

UNTERNEHMEN & MÄRKTE

Lokale Kooperationen als Impulsgeber
Wie die Stadtwerke Karlsruhe mit Hilfe der Gründerszene und lokaler Forschungsinstitute neue Geschäftsfelder besetzt haben. 23

»Qualitätsdiskussion ist dringend notwendig«

Wärmemarkt Niedrige CO₂-Emissionen und ein tiefer Primärenergiefaktor erhalten einen Preis. Die Dortmunder Energie- und Wasserversorgung hat ein Produkt entwickelt, das die Qualität der Wärme in den Mittelpunkt stellt. Damit können bereits heute die Klimaschutzziele 2050 realisiert werden

Juliane Hauskrecht und Immo Drobnik, Berlin

Die zweite Halbzeit der Energiewende wird auf dem Wärmemarkt entschieden. Während Deutschland dank des EEG bei der Dekarbonisierung der Stromdarbietung große Fortschritte macht, hinkt der Wärmemarkt hinterher. Deutschland verfehlt seine Ziele sowohl im Wärmesektor als auch in der Mobilität.

Die Bundesregierung hat im nationalen Klimaschutzplan 2050 erstmals sektorale Emissionsminderungsziele für 2030 festgelegt. In den kommenden elf Jahren müssen die Emissionen im Gebäudebereich um bis zu 50 Mio. Tonnen CO₂ pro Jahr reduziert werden.

Die eindeutige Formulierung der klimapolitischen Ziele in Form der CO₂-Minderung für den Wärmemarkt erleichtert Eigentümern und Vermietern die Wahl der Mittel. Die CO₂-Fracht



Die CO₂-Fracht wird zur relevanten Währung für Projektentwickler.

der Wärmelieferung und korrespondierende CO₂-Vermeidungskosten werden angesichts der hohen Anforderungen an Nachhaltigkeit im Gebäudesektor in den kommenden Jahren zu einer relevanten »Währung« für Projektentwickler und Bauherren, aber auch für die Eigentümer von Bestandsgebäuden. Forderungen nach einer CO₂-Abgabe für alle Sektoren, die nicht dem Emissionshandel unterliegen, werden immer lauter.

Sozialer Sprengstoff | Bisher tun wir uns in Deutschland mit Ordnungsrecht im Bestand oder Steuern auf Emissionen schwer. Steigende Kaltmieten durch energetische Sanierung und steigende Wärmepreise durch hohe Wärmequalität bergen sozialen Sprengstoff, den wir fürchten. Die Zeit ist reif für eine Qualitäts- und Preisdiskussion der Wärmelieferung. Und diese ist dringend notwendig, wenn wir es mit dem Klimaschutz im Wärmemarkt ernst meinen.

Natürlich muss Klimaschutz in Bestandsgebäuden sozialverträglich umgesetzt werden. Die Frage einer fairen Lastenteilung ist unabhängig von der Diskussion um Wärmequalität zu führen. Solange das Kostenneutralitätsgebot der Wärmelieferung (556c BGB) ohne Berücksichtigung von Qualitätsaspekten erfüllt werden muss, findet teurere Wärmeversorgung



Heizungsanlagen auf dem Prüfstand: Der Wärmesektor spielt eine Schlüsselrolle bei der Erreichung der deutschen Klimaziele.

Bild: © Kamdy/stock.adobe.com

Kunde wählt zwischen fünf Wärmequalitäten

Diese unterscheiden sich im CO₂-Ausstoß und im PE-Faktor



mit höherer Qualität und geringeren Emissionen nicht statt. Moderne Wärmeversorgung ist technologiegetrieben. Diese Komplexität

und die zunehmende sektorübergreifende Vernetzung führen zu Intransparenz. Bisher fehlte über den reinen Preis der Wärmelieferung hi-

naus ein objektiver Bewertungsmaßstab. Wärmelieferung ist nicht gleich Wärmelieferung. Jede Technologiekombination der Wärmedarbietung in Verbindung mit dem eingesetzten Energieträger hat eine individuelle Wärmequalität. Verallgemeinert steigen mit einer hohen Qualität der Wärmelieferung, ausgedrückt durch niedrige Emissionen und einen niedrigen Primärenergie(PE)-Faktor, die Wärmegestehungskosten. Die Qualität der Wärmelieferung kann monetär bewertet werden. CO₂-Vermeidung hat einen Preis.

Auch in Dortmund braucht die Wärmewende mehr Dynamik. Angestoßen vom Sanierungsbedarf eines ineffizienten Fernwärmesystems aus den 50er Jahren in einer hochverdichteten Innenstadt musste die Dortmunder Energie- und Wasserversorgung (DEW21) ganz neue Wärmelösungen suchen. Es galt, das marode Dampfnetz mit hohen Vor- und Rücklauftemperaturen durch ein Heißwassernetz zu ersetzen und zugleich die fossil dominierte Erzeugung mit einem mittelmäßigen PE-Faktor und hohen CO₂-Emis-

sionen zu erneuern. Auch die dezentralen Lösungen des Unternehmens wollte DEW21 unter Klimagesichtspunkten vertrieblieh neu justieren und wettbewerbsfähig aufstellen.

