

Energieeffizienz als Geschäftsfeld



Dr. Bernd Schürmann
Leiter Energiepolitik und Nachhaltigkeit
Energie Baden-Württemberg AG
18. September 2014

EnBW plant mit deutlichem Wachstum bei Dienstleistungen im Bereich Energieeffizienz

Übersicht Strategie EnBW 2020



Erzeugung und Handel

Adjusted EBITDA in Mio. EUR

Erneuerbare Energien

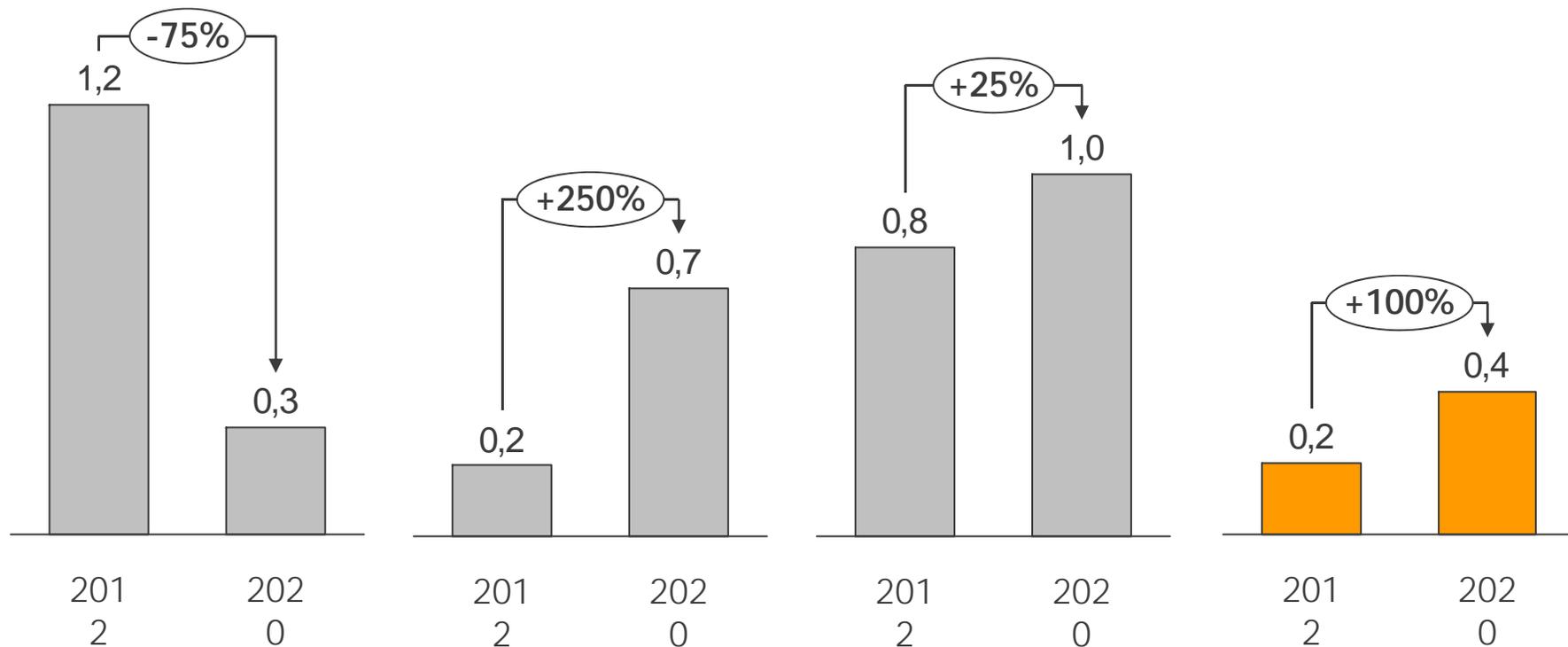
Adjusted EBITDA in Mio. EUR

Netze

Adjusted EBITDA in Mio. EUR

Vertrieb/DLA

Adjusted EBITDA in Mio. EUR



Adjusted EBITDA 2020 bei ~ 2,5 Mrd. EUR, davon ~ 40% aus strategischer Neuausrichtung bei deutlich verbessertem Geschäftsrisikoprofil und damit geringeren Kapitalkosten

