

# 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

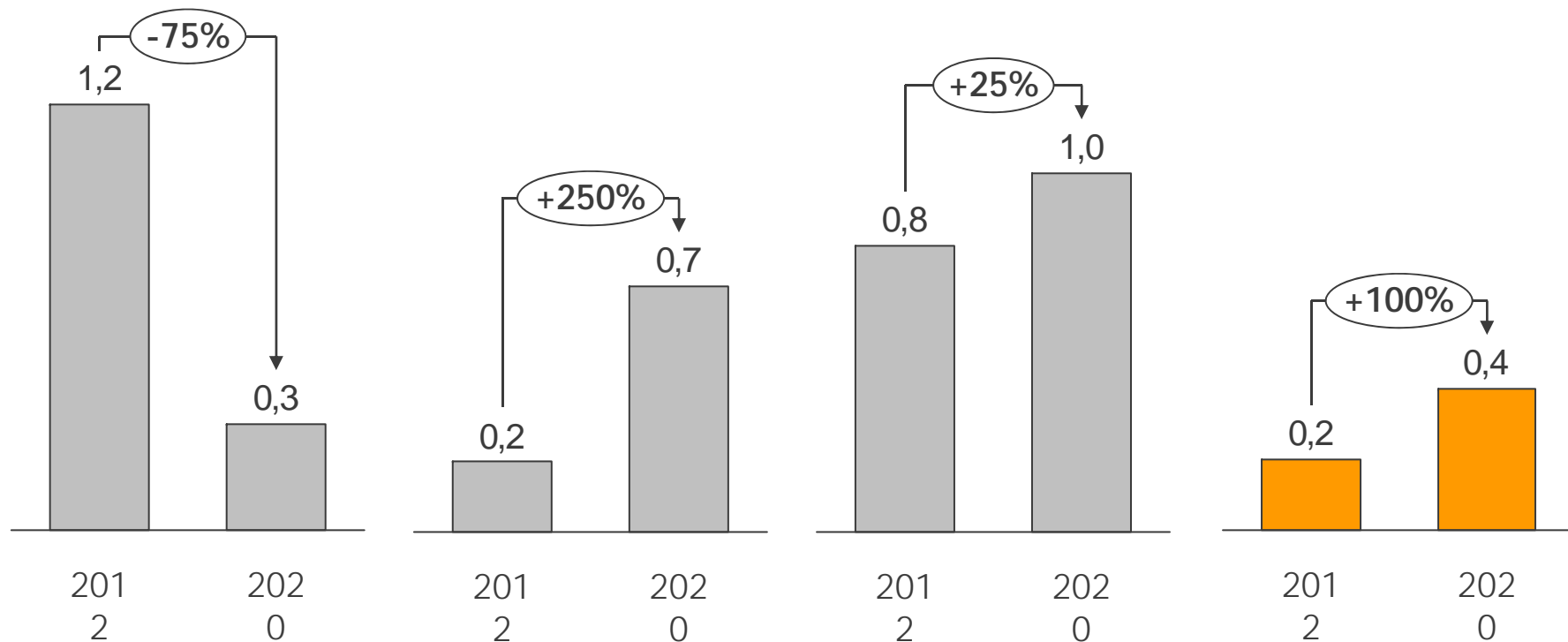
Adjusted EBITDA in Mio. EUR

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

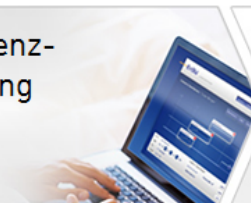
übermorgen

## 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

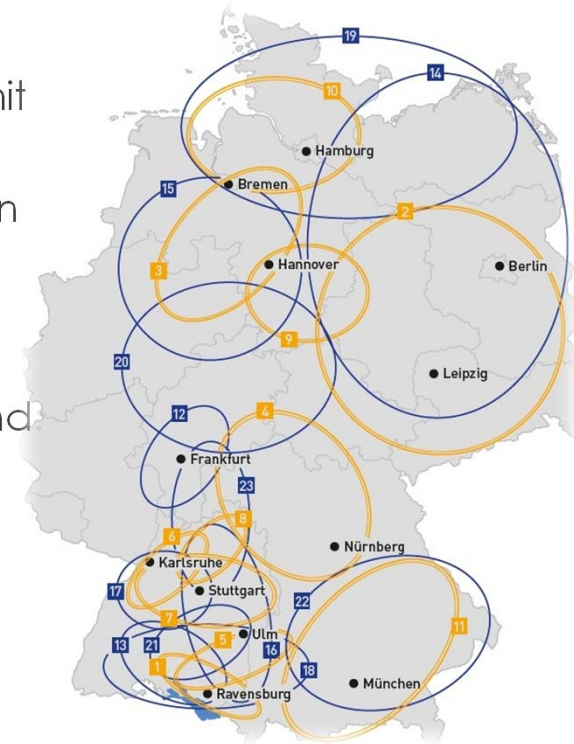


## Beispiele im B2C-Geschäft

- › 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