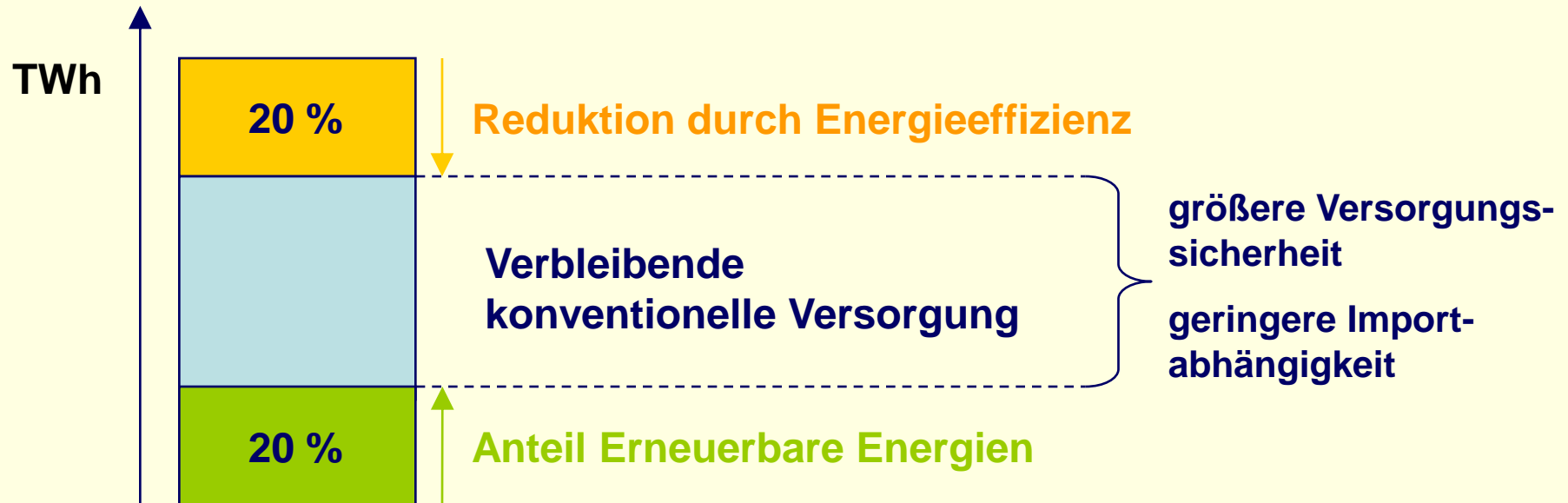


# Marktchancen durch Energiedienstleistungen aus Sicht kommunaler Unternehmen im Sektor Haushaltskunden/Gewerbe

30. Oktober 2007, Berlin

## Ziele bis 2020



⇒ für Energieunternehmen: trotz Wirtschaftswachstum vermutlicher Absatzrückgang im Kerngeschäft

## Künftige Gewinnmaximierung für Energieunternehmen\* aus Sicht der EU (Erwägung 20 der EU-EDL-Richtlinie):

- *Energieunternehmen können die Energieeffizienz in der Gemeinschaft verbessern, wenn die von ihnen angebotenen Energiedienstleistungen sich auf einen effizienten Endverbrauch erstrecken. **Die Gewinnmaximierung wird für Energieunternehmen damit enger mit dem Verkauf von Energiedienstleistungen an möglichst viele Kunden verknüpft, statt mit dem Verkauf von möglichst viel Energie an den einzelne Kunden.***

\* *Energieunternehmen* = Energieverteiler, Verteilernetzbetreiber und Energieeinzelhandelsunternehmen

- **Unterscheidungsmerkmal zu überregionalen Energieunternehmen**
  - Beitrag zur Imagebildung
  - Erhöhung der Kundenbindung
- **Aktivitäten können absatzsteigernd wirken**
- **Kostenreduktion aufgrund der Vermeidung oder Verzögerung neuer Erzeugungs-, Transport- oder Verteilnetzkapazitäten**
- **Das Angebot von Dienstleistungen an große Kunden stellt häufig ein lukratives Geschäftsfeld dar.**
  - Verlängerung der Wertschöpfungskette
  - Langfristige Kundenbindung durch Vertragslaufzeiten bis zu 15 Jahren
  - Derzeit: bundesweite Wachstumsrate von über 15% jährlich

