

Bild: Techem, Stadtwerke Aalen



# „Fester Stromtarif mit KWK-Anteil“

Peter Corell, Leiter Contracting bei der Techem Energy Services GmbH, und Cord Müller, Geschäftsführer der Stadtwerke Aalen GmbH, über ihr gemeinsames Mieterstrom-Konzept. VON MICHAEL PECKA

**E&M:** Herr Corell, Herr Müller, Techem und die Stadtwerke Aalen bieten Wohnungseigentümern beziehungsweise Mietern im Rahmen von Contractingprojekten seit kurzem nicht nur Wärmesondern auch Stromlieferungen an. Wie kam es zu der Zusammenarbeit?

**Corell:** Techem setzt seit vielen Jahren Wärmeservice- und Contractingprojekte in Wohn- und Gewerbeimmobilien um. Seit die gesetzliche Vorgabe der Kostenneutralität gilt – das heißt, ein Vermieter darf die Kosten der gewerblichen Wärmelieferung unter anderem nur dann an seinen Mieter weiterreichen, wenn die Kosten der Wärmelieferung die Betriebskosten der bisherigen Eigenversorgung mit Wärme und Warmwasser nicht übersteigen – stellen wir besonders in der Wohnungswirtschaft eine verstärkte Nachfrage nach Wärmelieferungen fest. Weil wir die Wärme vor Ort zum Teil mit KWK-Anlagen produzieren, wollen wir auch den erzeugten Strom vor Ort nutzbar machen. Aus dem klassischen Contracting haben wir zwar Erfahrung mit der Wärmelieferung an die Vermieter. Die Stromvermarktung erfordert jedoch Vertragsabschlüsse mit den Mietern und vor allem die Einhaltung der gesetzlichen Anforderungen von Stromlieferungen an Kunden. Daher haben wir uns auf die Suche nach einem Partner gemacht.

**Müller:** Als lokaler Energieversorger sind die Stadtwerke Aalen in industriellen wie öffentlichen Liegenschaf-

ten mit KWK-Anlagen in allen Größenklassen vertreten. Seit 2008 statten wir auch Wohngebäude mit BHKW zur Wärmeversorgung aus. Weil die Einspeisung des KWK-Stroms ins öffentliche Netz seit dem Verfall der Großhandelsstrompreise aber nicht mehr einträglich ist, haben wir mit Mietstrommodellen begonnen. Bei unseren Projekten in Aalen und Umgebung konnten wir umfangreiche Erfahrungen mit den Kunden und Netzbetreibern sammeln. Weil Techem im Gegensatz zu uns bundesweit aktiv ist, haben wir 2013 die ersten Gespräche für eine Kooperation geführt. Im vergangenen Jahr wurde dann der entsprechende Rahmenvertrag unterzeichnet.

**E&M:** Welche Stärke bringt Techem in das Mieterstrom-Konzept ein?

**Corell:** Als unabhängiger Energiedienstleister decken wir die gesamte Wertschöpfung auf der Wärmeseite ab. Dabei geht es uns nicht darum, eigene Gasmengen in den Markt zu bringen. Wir verstehen uns als Ansprechpartner für Wohnungsbaugesellschaften, Genossenschaften oder Eigentümergemeinschaften, wenn es um das richtig dimensionierte Design der Wärmeversorgung geht. Durch das Erfassen und Abrechnen der Heizkosten in zahlreichen Liegenschaften kennen wir die Energiebedürfnisse bis auf die Ebene der Wohnungen.

**E&M:** Welche Rolle übernehmen die Stadtwerke Aalen?

**Müller:** Wir konzentrieren uns auf die Stromseite. Die Stadtwerke kaufen Techem den Strom am BHKW ab und generieren aus dem lokal erzeugten KWK-Strom ein Vollstromprodukt für die Wohnungseigentümer und die Mieter beziehungsweise Nutzer der Wohnungen. Wir klären dabei auf, dass das BHKW in ihrem Keller nicht hundertprozentig zur Eigenversorgung dienen kann. Um die Versorgungssicherheit jederzeit zu gewährleisten, entnehmen wir Reststrommengen aus unseren Bilanzkreis, überschüssige Strommengen werden in diesen eingespeist. Da der Großteil des BHKW-Stroms im Hausnetz erzeugt und direkt verbraucht wird, bietet das Mieterstrom-Konzept finanzielle Vorteile. Denn die Kosten für Netzentgelte, die Umlagen für das KWK-Gesetz und für abschaltbare Lasten, die Paragraph-19-Umlage, die Offshore-Haftungsumlage sowie die Konzessionsabgaben fallen nicht an.

