

Stadt Heidelberg

Erste Ergänzung zur Drucksache:
0085/2013/IV

Datum:
29.08.2013

Federführung:
Dezernat I, Kämmereiamt
Beteiligung:

Betreff:
Energie-Contracting der Stadtwerke Heidelberg

Erste Ergänzung zur

Informationsvorlage

Beratungsfolge:

Gremium:	Sitzungstermin:	Behandlung:	Kenntnis genommen	Handzeichen:
Bau- und Umweltausschuss	11.09.2013	OE	() ja () nein	
Haupt- und Finanzausschuss	25.09.2013	OE	() ja () nein	
Gemeinderat	09.10.2013	OE	() ja () nein	

Zusammenfassung der Information:

Die ergänzende Information wird zur Kenntnis genommen.

Finanzielle Auswirkungen:

keine direkten finanzielle Auswirkungen

Zusammenfassung der Begründung:

Die Stadtwerke beantworten die Fragen von Herrn Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz.

Begründung:

Herr Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz in der Sitzung des Bau-und Umweltausschusses erklärt, dass er weitere Fragen stellen werde.

Die Fragen und Antworten der Stadtwerke Heidelberg Umwelt GmbH sind beigefügter Anlage 1 zu entnehmen.

Herr Kappenstein, Geschäftsführer der Stadtwerke Heidelberg Umwelt GmbH wird in der Sitzung anwesend sein, um für Fragen zur Verfügung zu stehen.

gezeichnet
in Vertretung

Dr. Joachim Gerner

Anlagen zur Drucksache:

Lfd. Nr.	Bezeichnung
A 01	Antworten der Stadtwerke Heidelberg Umwelt GmbH

Antworten auf die Anfrage von Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz „Energie-Contracting der Stadtwerke“

TOP „Energie-Contracting der Stadtwerke – Erfahrungsbericht über Contracting mit Stadt, anderen öffentlich rechtlichen Organisationen, Firmen und Privatpersonen“ im Bau- und Umweltausschuss

*Anfrage von Herrn Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz –
Antworten der Stadtwerke Heidelberg Umwelt*

1. Seit wann schließen die Stadtwerke Verträge über Energiedienstleistungen ab?

Seit 1992. Die erste Anlage war das BHKW zur Wärmeversorgung des Schwimmbades „Im Köpfel“.

2. Welche Sparten bzw. Energiedienstleistungen umfassen sie?

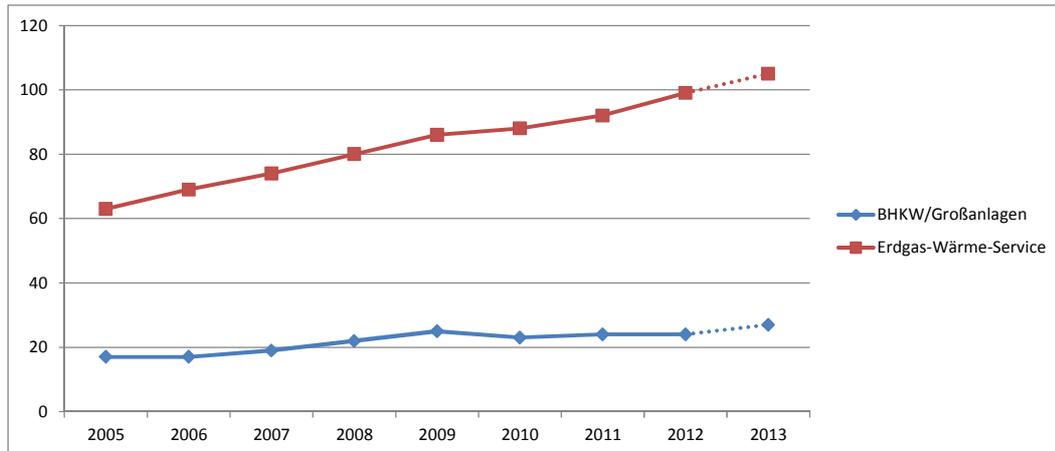
- › Erdgas-Wärme-Service (Energieförder-Contracting für Wärmeleistungen von 50 kW bis ca. 2.000 kW)
- › Warmwasser-Kesselanlagen, Gas und Holz, Betriebsführung und Controlling
- › BHKW, auch regenerativ, als Contracting-Anlagen
- › Dampfkesselanlagen für Prozesswärme zur Versorgung von gewerblichen Kunden, Betriebsführung und Contracting

Der Erdgas-Wärme-Service mit den Warmwasser-Kesselanlagen sowie die BHKW und Dampfkesselanlagen sind in einer Tochtergesellschaft des Stadtwerke Heidelberg-Konzern, den Stadtwerken Heidelberg Umwelt, zusammengefasst und werden dort im Geschäftsfeld *Wärme-Services* betreut.

