchen Kommunen, sie auch zu erhalten und zu betreiben. Bad Mergentheim beispielsweise hat ein großes Kernstadtfreibad und zwei kleine Ortschafts-Freibäder. Als Kur- und Heilbäderstadt im wunderschönen Taubertal können wir es uns gar nicht leisten, keine Bäder und Thermen zu betreiben. Die Bäder stehen Vereinen und Schulen, ebenso wie Einheimischen und Gästen offen.

Viele Vereine und Kultureinrichtungen können nur überleben, weil sie von ihrer Stadt subventioniert werden. Bleibt uns das bunte Angebot erhalten?

Auf jeden Fall – und so gut es geht. Eine Stadt bleibt nur attraktiv für die Bewohner, wenn sie vielfältige Angebote machen kann. Sei es, dass sie für Sportvereine die entsprechenden Sportanlagen zur Verfügung stellt und betreibt, sei es, dass sie preiswerte Räumlichkeiten für Musik-, Theater, und Kulturvereine anbietet oder ihnen günstige Grundstücke zur Verfügung stellt, auf denen sie selbst bauen können. Deshalb glaube ich, dass Kommunen für ihre Bürgerinnen und Bürger Anker der Sicherheit und der Hoffnung sind.

Welche Impulse müssen Kommunen grundsätzlich setzen, um attraktiv zu bleiben?

Bad Mergentheim als mittelgroße Stadt – die formale Kategorie lautet Mittelzentrum – hat den Anspruch, ihrer Bevölkerung eine intakte Infrastruktur zu bieten. Und zwar, wie es so schön heißt, von der Wiege bis zur Bahre. Angefangen also bei der Geburtsstation, der Kita, dem Kindergarten, der Schule, der Ausbildung, dem Job, den Freizeit- und Einkaufsmöglichkeiten, bis hin zum Altersheim und am Schluss dem Friedhof. Die ganze Lebenspalette wird von den Mittelzentren und ihren kommunalen Partnern abgebildet; die kleineren Ortschaften drum herum fahren ins Mittelzentrum für gewisse Dienstleistungen. Aufgabe der Kommune ist es also, dieses vielfältige Angebot aufrechtzuerhalten.

Welche Konzepte entwickeln Kommunen, damit ihre Bewohner gesund bleiben?

Wir haben in den letzten heißen und trockenen Sommern gemerkt, wie belastend das Wohnen in Städten sein kann. Der Deutsche Städtetag und nicht zuletzt die Thüga beschäftigen sich mit der Stadtentwicklung im Zeichen des Klimawandels. In Bad Mergentheim stehen Themen wie Entsiegelung von Flächen, eine stärkere Begrünung und lebendige Wasseroasen in unserem Nachhaltigkeitskonzept, ebenso wie die Frage, welche Materialien wir künftig beim Bauen verwenden. >>

→ Aufgabe der Kommunen ist es, ein Angebot für die ganze Lebenspalette aufrechtzuerhalten.



Menschen sind motivierter, wenn sie die gesteckten Ziele erreichen können.

Das bedeutet, der Klimawandel beeinflusst bereits die Städteplanung?

Sowohl Hitzevorsorge als auch Starkregen- und gegebenenfalls Hochwasserschutz in den Städten sind ein interdisziplinärer Teil der Stadtentwicklung. Klar ist, dass wir in den Innenstädten mehr Wasser fließen lassen, mehr Bäume pflanzen und diesen bessere Überlebenschancen geben müssen. Wir setzen zum Beispiel die Schwammstadt um. Leider kollidieren solche Maßnahmen oft mit dem Wunsch, auf den infrage kommenden Plätzen auch Großveranstaltungen durchführen zu können. Das heißt, Kommunen müssen klug zwischen ökologischer Notwendigkeit einerseits und attraktiven öffentlichen Veranstaltungsflächen andererseits navigieren.

Mit welchen Herausforderungen kämpfen Kommunen?

Innenstädte leben davon, wie viele attraktive Aufenthaltsräume es für ihre Bürgerinnen und Bürger, Gäste und Nutzer gibt, welche Begegnungen dort möglich sind; ob es nette Cafés gibt zum Ratschen, eine Bibliothek zum Schmökern, eine Ruhebänk neben dem plätschernden Brunnen oder einen Kinderspielplatz. Durch die Pandemie und den Ukraine-Krieg hat es Einbrüche in der Infrastruktur gegeben: Zahlreiche Läden und Gastronomiebetriebe mussten schließen. Die große Frage vor Ort ist: Wie viel Prozent weniger Frequenz an Einkauf verträgt der Einzelhandel, wie viel Prozent weniger Gäste verträgt die Gastronomie, ohne in den Abwärtsstrudel zu geraten? Die Spannen sind sehr gering. Deshalb lautet die Gretchenfrage für die Bürgermeister: Wie viele Akteure können durchhalten, wie viele verlieren wir?