Zentrale und dezentrale Lösungen | Die Antwort von DEW21 auf die Herausforderung Wärmewende in Dortmund umfasst intelligente, ganzheitliche Wärmelösungen für die Smart City von morgen. Zusammen mit Nymoen Strategieberatung (nsb) aus Berlin hat das Unternehmen »Echte Wärme« entwickelt. Das Produkt fasst zentrale und dezentrale Wärmelösungen zusammen.

Mit einem neuen Heißwassernetz werden Verteilverluste minimiert, Vor- und Rücklauftemperaturen an Kundenbedürfnisse angepasst und zugleich neue, emissionsfreie Wärmequellen erschlossen. Durch eine erweiterte Anbindung der KG Deutsche Gasrührwerke GmbH & Co. an das neue Fernwärmesystem der Stadt kann industrielle Abwärme in großem Umfang in die Wärmeversorgung eingebunden werden. Sie wird zum Herzstück der urbanen Wärmewende in Dortmund und macht die Fernwärme besonders nachhaltig und zugleich preiswert.

Abwärme senkt PE-Faktor deutlich | Für die Realisierung der neuen Fernwärmelösung investiert das Unternehmen in den kommenden Jahren mehr als 100 Mio. Euro. Ein Aufwand, der sich lohnt; der PE-Faktor sinkt auf unter 0,45, die CO₂-Emissionen reduzieren sich auf unter 80 g/kWh Wärme. »Echte Wärme ideal« ist überall dort verfügbar, wo das neue Heißwassernetz bereits liegt, das Dampfnetz ersetzt oder ein neuer Anschluss an das Fernwärmesystem errichtet wird. Qualität und Preis von »Echte Wärme ideal« sind zertifiziert und transparent; ihr Bezug ist ganz einfach.

Smart soll die Wärmelieferung überall in Dortmund sein, auch dort, wo keine Wärmenetze liegen. DEW21 hat das Konzept einer einfachen, sicheren und transparenten Wärmelieferung auf die dezentrale Versorgung übertragen. Kunden wählen ihre individuelle Produktqualität (Grad der Nachhaltigkeit) und den Servicegrad. Möglich wird dies durch zehnjährige Contractingverträge, bei denen diverse Heiztechniken zum Einsatz kommen. Beim Tarif »klassik« beispielsweise wird ein Brennkessel installiert, der PE-Faktor liegt bei 1,23. Bei der umweltfreundlichsten Variante »exklusiv« kommt regenerative Kombitechnik zum Einsatz, der PE-Faktor liegt hier bei 0,3.

Juliane Hauskrecht und Immo Drobnik sind Mitglieder der Geschäftsführung der Nymoen Strategieberatung mit Sitz in Berlin.

»DIES IST DER RICHTIGE ANSATZ, UM DYNAMIK IN DIE WÄRMEWENDE ZU BRINGEN«

Frau Heim, was ist der Grundgedanke hinter der neuen Lösung »Echte Wärme« und wie funktioniert diese?

»Echte Wärme« denkt das Produkt Wärmelieferung gänzlich neu und kundenorientiert. Moderne Wärmelösungen sind häufig technisch komplex. Gleichzeitig muss eine Vielzahl an rechtlichen Rahmenbedingungen eingehalten werden. Die alte Welt der Wärmeproduktgestaltung holt die Kunden nicht ab und berücksichtigt die Wärmequalität/CO₂-Fracht nur unzureichend.

Und was machen Sie jetzt anders?

DEW21 versteht sich als Wärmewende-Dienstleister. Aus diesem Anspruch heraus haben wir mit »Echte Wärme« eine Produktlinie entwickelt, die die Bedürfnisse des Kunden in den Mittelpunkt stellt. »Echte Wärme« ist ein Rundum-Sorglos-Paket. Der Kunde wählt nur noch die Qualität der Wärme und wir kümmern uns um den Rest: Auswahl der geeigneten Technologie, Planung, Finanzierung, Bau, Betrieb, Brennstofflogistik, Abrechnung, Wärmelieferung, Nachhaltigkeitsbilanzierung sowie weitere Mehrwertdienstleistungen. Alle Kunden in Dortmund haben die Möglichkeit, die Wärmequalität ihrer Wahl geliefert zu bekommen. Dabei verstehen wir unter Qualität die Höhe des Primärenergiefaktors und die CO₂-Fracht in g pro kWh. Somit können auf Wunsch die Klimaschutzziele 2050 schon heu-

te realisiert werden. Kunden in Reichweite des Dortmunder Fernwärmesystems profitieren darüber hinaus vom attraktiven Preis-Leistungsverhältnis der neuen Dortmunder Fernwärme.