3. Wie hat sich der Abschluss von und der Bestand an solchen Verträgen über die Zeit entwickelt?

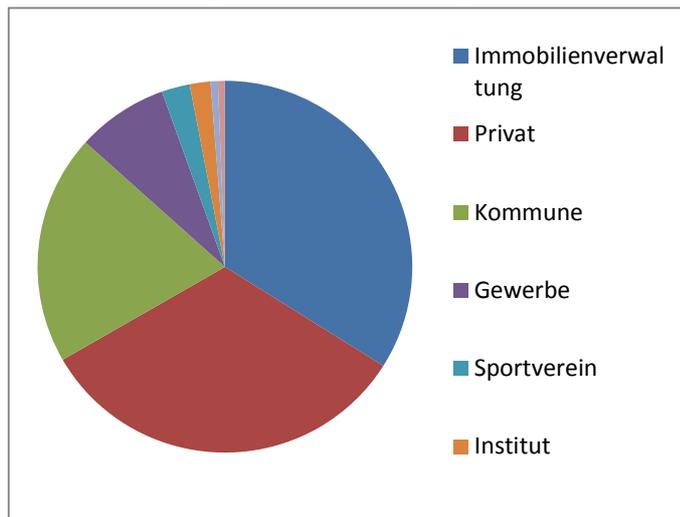
- › Das Wärme-Contracting bzw. der Wärme-Service ist ein wesentlicher Baustein in der *Energiekonzeption 2020*, mit der die Stadtwerke Heidelberg die Energiewende vor Ort voranbringen: Das Geschäftsfeld trägt zur Umsetzung der Klimaschutzziele der Stadt Heidelberg bei und birgt gleichzeitig wirtschaftliche Potenziale für die Stadtwerke Heidelberg Umwelt. Um diese Potenziale bestmöglich zu nutzen, haben die Stadtwerke Heidelberg Umwelt im Jahr 2010 begonnen, eine neue Strategie für das Geschäftsfeld aufzusetzen. Ziel ist es, Bestandskunden zu halten und die Neukundengewinnung zu stärken.
- › Basis für die Neuausrichtung des Geschäftsfeldes war eine Analyse der Marktstruktur inklusive der Wettbewerber und der potenziellen Kundensegmente. Darauf aufbauend hat die Gesellschaft Stadtwerke Heidelberg Umwelt das Geschäftsfeld organisatorisch und personell neu aufgestellt. Darüber hinaus wurde neue, zielgruppenspezifische Akquisition- und Marketingstrategien für die Erdgas-Wärme-Service-Anlagen zum einen sowie für BHKW und größere Kesselanlagen zum anderen entwickelt (s.a. Frage 10).

Antworten auf die Anfrage von Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz „Energie-Contracting der Stadtwerke“



Entwicklung des Anlagenbestands seit 2005 bis heute

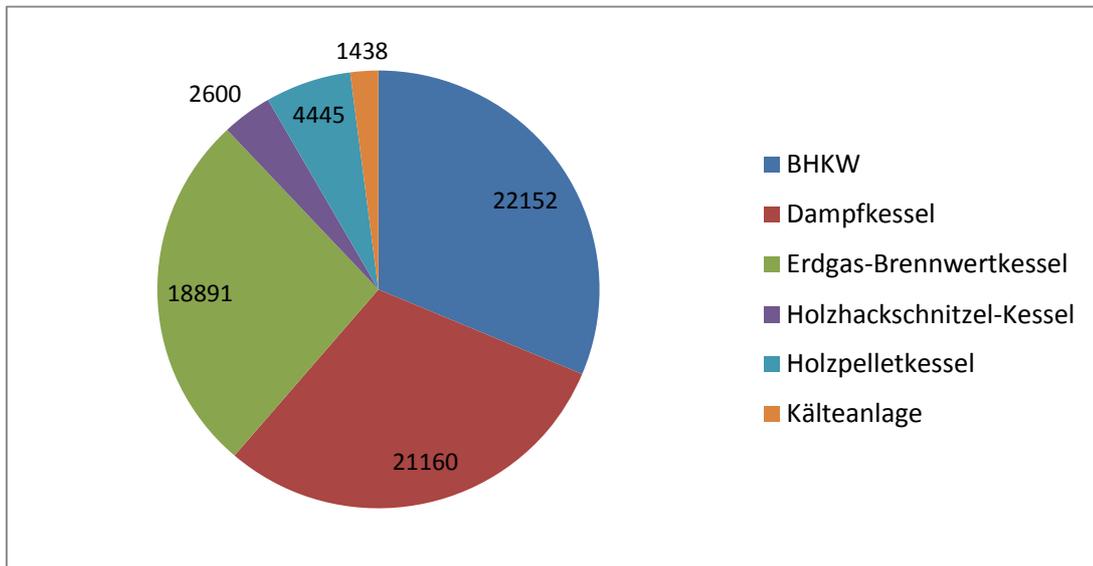
- › Die Neuaufstellung führte vor allem im Bereich der Erdgas-Wärme-Services zügig zu Erfolgen; seit 2010 konnte der jährliche Zuwachs an Anlagen um jeweils 50 Prozent gesteigert werden. Bei den BHKW und den Großkesselanlagen zeigte sich erwartungsgemäß eine längere Vorlaufzeit, bis sich die Marketingeffekte einstellten. Das hat verschiedene Gründe: Zum einen ist der Markt kleiner als beim Erdgas-Wärme-Service, zum anderen sind die zu tätigen Investitionen höher und führen zu längerwierigen Entscheidungsprozessen bei den Kunden. Doch auch hier konnten in den vergangenen Monaten deutliche Fortschritte erzielt werden, Beispiele aus den vergangenen Monaten sind die neue Kooperation mit dem Wohnbauunternehmen Tröndle in St. Leon, die Neuakquisition einer Eigentümergemeinschaft im Neckargemünder Wiesenbachtal sowie die Verlängerung einer Betriebsführung in der Gemeinde Aglasterhausen im August 2013.