**E&M:** Welcher Aufwand ist nötig, um einer Wohnungsbaugesellschaft ein Stromprodukt für ihre Mieter anbieten zu können?

**Müller:** Die Stadtwerke Aalen kümmern sich um alle stromwirtschaftlichen Prozesse bei der Umsetzung des jeweiligen Mieterstrom-Konzeptes. Wir sind für die Organisation sowie die Gestaltung der Zusammenarbeit mit den Wohnungsbaugesellschaften zuständig und schnüren Informationspakete für die Endkundenvermarktung. Zudem

betreiben wir Hotlines für die Eigentümer der Liegenschaften sowie für die Endkunden. Auch das Leerstandsmanagement für Wohneinheiten, die mit Mieterstrom versorgt werden, gehört zu unseren Aufgaben.

**E&M:** Die Vermarktung von KWK-Strom aus dem Keller ist noch Neuland. Wie reagieren die Verteilnetzbetreiber darauf?

**Corell:** Die Bundesnetzagentur hat mit zahlreichen Standards die Voraussetzungen dafür geschaffen, dass wir überhaupt bundesweit agieren können. Dazu zählen zum Beispiel die Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom. Auch die Marktrollen sind festgelegt. Dennoch ist in der Praxis so mancher Netzbetreiber überrascht, dass bei unseren Projekten die Stadtwerke Aalen stromseitig als Messstellenbetreiber und -dienstleister auftreten.

**Müller:** In dieser Funktion können wir im vorgegebenen Rechtsrahmen festlegen, welche Smart Meter für die Kommunikation eingebaut werden. Mehr juristische Klarheit bräuchten wir am ehesten mit Blick auf die Sicherheitsanforderungen nach dem Schutzprofil des Bundesamtes für Sicherheit in der Informationstechnik. Hier sollen noch in diesem Jahr weitere gesetzliche Festle-

gungen kommen. Ein Alleinstellungsmerkmal unserer Kooperation mit Techem ist gerade, dass wir alle regulatorischen und wettbewerblichen Regeln einhalten und nicht irgendwelche Ausnahmegenehmigungen zur Umsetzung benötigen.

**E&M:** Wie gestalten Sie das Stromprodukt für die Vermieter beziehungsweise für die Mieter?

**Corell:** Grundvoraussetzung ist zunächst der Abschluss eines Wärmeliefervertrages zwischen Techem und dem Eigentümer. Bei Mieterstrom, den wir übrigens Direktstrom nennen, legen die Stadtwerke Aalen zusätzlich einen festen Stromtarif mit KWK-Anteil vor. Die Wohnungsunternehmer bewerben das Produkt dann bei ihren Mietern als Strom aus dem eigenen Heizungskeller, der effizient erzeugt wird und die Umwelt entlastet. Beim eigentlichen Endkundenvertrieb halten wir uns bewusst im Hintergrund und setzen auf die erhöhte Akzeptanz durch die Ansprache des Vermieters. Dafür stellen wir dem Eigentümer ein Informationspaket zur Verfügung, welche Schritte notwendig sind, um die Stromvermarktung und -lieferung mit uns umzusetzen. Dazu zählen auch vorformulierte Musteranschreiben für die Endkunden, die der Vermieter mit seinem Briefkopf versehen kann.

**Müller:** Zudem kann das Wohnungsunternehmen sein Stromprodukt mit einer eigenen Marke labeln. Die Eigentümer der Hessegärten in Berlin-Pankow beispielsweise bieten ihren Mietern Hessegärten Direktstrom an, der mit einem Erdgas-BHKW erzeugt wird. Wechselt der Mieter zu diesem Angebot, kann er einen Vertrag mit ein oder zwei Jahren Laufzeit abschließen.

**E&M:** Und wie hoch setzen Sie den Preis für den Mieterstrom an?

**Müller:** Beim Preis haben wir den Anspruch, deutlich günstiger zu sein als die Stromversorger vor Ort. Aus den Tarifen der lokalen Wettbewerber erstellen wir einen Preisvergleich für die Nutzer, der zeigt, dass wir den lokalen Versorger in der Regel unterbieten. Zudem verzichten wir auf jegliche Sondergestaltung bei den Angeboten. Daher sind wir überzeugt, hohe Wechselraten bei den Mietern erreichen zu können. **E&M**

„Wir benötigen keine Ausnahmegenehmigungen zur Umsetzung“

## Mehr Bereitschaft zu Effizienz-Investitionen

Unternehmen setzen sich mittlerweile mehr mit dem Thema Energieeffizienz auseinander.