Wie gelingt es Kommunen, Menschen in die Stadt zu locken?

Wenn wir in Bad Mergentheim mit dem Handel und der Gastronomie reden, dann sagen sie unisono: Wir brauchen Parkmöglichkeiten. Und zwar solche, die nahe der Altstadt sind. Das heißt, wir müssen Parkhäuser und Parkflächen so organisieren, dass die Leute zu uns in die Altstadt reinkommen und ihren Einkauf machen können. Das ist ein Riesenthema bei uns. Es gilt: Je kleiner die Stadt, umso weniger sind die Menschen bereit, ein paar Schritte zu laufen. Das ist in einer Großstadt wie München komplett anders. Da nehmen es die Kunden in Kauf, vom Parkhaus zehn Minuten in die Innenstadt zu gehen.

Deutschlandweit fehlen Fachkräfte. Wie spüren das die Kommunen?

Wir spüren und sehen an jeder Ecke: Nicht nur Industrie und Betriebe leiden unter Fachkräftemangel. Arbeitskräfte fehlen auch den Supermärkten, in der Gastronomie, vom Restaurant bis zum Fast-Food-Anbieter, den Arztpraxen, den Kindergärten, den Krankenhäusern oder den Pflegeheimen. Alle haben das gleiche Problem, überall sieht man Stellenanzeigen. Deshalb habe ich keine Angst vor Digitalisierung und Automatisierung: Im Moment können wir froh sein, wenn wir genügend Roboter und Maschinen bauen und ausstatten, damit sie uns große Mengen an Produktion und Verwaltung abnehmen.





Was brauchen Kommunen für die Transformation der Energieversorgung?

Erst einmal denke ich, dass die Kommunen auf einem guten Weg sind. Mein Wunsch wäre, dass wir längerfristige Förderprogramme bekommen, in denen die großen Themen umfangreich zusammengefasst sind und deren Fördertöpfe viele Milliarden umfasst, statt vieler Fördertöpfe im Millionenbereich, mit denen jeweils Einzelmaßnahmen gefördert werden. Was nutzt mir ein Förderprogramm, mit dem ich Verkehrsinseln am Ortseingang bauen kann, wenn das Geld für ein Gesamtkonzept fehlt. Wir müssen Kommunen auch entlasten, indem wir – neben dem wichtigen ÖPNV-Ausbau – wieder Umgehungsstraßen bauen und Straßen in Tunnel bringen. Denn damit würden wir für manchen Ort die Lebensqualität erhöhen und ökologisch etwas Gutes tun.

Was benötigen Kommunen von der Politik, um erfolgreich die Energiewende in allen Bereichen umzusetzen?

Was wir dringend benötigen, sind realistische Ziele! Wenn ich mit Vertreterinnen und Vertretern aus den Parlamenten diskutiere, dann höre ich, dass man sich eben höhere Ziele stecken müsse. Und wenn man diese nicht erreiche, hätte man trotzdem einiges auf den Weg gebracht. Da habe ich meine Zweifel. Ich glaube, dass Menschen mehr motiviert sind, wenn sie die gesteckten Ziele erreichen können. Noch einmal: Wir Kommunen können dann etwas nachhaltig auf die Beine stellen, wenn wir wenige, dafür umfassendere und auf sieben bis zehn Jahre laufende Förderprogramme erhalten, die uns den Handlungsspielraum geben, auf uns zugeschnittene Maßnahmen zu erarbeiten.

Welche Themen sollten Ihrer Meinung nach stärker in den Vordergrund treten?

Worüber viel zu wenig geredet wird, ist beispielsweise was künftig mit unseren Gasnetzen passiert. Wir als Kommunen sind diejenigen, die die größten Netze besitzen. Die einen sagen, dass Gasnetze stillgelegt werden sollten, andere, dass man sie bestehen lassen soll, um künftig grünen Wasserstoff einzuspeisen. Mit der verpflichtenden kommunalen Wärmeplanung müssen Städte entscheiden, in welchen Bebauungsgebieten sie welche Energieversorgung planen. Wie sollen sie beispielsweise in verdichteten Innenstädten mit Wärmepumpen arbeiten? Das funktioniert nicht. Da brauche ich Fernwärme, an besten Naturwärme, die ökologisch gesteuert ist. Ich vertrete den Ansatz, dass man alle Technologien unterstützt, die in Richtung erneuerbare Energien gehen, und sich nicht auf einzelne Energieträger fokussiert. Nur so können wir die Energieversorgung in den heterogenen Bebauungs-Strukturen in Kommunen lösen und die Energiewende umsetzen.