Anlagen pro Kundengruppe

- › Insgesamt betreut der Erdgas-Wärme-Service zurzeit 105 Anlagen, hinzukommen 14 BHKW-Anlagen und 13 Groß-Kesselanlagen im weiteren Geschäftsfeld Wärme-Services. Die Verteilung der Anlagen auf Kundengruppen sowie auf die eingesetzten Techniken ist in den folgenden Abbildungen dargestellt.

Antworten auf die Anfrage von Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz „Energie-Contracting der Stadtwerke“



Anlagenleistung (kWth) verteilt auf Anlagenart und Brennstoffeinsatz

4. Welchen Anteil haben sie heute an der Zahl der Kunden und am Umsatz in den verschiedenen Sparten?

Der Umsatz in diesem Geschäftsfeld beläuft sich auf 4,6 Millionen Euro und bildet somit über ein Drittel des Umsatzes der Stadtwerke Heidelberg Umwelt (12,5 Millionen Euro) ab.

Die Anzahl der Kunden liegt bei:

- › Erdgas-Wärme-Service: 105 Anlagen
- › BHKW-Anlagen: 14
- › Groß-Kesselanlagen: 13.

5. Welche Einsparung an Primärenergie wird mit diesen Verträgen im Vergleich zur Situation bei Vertragsabschluss erreicht?

- › Da überwiegend alte Ölkessel durch neue moderne Gas-Brennwertkessel ersetzt werden, ergibt sich eine durchschnittliche Reduzierung des Primärenergieverbrauchs um ca. 20 Prozent.
- › Im Jahre 2012 wurden 50,2 Millionen Kilowattstunde Gas eingesetzt. Das bedeutet eine Einsparung an Primärenergie von ca. 10 Millionen Kilowattstunden sowie eine CO₂-Reduzierung von 6000 Tonnen pro Jahr im Vergleich zur Situation vor Vertragsabschluss.

6. Über welche Zeiträume werden die Verträge abgeschlossen?

In der Regel über zehn Jahre, manchmal auch über 15 Jahre.

Antworten auf die Anfrage von Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz „Energie-Contracting der Stadtwerke“

7. Welche Schwierigkeiten haben sich beim Abschluss der Verträge und im weiteren Verlauf mit Kunden ergeben?

Nach Vertragsabschluss gibt es selten Schwierigkeiten mit Kunden. Allerdings haben sich im rechtlichen und wirtschaftlichen Umfeld einige Rahmenbedingungen geändert, die die Akquisition von Wärmelieferungsgeschäfte im Mietwohnungsbestand erschweren. Dazu gehört insbesondere das neue Mietrechtsänderungsgesetz, vom 1. Mai 2013, durch das die Investitionen für die Umstellung auf ein Contracting nicht mehr auf die Mieter umgelegt werden können. Darüber hinaus schreibt die Wärmelieferungsverordnung vom 1. Juli 2013 den Vermietern vor, nachzuweisen, dass die Heizkosten für den Kunden nicht höher werden. Dieser Nachweis ist physikalisch schwierig zu erbringen und nur mit hohem kommunikativem Aufwand zu vermitteln – denn die jeweilige Wetterlage im Jahresverlauf spielt eine große Rolle beim Heizenergieverbrauch und bestimmt dabei maßgeblich die Werte, die dem Mieter über seine Jahresabrechnung mitgeteilt werden; Basis für den Nachweis sind aber Normwerte.

Insgesamt wirken sich der bürokratische Aufwand und die Nachweispflicht abschreckend auf die Investoren aus.