# Energieeffizienz als Unterscheidungsmerkmal (Beispiel)



## Aktivitäten von proKlima, Stadtwerke Hannover AG

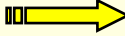
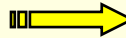
- **Förderung von Einzelprojekten**
- **Breitenförderung**
  - nach Richtlinien mit standardisierten Anforderungen und Fördersätzen
- **Förderung von Kampagnen**
  - Bauen und Modernisieren, Solar, Biomasse, Stromsparen
- **allg. Öffentlichkeitsarbeit, Beratung**
- **Förderung Qualitätssicherung und Qualifizierung**
  - Brennwertkesselliste, Kollektorliste
  - Qualitätssicherungspakete von Heizungs- und Lüftungstechnik, baulicher Wärmeschutz
  - Evaluation solarthermischer Anlagen

**=> Einsparungen pro Jahr von ca. 54.000 t CO<sub>2</sub>-Emissionen**

- **Viele kommunale Unternehmen bieten für den Sektor-Privatkunden/Gewerbekunden**
  - Energieberatung
  - Förder- und Prämienprogramme
  
- **Hemmnis: aktuelle Energiepreisdiskussion**
  - kein Preis-/Leistungsvergleich und keine Diskussion über Energiekosten

(Kosten = Preis x Menge)
  
- **Notwendige Hemmnisbeseitigung (Artikel 7 EDL-RL)**

Die Mitgliedstaaten schaffen geeignete Anreize, damit die Marktbeteiligten den Endkunden mehr Information und Beratung über Endenergieeffizienz zur Verfügung zu stellen.

- **Erstattung von Programmkosten und Ausgleich entgangener Deckungsbeiträge  sichern Engagement**
- **Energieeffizienzprogramme  Wegbereiter für Dienstleistungen**

## Geeignete Anreize für Stadtwerke

- von Preisdebatte zu Leistungsdebatte
- Umlage standardisierter Programme auf Netzentgelte
- gemeinsame Kampagne von Stadtwerken und BMWi

- **langfristige Bindung**
- **unabhängig von Lieferant**
- **Schnittstelle: Verbraucher – Lieferant**
- **alle Kunden im Netzbetrieb**
- **regulierter Bereich/Unternehmensergebnis nicht mengenorientiert**

# Angebot von kostenpflichtigen Dienstleistungen (Beispiele)



## Wärmeservice der Stadtwerke Neuss :

- Einbau Heizungsanlage und Warmwasserbereitung
- Wartung und Reparatur der Anlagen
- EVU ist **Partner** und nicht Konkurrent des Handwerks.
- **Verträge bis 2006: 840**

## Thermografie der Stadtwerke Krefeld:

- Angebot von Thermografie inkl. Beratung
  - Bauwesen
  - Industrie
  - Umweltschutz
  - Medizin
- **Innerhalb eines Jahres ca. 150 Aufnahmen**

- **Energiedienstleistungen, mit denen Einnahmen erzielt werden können**
  - Contracting (Wärmeservice, Beleuchtung, Druckluft, Lüftung und Klimatisierung)
  - Thermografie, Energieausweis
  
- **Hemmnis: Gemeindeordnung!**
  
- **Mögliche Hemmnisbeseitigung (Artikel 1 und 6 der EU-EDL-RL)**
  - Schaffung von rechtlichen Rahmenbedingungen zur Beseitigung vorhandener Markthindernisse, die der effizienten Endenergienutzung entgegenstehen.

- **bei geplantem KfW-Beratungsprogramm für KMU, Stadtwerke-Mitarbeiter zulassen**
- **geplante Ausfallbürgschaften bei Contracting-Angeboten nutzbar machen**
- **Standardisierung von Contractingverträgen**

- **Aufbau eines eigenständigen Geschäftsbereich für Energiedienstleistungen**
- **Aufbau von Angeboten im Bereich leicht erschließbarer Querschnittstechnologien**
  - Heizungsoptimierung
  - Lüftung/Klima
  - Umwälzpumpen
  - Beleuchtung
- **Ausweitung auf individuelle Maßnahmen zu einem späteren Zeitpunkt**
- **Prämienprogramme im Haushaltssektor bei möglicher Kostenumlage**

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

**Vera Litzka**  
**Geschäftsführerin**  
**ASEW**  
**Eupener Str. 148**  
**50933 Köln**

**Tel.: 0221 / 93 18 19 – 16**

**Fax: 0221 / 93 18 19 – 22**

**eMail: [litzka@asew.de](mailto:litzka@asew.de)**

**Internet: <http://www.asew.de>**