Interview: Frauke Gerbig

13_Bleibt die Kommune weiterhin lebenswert?



Diese Frage stellte
Martin Wirries,
Geschäftsführer TSV Herrsching



01_Helmut Sendner

Der Herausgeber der Zeitung Energie & Management verfolgt als Urgestein des energiewirtschaftlichen Journalismus die Umstellung von Stadtwerken auf grüne Energien seit Jahrzehnten.

Seite 10



06_Alina Bußmann

Die Mitarbeiterin für Vertrieb & Marketing bei der Stadtwerke Greven GmbH hatte 2022 alle Hände voll zu tun, Preisbremsen & Co. verständlich an die Kundschaft zu kommunizieren. Seite 28



02_Simon Gröger

Die Energiewende wird nur mit der Dekarbonisierung von Wärme gelingen. Der Radolfzeller Oberbürgermeister sieht große Aufgaben auf seine Kommune zukommen. Seite 14

13

Neugierige

stellen die Fragen
in diesem Jahresbericht.

Lernen Sie hier
die Motivation für ihr
Interesse kennen.



05_Jakob Mayr

Energie und Umwelt gehören seit Jahren zum Ressort des Rundfunkjournalisten. Spannend findet er die Frage, wie ein Energiehändler mit den Turbulenzen auf den Märkten 2022 umgegangen ist. Seite 24



03_Guido Klaiber

Das Gesundheitszentrum Federsee ist rund um die Uhr auf eine sichere Energieversorgung angewiesen, am liebsten umweltfreundlich. Doch was, wenn die Sonne nicht scheint und der Wind nicht weht?, fragt sich der Prokurist. Seite 16



04_Ekaterini Ernst

Seit vielen Jahren treue Stadtwerke-Kundin, kam bei ihr erst durch die aktuellen Energiepreisdiskussionen die Frage auf, wie Stadtwerke die Energie eigentlich beschaffen. Seite 20



07_Sylvio Krause

Dem Bürgermeister der Gemeinde Amtsb-berg und stellvertretenden Vorsitzenden des Thüga-Beirats ist es ein Anliegen, dass die kommunalen Belange in der „großen“ Politik ankommen. **Seite 34**



12_Nicole Poschner

Die Thüga-Auszubildende setzt sich über das Projekt „Grüne Thüga“ für Nachhaltigkeit ein. Wie ihr Arbeitgeber Kommunen auf dem Weg zur Klima-neutralität unterstützt, ist für sie ein wichtiges Zukunftsthema. **Seite 54**



08_Sebastian Priller-Riegele

Als Geschäftsführer eines energie-intensiven Unternehmens, der Augsburger Brauerei S. Riegele, ist er auf einen krisenfesten Energielieferanten angewiesen. **Seite 40**



13_Martin Wirries

Der Geschäftsführer des TSV Herrsching fragte sich, ob es im Winter 2022/2023 genügend Strom und Wärme für die Turnhallen im Ort geben würde – und ob sich die Kommune Freizeitangebote noch leisten kann. **Seite 56**



11_Benedikt Havenith

Der Area Sales Manager bei der Kabelwerk Eupen AG macht sich angesichts der unsicheren Perspektive von Erdgas und Wasserstoff Gedanken über künftige Absatzmärkte. **Seite 50**



09_Dr. Karl Wellert

Der Großkundenbetreuer bei der DZ BANK AG ist für Kreditvergaben zuständig und muss daher die Stabilität von Stadtwerken bewerten. **Seite 44**



10_Dr. Frank Voßloh

Die Viessmann Deutschland GmbH und ihr Geschäftsführer sehen als Hersteller von Wärmepumpen den Ausbau der Stromnetze als drängendes Thema, das Netzbetreiber vor strategische Aufgaben stellt. **Seite 48**

KOMMUNAL VERANKERT

Der Thüga-Beirat dient der Kommunikation mit den kommunalen Partnern. Diese Persönlichkeiten repräsentieren den Beirat derzeit:

Udo Glatthaar

Vorsitzender des Thüga-Beirats

Oberbürgermeister der Stadt Bad Mergentheim

A

Dietrich Aden

Bürgermeister der Stadt Greven

Constance Arndt

Oberbürgermeisterin der Stadt Zwickau

Jens Augat

Bürgermeister der Stadt Osterode am Harz

B

Eric Ballerstedt

Erster Bürgermeister der Stadt Lindenberg im Allgäu

Markus Bauer

Landrat des Salzlandkreises

Peter Boch

Oberbürgermeister der Stadt Pforzheim

Reiner Breuer

Bürgermeister der Stadt Neuss

Dr. Johannes Bruns

Oberbürgermeister der Stadt Mühlhausen

Michael Brychcy

Bürgermeister der Stadt Waltershausen

C

Ralf Claus

Oberbürgermeister der Stadt Ingelheim am Rhein

Markus Conrad

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Wasserversorgung Rheinhessen-Pfalz GmbH

D

Helmut Dedy

Hauptgeschäftsführer des Deutschen Städtetages

Thomas Deffner

Oberbürgermeister der Stadt Ansbach

Andreas Dittmann

Bürgermeister der Stadt Zerbst

Hans-Peter Dreß

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Stadtwerke Bad Harzburg GmbH

F

Carsten Feist

Oberbürgermeister der Stadt Wilhelmshaven

Daniel Friedl

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Stadtwerke Stade GmbH

Klaus Friedrich

Bürgermeister der Stadt Korbach

G

Dr. Jörg Geerlings

Ehem. Vorsitzender des Aufsichtsrates der Stadtwerke Neuss Energie und Wasser GmbH

Christian Geselle

Oberbürgermeister der Stadt Kassel

Sven Gregor

Bürgermeister der Stadt Eisfeld

Steffen Grimm

Bürgermeister der Stadt Sondershausen

Simon Gröger

Oberbürgermeister der Stadt Radolfzell am Bodensee

Stefan Güntner

Oberbürgermeister der Stadt Kitzingen

Guido Gutsche

Fraktionsvorsitzender der CDU-Kreistagsfraktion Warendorf

H

Nikolas Häckel

Bürgermeister der Gemeinde Sylt

Dr. Marius Hahn

Bürgermeister der Stadt Limburg an der Lahn

Klaus-Peter Hanke

Oberbürgermeister der Stadt Pirna

Bernd Häusler

Oberbürgermeister der Stadt Singen

Andreas Hein

Vorsitzender des Aufsichtsrates der Stadtwerke Heide GmbH

Prof. Dr. Hans-Günter Henneke

Geschäftsführendes Präsidialmitglied des Deutschen Landkreistages

Markus Herrera Torrez

Oberbürgermeister der Stadt Wertheim

Anke Hofmann

Bürgermeisterin der Stadt Bad Hersfeld

Martin Horn

Oberbürgermeister der Stadt Freiburg im Breisgau

I

Markus Ibert

Oberbürgermeister der Stadt Lahr/Schwarzwald

J

Steffen Jung

Bürgermeister der Stadt Alzey

K

Dr. Karl Kauermann

Vorsitzender des Aufsichtsrates der TEAG Thüringer Energie AG, Erfurt

Adolf Kessel

Oberbürgermeister der Stadt Worms

Marcus König

Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg

Heinrich Kohl

Oberbürgermeister der Stadt Aue-Bad Schlema

Dr. Thorsten Kornblum

Oberbürgermeister der Stadt Braunschweig

Sylvio Krause

Stellvertretender Vorsitzender des Aufsichtsrates der eins energie in sachsen GmbH & Co. KG

Sven Krüger

Oberbürgermeister der Stadt
Freiberg

Raphael Kürzinger

Oberbürgermeister der Stadt
Reichenbach im Vogtland

Thomas Kufen

Oberbürgermeister der Stadt
Essen

L**David Langner**

Oberbürgermeister der Stadt
Koblenz

Ingbert Liebing

Hauptgeschäftsführer des VKU

Steffen Linnert

Beigeordneter der Stadt Erfurt

Jörg Lutz

Oberbürgermeister der Stadt
Lörrach

M**Dr. Ulrich Maly**

Oberbürgermeister a. D. der
Stadt Nürnberg

Ulrich Markurth

Oberbürgermeister a. D. der
Stadt Braunschweig

Gert-Uwe Mende

Oberbürgermeister der Stadt
Wiesbaden

Klaus-Otto Meyer

Bürgermeister für die
Gemeinde Uelitz

Tobias Meyer

Bürgermeister der Stadt
Haßloch

N**Dr. Thomas Nitzsche**

Oberbürgermeister der Stadt
Jena

O**Julian Osswald**

Oberbürgermeister der Stadt
Freudenstadt

P**Dr. Mario Paul**

Erster Bürgermeister der Stadt
Lohr am Main

Ulrich Pötzsch

Oberbürgermeister der Stadt
Selb

Stefanie Preikschat

Geschäftsführerin kommunale
Dienstleistungsgesellschaft
Thüringen mbH (KDGT)