EnBW-Strategie „Nah am Kunden“ – Systemkompetenz als Energieversorger nutzen



heute

morgen

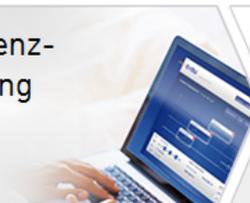
übermorgen

Effizient und innovativ Energiesystemkompetenz in dezentrale vertriebliche Produkte übersetzen

EnBW Netzwerk
Energieeffizienz



EnEffCo® Energieeffizienz-
controlling zur Ermittlung
und Bewertung von
Einsparpotentialen



Energielogistik-Beratung,
Dezentrales
Portfoliomanagement

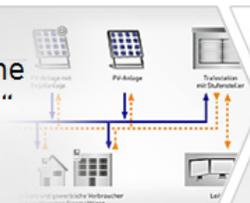
2

Wachsender Systemkomplexität mit netznahen Dienstleistungen begegnen

Stadt Gondelsheim:
Modernisierung der
Straßenbeleuchtung



Technologie und Systeme
„Einspeisemanagement“
für dritte Netzbetreiber



Innovative Netzkonzepte,
Intelligente Netzkomponenten
(regelbarer Ortsnetztrafo)

Energie Know-How für Smart Home Produkte und nachhaltige Mobilitätskonzepte einsetzen

Verkauf intelligenter
Stromzähler mit
Software und App



Ganzheitliche Energie-
management Anwendungen,
Eigenverbrauchs-Optimierer
für EE-Betreiber



Intelligente Hausvernetzung,
Heizungs- und Lichtsteuerung

3

EnBW als Effizienzmanager und –moderator im Energiedienstleistungsmarkt

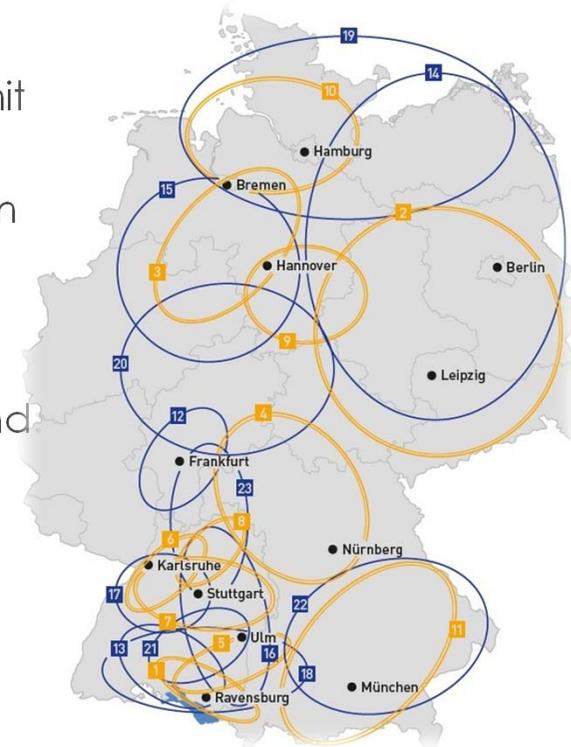


Beispiele im B2C-Geschäft

- › Bundesweit rund 68.000 intelligente Zähler installiert (EnBW und Yello)
- › Über 11.000 Thermografie-Checks in BaWü durchgeführt
- › 8.000 Gebäude-Checks und 2.500 Gebäude-Analysen in Baden-Württemberg durchgeführt
- › 500 verkaufte EnBW E-Bikes

Beispiele im B2B-Geschäft

- › 2006 hat EnBW die Idee der Netzwerke Energie-effizienz mit 11 Unternehmen
- › Über 270 Unternehmen haben mittlerweile an einem der 28 Netzwerke teilgenommen
- › Bisher erzielte Ergebnisse der Netzwerke sind beeindruckend
 - › Einsparung ~300 Mio. kWh/p.a. (entspricht 14.500 Haushalten)
 - › Energiekosten um ~20 Mio. €/p.a. verringert
 - › Mehr als 1.000 Effizienzsteigerungsmaßnahmen umgesetzt