8. Was geschieht bei Vertragsende? Neuer Vertragsabschluss, Auslaufen des Vertrages, Übernahme des Aggregats / der Einrichtung durch den Kunden?

Alle genannten Varianten sind in der Praxis vertreten. Selbstverständlich liegt es jedoch im Interesse der Stadtwerke Heidelberg Umwelt, auch nach Vertragsende weiterhin Dienstleistungen für den Kunden anzubieten. Die enge und gute Kundenbetreuung während der Vertragslaufzeit sowie die laufende Akquisition sind daher zentralen Aufgaben im Geschäftsfeld Wärme-Services.

9. Wie haben sich die Verträge finanziell auf die SWH ausgewirkt?

Siehe Antwort Frage 4: Der Umsatz durch das Geschäftsfeld beträgt über ein Drittel des Umsatzes der gesamten Gesellschaft. Die finanzielle Seite ist aber nur einer der wirtschaftlichen Effekte, die für die Stadtwerke Heidelberg bei diesem Geschäftsfeld relevant sind: Die Kundenbindung sowie die Imageeffekte sind monetär nicht direkt bewertbar, zahlen sich aber insgesamt positiv auf den wirtschaftlichen Erfolg der Stadtwerke Heidelberg aus.

10. Welche Maßnahmen ergreifen die Stadtwerke, um die Zahl dieser Verträge zur Energieeinsparung zu vergrößern?

- › Das Geschäftsfeld Wärme-Services wurde als wichtiger Baustein der Energiekonzeption 2020 in den vergangenen drei Jahren neu strukturiert und ausgebaut (s.a. Frage 3).
- › Begleitend wurde die Kommunikation für die Produktsegmente neu aufgestellt; es wurden neue, zielgruppenorientierte Broschüren entwickelt und die Website des Unternehmens in diesem Geschäftsfeld neu entwickelt. Darüber hinaus fand im Jahr 2011 ein Stadtwerke Heidelberg-Forum zum Geschäftsfeld Wärme-Services statt – eine Dialogplattform für alle relevanten regionalen Akteure in diesem Themenfeld.

Antworten auf die Anfrage von Stadtrat Dr. Weiler-Lorentz „Energie-Contracting der Stadtwerke“

- › Im Bereich des Erdgas-Wärme-Services haben sich vor allem die intensivierten Anzeigen- und Pressekampagnen in Tages-, Wirtschafts- und Fachzeitschriften als erfolgreich erwiesen.
- › Im Bereich der BHKW und Großanlagen wurden, basierend auf eine Wettbewerber- und Kundenpotenzialanalyse, zielgruppenspezifische Aquisitionsstrategien entwickelt. Ergebnis dieser Analyse war, dass sich die Stadtwerke Heidelberg Umwelt auf eine mittlere Anlagengröße spezialisiert haben. Schwerpunkte lagen im ersten Schritt bei Kommunen, im weiteren Verlauf im Bereich der Gebäudewirtschaft und -verwaltung. Der wichtigste Zugang in diesem Anlagensegment ist die Direkt-Ansprache. Darüber hinaus werden Bestands- und potenzielle Neukunden in diesem Bereich gezielt zu Veranstaltungen des Unternehmens eingeladen, um den Vertrauensaufbau und die Kundenbindung zu fördern.
- › Beispiele für Anzeigenschaltungen und redaktionelle Beiträge 2012 und 2013 in folgenden Printmedien: „Der Facility Manager“, „Der Gemeinderat“, „IHK Rhein-Neckar“, „ECONO Rhein-Neckar“, „Rhein-Neckar-Zeitung“, „Haus und Grund“, „Nussbaum Medien Gesamtausgabe Rhein-Neckar“, „DW Die Wohnungswirtschaft“, „Immobilienwirtschaft“, „Umwelt direkt“ und „Regional Journal“. Wert der Anzeigen: ca. 30 T€ in 2013 und ca. 48 T€ in 2012.

11. Welche neuen Bereiche sind in Angriff genommen worden / sind geplant?

- › Die Stadtwerke Heidelberg Umwelt beteiligen sich an der Trianel-Initiative „Virtuelles Kraftwerk mit Brennstoffzellen“, mit dem ein wichtiger Schritt in Richtung Smart Grid und damit zu einer intelligenten Steuerung unserer Energiesysteme geleistet wird – eine Voraussetzung für das Gelingen der Energiewende.
- › Außerdem sind die Stadtwerke Heidelberg Umwelt Mitglied in der Arbeitsgruppe Mini-BHKW der Aachener Stadtwerke-Kooperation TRIANEL, und bereiten derzeit gemeinsam mit den Stadtwerken Heidelberg Energie die Einführung eines Mini-BHKW für Privathaushalte: Mit dieser Hocheffizienztechnik können Hausbesitzer selbst zum Wärme- und Stromerzeuger werden und einen Beitrag zu Energiewende leisten.