Trotzdem schlummern in Deutschland immer noch sehr große Einsparpotenziale. VON ARMIN MÜLLER

**R**und 73 Prozent der Betriebe in Deutschland achten konsequent auf ihren Energieverbrauch, hat Eon Energie Deutschland in einer Untersuchung herausgefunden, in deren Rahmen 500 Unternehmensentscheider befragt wurden. Die Vertriebs-tochter im Eon-Konzern will auch das restliche Viertel noch davon überzeugen, dass Energieeffizienz ein wichtiges Thema ist, und allen Interessierten dabei helfen, Energie einzusparen. Dazu hat der Energiedienstleister zusammen mit Partnern sein Beratungsangebot intensiviert, das auf Wunsch auch die Realisierung und Finanzierung von Effizienzmaßnahmen einschließt.

Ganz neu ist das Effizienz- und Contractingangebot nicht bei Eon, schon seit einigen Jahren werden Gewerbe- und Industriebetriebe beim Ener-

giesparen unterstützt. Mittlerweile beobachtet man, dass sich Unternehmen mehr mit dem Thema Effizienz auseinandersetzen, sagt Robert Hienz, CEO der Eon Energie Deutschland GmbH. Ein Grund dafür ist sicher auch der gesetzliche Zwang zu Energieaudits bei größeren Unternehmen. Zudem wollen Unternehmen ihre Energiekosten senken und gegenüber ihren Kunden ein umweltfreundliches Image präsentieren, hat Hienz beobachtet. Die Möglichkeiten dafür sind groß, denn bei den von Eon realisierten Projekten sind die Einsparpotenziale „immer im deutlich zweistelligen Prozentbereich“.

Die größten Effizienzpotenziale liegen nach einer Untersuchung des Dienstleisters mit je 30 Prozent bei Klimatisierung und Druckluft. Rund 25 Prozent Einsparung sind bei der Mo-

demisierung von Beleuchtungsanlagen und der Kälteversorgung zu erzielen. Der Energiebedarf für Raumwärme, Warmwasser und Prozesswärme lässt sich nach der Untersuchung um rund 18 Prozent senken.

### Nicht am Ende mit dem Energiesparen

Diese Durchschnittswerte können durchaus noch deutlich übertroffen werden. Denn auch bei Gebäuden und Anlagen, die seit Jahren optimiert wurden, „ist man noch nicht am Ende beim Energiesparen“, betont Heinz Rosenbaum, Geschäftsführer bei Eon Energie Deutschland für den Bereich Geschäftskunden. Sparpotenziale lassen sich vor allem durch die ganzheitliche Betrachtung des Bedarfs von Strom und Wärme

erschließen. Hier arbeitet Eon bei der Beratung mit der Dekra zusammen.

Der energetischen Untersuchung schließt sich der Umbau der Energieversorgung an. Hier kommen neben KWK-Anlagen auch PV-Module zum Einsatz, die für Unternehmen insbesondere zur Deckung des Eigenbedarfs wirtschaftlich interessant sind. Speziell für kleine und mittelständische Unternehmen gibt es die Möglichkeit, Photovoltaikanlagen zu pachten, damit Kapital für Investitionen in das Kerngeschäft frei bleibt. Die Pachtverträge werden für Laufzeiten zwischen acht und 18 Jahren abgeschlossen, danach kann der Kunde die Anlage ablösen oder die Pacht verlängern.

Ebenfalls zum Angebot gehört die Direktvermarktung des überschüssigen Stroms; an der Entwicklung einer

Speicherbatterielösung für Geschäftskunden arbeitet man laut Rosenbaum noch. Die Energieexperten berücksichtigen bei der Auslegung der Gesamtanlage Lastgänge, Verbräuche und Verhaltensmuster, damit sie für die Kunden eine möglichst hohe Rendite erreicht. „Die Bereitschaft, beim Thema Energieeffizienz zuzuhören und zu investieren ist größer geworden, aber auch die Ansprüche an uns“, fasst der Geschäftsführer zusammen.

Das Effizienzgeschäft, in das Eon laut Hienz „respektable Mittel“ investiert, wird den Vertrieb von Energieträgern verändern: Während heute noch 90 Prozent des Umsatzes mit dem klassischen Energieverkauf und zehn Prozent mit Dienstleistungen gemacht werden, strebt man für die Zukunft ein Verhältnis von 75 zu 25 an. **E&M**