Netzwerke:
= abgeschlossen
laufend

Nationaler Aktionsplan Energieeffizienz (NAPEE) für Abbau von Markthürden nutzen

Beispiele von Barrieren im Markt



Contracting



- › Ungleichbehandlung Contracting und Eigenbetriebsanlagen bei **EEG-Umlage**:
 - › Teilbefreiung für Strom aus eigenerrichteter KWK-Anlage
 - › Volle Belastung bei Anlagenbetrieb durch Contractor



Mietrecht

- › Keine volle Umlage Contracting-Rate auf Mieter jenseits reiner Energielieferung (z.B. Kapitalkosten Neuanlage, Wartung)
- › Contracting für Mehrfamilienhäuser dadurch meistens unwirtschaftlich



Energieberatung

- › U.a. für Energieversorger kein direkter Zugang zum Kunden über Energieberatung, da Beratung nicht als unabhängig angesehen
- › Kunde kann Fördermittel für Beratungskosten nur in Anspruch nehmen, wenn er eine **unabhängige Energieberatung** in Anspruch nimmt

Die Energiewende wird nur gelingen mit einer intelligenten Effizienzpolitik

Stärkung des Wettbewerbs, Fokussierung auf Wärme



- › Fortführung und Weiterentwicklung der Energieeffizienzpolitik: Das EU-Einsparziel ist am besten und am effizientesten durch politische Maßnahmen zu erreichen
- › Die Verpflichtung von EVUs, die Verbrauchssenkung ihrer Kunden zu verantworten, ist nicht geeignet, die Einsparpotenziale effizient und effektiv zu heben



- › Offene Einsparpotenziale sind gezielt zu adressieren
- › Wichtig ist dabei die differenzierte Betrachtung in den verschiedenen Sektoren; Einsparpotenziale bestehen in den Sektoren an unterschiedlichen Stellen und müssen abhängig vom Sektor durch unterschiedliche Instrumente gehoben werden



- › Schwerpunkt auf Wärme setzen
- › Die größten Einsparpotenziale liegen im Wärmebereich
- › Eine nennenswerte Senkung des Energieverbrauchs wird nur gelingen, wenn der ordnungs-politische Fokus auf den Wärmesektor gelegt wird



- › Stärkung eines Ideen- und Kostenwettbewerbs
- › Beseitigung von Investitions- und Markthemmnissen zur Stärkung des Energiedienstleistungsmarktes

Agora-Studie: Energieeffizienz als Geschäftsmodell

Kernaussagen

- › Aktivitätsniveau wirksam erhöhen durch verschiedene Programmarten
- › Strom:
 - › Standardprogramme („Förderung der Förderung“)
 - › Geschlossene Ausschreibungen
 - › Innovationsausschreibungen
- › Wärme:
 - › Weiterführung und Aufstockung bisheriger Programme im Wärmebereich
 - › Ausweitung der Stromausschreibungen auf Wärme möglich
- › Finanzierung Stromeffizienzmaßnahmen durch Weiterentwicklung KWK-Umlage zur Effizienzumlage
- › Ausbau weiterer strategischer Maßnahmen



Positiv

- + Spartenübergreifender Ansatz, verschiedene Ausschreibungen unter Berücksichtigung unterschiedlicher Hemmnisse
- + Aufteilung Wärme und Strom einerseits nachvollziehbar
- + Kompatibilität mit bestehenden Förderprogrammen; Aufstockung von Förderprogrammen
- + Innovationsausschreibung: Förderung der Suche nach neuen Methoden, Effizienz-potenziale zu heben
- + Weiterentwicklung von strategischen Maßnahmen

Negativ

- Wärme wird angesichts des Einsparpotenzials vernachlässigt
- Insgesamt komplexer Ansatz mit erheblichem Implementierungsaufwand und ggf. hohen Kosten
- Generell bei Ausschreibungsverfahren Designrisiken und ggf. hoher Nachbesserungsbedarf

Agora legt einen markt- und chancenorientierten Vorschlag zur Umsetzung der Energie-effizienzrichtlinie und zur Schaffung eines wettbewerbsorientierten Geschäftsumfelds vor.

Vielen Dank!



EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Energiepolitik und Nachhaltigkeit

Dr. Bernd Schürmann
Durlacher Allee 93
76131 Karlsruhe