Wie groß ist das Vertriebspotenzial?

»Echte Wärme« umfasst sowohl die leitungsgebundene Versorgung mit Fernwärme als auch die dezentralen Wärmeerzeugungsanlagen. Theoretisch ist also jedes Gebäude geeignet, lediglich die Technologiewahl hängt von den örtlichen Gegebenheiten ab. Besonders interessant sind natürlich die Gebiete mit Verdichtungspotenzial für unsere neue Fernwärme sowie neu entstehende Quartiere. Dortmund ist eine dynamische Stadt und die Nachfrage nach intelligenten und nachhaltigen Wärmelösungen wächst stetig. DEW21 ist seit langem erfolgreich im Contractingmarkt aktiv und baut daher auf die große Erfahrung bei der Ansprache potenzieller Wärmekunden. Wir rechnen mit Neuanschlüssen im zweistelligen MW-Bereich pro Jahr.

Die neue Produktlinie revolutioniert den Wärmevertrieb, heißt es – inwiefern?

Der Kunde braucht im Prinzip nur noch eine einzige Entscheidung treffen: welche der fünf Qualitätsstufen im Rahmen der Wärmeversorgung realisiert werden soll. Der Rest wird von DEW21 erledigt. Durch die Standardisierung des Vertriebsprozesses, der

Angebotslegung sowie der starken Vereinfachung des benötigten Vertragswerks ist der Vertrieb besser skalierbar und die jeweiligen Wertversprechen für die Kunden klar formuliert. Mit der Qualitätsstufe »smart+« werden schon heute die Klimaschutzziele 2025

»Echte Wärme ist eines der innovativsten Wärmeprodukte in Deutschland.«



Heike Heim
Vorsitzende der Geschäftsführung DEW21

erreicht. Mit der Qualitätsstufe »exklusiv« sogar schon die Ziele des klimaneutralen Gebäudebestandes 2050. Im Vertriebsgespräch

kann transparent aufgezeigt werden, welche Preisgestaltung mit den verschiedenen Qualitätsstufen einhergehen. So kann der Kunde zum ersten Mal transparent sehen, was ihn die Umsetzung der eigenen Energiewende in einem spezifischen Fall kosten würde.

Was waren die kniffligsten Punkte bei der Produktentwicklung?

Die Erarbeitung belastbarer Kalkulationsgrundlagen für die unterschiedlichen Größenklassen und Wärmequalitäten war eine sehr große Herausforderung. Ein weiterer kniffliger Punkt war die Schlankeitskur für das notwendige Vertragswerk. Wir wollten einen möglichst einfachen und transparenten Vertrag mit möglichst wenigen Anlagen erstellen, der die gleiche Rechtssicherheit für Kunden und DEW21 bietet. Hier trafen dann die alte AVB-Fernwärme-Verordnungs-Welt und modernes Produktdesign aufeinander.

Welchen Beitrag kann die Bepreisung der Wärmequalitäten für die Wärmewende in Deutschland leisten?

Wir sind fest davon überzeugt, dass der Ansatz von »Echte Wärme«, Nachhaltigkeit und Preistransparenz miteinander zu verbinden, der richtige Weg ist, um Dynamik in die Wärmewende zu bringen. Die Kunden können reflektieren, ob sie sich das leisten können, wollen oder – wie im Neubau – müssen.

Wie fällt die bisherige Resonanz in Dortmund, speziell in der Wohnungswirtschaft, aus?

»Echte Wärme« findet viel Anklang. Insbesondere die Wohnungswirtschaft befasst sich täglich mit den Herausforderungen der Energiewende. Ein optimales Zusammenspiel von innovativer Wärmeversorgung und effizienter Gebäudehülle ist der Schlüssel zum Erfolg. Insofern bedient »Echte Wärme« hier einen konkreten Bedarf. Es darf aber natürlich nicht unterschätzt werden, dass ein so disruptives Produkt auch seine Zeit benötigt, bis es im Alltag angekommen ist und umgesetzt wird.

Wie groß ist das Interesse aus der Kommunalwirtschaft und der übrigen Energiebranche?

Die bisherigen Feedbacks sind durch die Bank weg positiv. »Echte Wärme« ist sicherlich ein der konsequentesten und innovativsten Wärmeprodukte in Deutschland. Der Wärmemarkt ist außerdem einer der Bereiche, in dem kommunaler Klimaschutz echten Handlungsspielraum hat und Wirkkraft entfalten kann. Es herrscht natürlich aber auch Skepsis, ob die Kunden denn überhaupt Interesse an der Wärmequalität haben und nicht automatisch die günstigste Qualitätsstufe wählen. Hier wird die Zukunft zeigen, ob wir mit unseren Einschätzungen richtig lagen.

Die Fragen stellte Hans-Peter Hoeren