R**Jörg Reichl**

Bürgermeister der Stadt
Rudolstadt

Oliver Rein

Bürgermeister der Stadt
Breisach am Rhein

Jürgen Roth

Oberbürgermeister der Stadt
Villingen-Schwenningen

Uwe Rumberg

Oberbürgermeister der Stadt
Freital

S**Marcus Schaile**

Bürgermeister der Stadt
Germersheim

Jörg Schmeißer

Bürgermeister der Stadt Meerane

Frank Schmidt

Bürgermeister der Stadt
Auma-Weidatal

Rüdiger Schneidewind

Oberbürgermeister a. D. der
Kreisstadt Homburg

Frank Schneider

Bürgermeister der Stadt
Langenfeld

Christian Schuchardt

Oberbürgermeister der Stadt
Würzburg

Dr. Daniel Schultheiß

Oberbürgermeister der Stadt
Ilmenau

Sven Schulze

Oberbürgermeister der Stadt
Chemnitz

Christian Schweiger

Erster Bürgermeister der Stadt
Kelheim

Urte Schwerdtner

Oberbürgermeisterin der Stadt
Goslar

Marco Steffens

Oberbürgermeister der Stadt
Offenburg

Daniel Szarata

Oberbürgermeister der Stadt
Halberstadt

V**Jürgen van der Horst**

Landrat des Landkreises
Waldeck-Frankenberg

Dr. Heiko Voigt

Bürgermeister der Stadt
Sonneberg

W**Klaus Wagner**

Bürgermeister der Stadt
Grünstadt

Manfred Wagner

Oberbürgermeister der Stadt
Wetzlar

Björn Warmer

Bürgermeister der Stadt Reinbek

Dr. Klaus Weichel

Oberbürgermeister der Stadt
Kaiserslautern

Oliver Weigel

Oberbürgermeister der Stadt
Marktredwitz

Bert Wendsche

Oberbürgermeister der Stadt
Radebeul

Dr. Heiko Wingefeld

Oberbürgermeister der Stadt
Fulda

Bernd Woide

Landrat des Landkreises Fulda

Sven Wolf

Vorsitzender des Aufsichtsrates
der EWR GmbH

Z**Thomas Zenker**

Oberbürgermeister der Stadt
Zittau

Steffen Zenner

Oberbürgermeister der Stadt
Plauen

Markus Zwick

Oberbürgermeister der Stadt
Pirnasens

Stand 01.03.2023

Thüga Aktiengesellschaft

Nymphenburger Straße 39

80335 München

Deutschland

Tel.: +49 (0) 89/381 97-0

info@thuega.de

www.thuega.de

IMPRESSUM

HERAUSGEBER Thüga Aktiengesellschaft,
Nymphenburger Str. 39, 80335 München,
Tel.: +49 (0) 89/381 97-0, E-Mail info@thuega.de

VERLAG Journal International
The Home of Content GmbH, Ganghoferstr. 66f,
80339 München, Tel.: +49 (0) 89/693 13 96-0,
E-Mail info@journal-international.de

REDAKTION THÜGA Dr. Detlef Hug,
Astrid Block, Barbara Dornauer, Marion Hopf

PROJEKTMANAGEMENT Kai Bargmann,
Antoinette Schmelter-Kaiser

ART DIREKTION Frank Krüger

BILDREDAKTION Asli Sengöz

AUTOREN Robert Botz, Frauke Gerbig,
Volker Joks, Thorsten Rienth

FOTONACHWEIS Adobe Stock: Titel, S.16-19,
S.22, S.25 Getty Images: Titel, S.10-11, S.26, S.28-29,
S.31-32, S.34-35, S.40-41, S.43, S.46, S.48, S.53,
iStock: UI, S.1213, S.20-21, S.38, S.50-51, S.56-59,
Shutterstock: S.44-45

REDAKTIONSSCHLUSS 31.3.2023

PRODUKTION Birgit Scholz

DRUCK Gotteswinter und Fibo Druck- und Verlags GmbH,
Joseph-Dollinger-Bogen 22, 80807 München



Den vollständigen Finanzbericht
des Thüga Holding-Konzerns und der
Thüga Aktiengesellschaft können Sie
unter diesem Link herunterladen:
www.thuega.de/downloads

