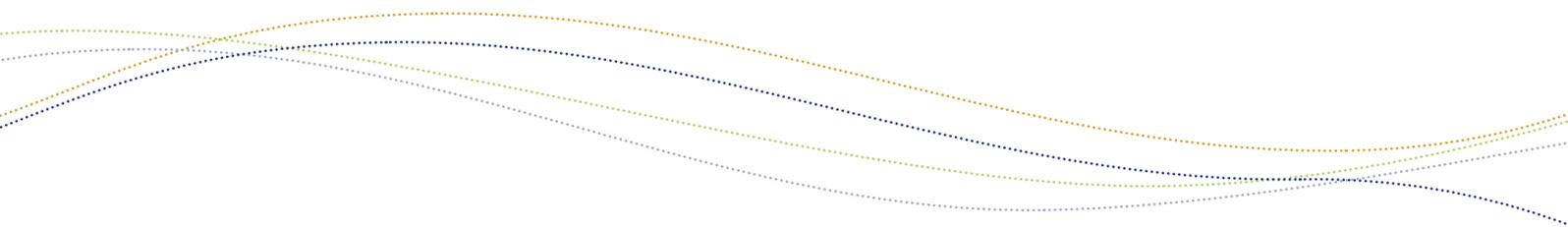


Kennzahlen

Jahresabschluss (in Mio. EUR, gerundet)	2013	2012	Veränderung in %
Eigenkapital	34,1	32,0	6,6
Anlagevermögen	72,5	76,1	-4,7
Umlaufvermögen	51,7	68,5	-24,5
Umsatzerlöse	860,4	937,2	-8,2
davon Dienstleistungserlöse	9,0	9,5	-5,3
Jahresüberschuss	2,8	3,4	-17,7
Wertpapieranlagen	71,6	74,9	-4,4
Kurzfristige Verbindlichkeiten	96,0	113,8	-15,6
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-4,5	24,1	-118,7
Bestand Finanzmittelfonds	4,0	5,8	-31,0
Eigenkapitalrentabilität (in %)	8,0	10,7	-24,8
Gesellschafter	55	55	0
Absatzmengen Strom (in TWh)	12,7	12,9	-1,6
Absatzmengen Gas (in TWh)	19,7	19,1	3,1
Mitarbeiter (jeweils zum 31. Dezember)*	75	63	19
davon weiblich (in %, gerundet)	34,7	33,3	4,2

* ohne Praktikanten und Aushilfen, einschließlich Geschäftsführer

Aus Gründen der besseren Lesbarkeit verwenden wir im gesamten Bericht für beide Geschlechter nur die männliche Sprachform.



Inhalt

Rückblick 2013

Das war 2013: Der Aufsichtsrat schaut zurück	Seite 6
Networking am Neckar: Der Vortag unserer Gesellschafterversammlung	Seite 10

Ausblick und Vision

Wohin geht die Reise? Interview mit den Geschäftsführern	Seite 12
Unsere Produktentwicklung: Hier entstehen die Dienstleistungen der Zukunft	Seite 16

Fokus SüdWestStrom

Energie verbindet: Unsere Gesellschafter auf einen Blick	Seite 18
Willkommen im Pool: Die Geschichte von SüdWestStrom	Seite 20
Das sind wir: Gemeinsam – unabhängig – stark!	Seite 23
Unsere Dienstleistungen: Für jede Anforderung die beste Lösung	Seite 24

Erfolgsgeschichten

Portfoliomanagement: Gemeinschaftlich Energie beschaffen	Seite 26
Energiewirtschaftliche Beratung: Der maßgeschneiderte Einstieg in den Stromvertrieb	Seite 30
Marktprozesse: Neue Dienstleistung entlastet Netzbetreiber	Seite 34
Preisorientiertes Lastmanagement: Intelligente Fahrweise für Erzeuger und Verbraucher	Seite 38
Windpark Suckow: Projektentwicklung mit voller Windkraft	Seite 42

Mitarbeiter

Familie hoch im Kurs: Interview mit EDM-Mitarbeiter Martin Weiß	Seite 47
Gesundheit im Fokus: Interview mit Sekretärin Katja Schmid	Seite 49
Geschäfts- und Aufgabenbereiche	Seite 51

Jahresabschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2013	Seite 52
Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013	Seite 54
Lagebericht zum Geschäftsjahr 2013	Seite 55

Impressum

Seite 63

**„Zusammenhalten und doch
unabhängig bleiben –
das hat uns auch 2013 viele
Erfolgserebnisse beschert.“**



Stefan Kleck,
Aufsichtsratsvorsitzender

Das war 2013: Der Aufsichtsrat schaut zurück

Sie halten den ersten Geschäftsbericht der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH (SüdWestStrom) seit zehn Jahren in Händen. Im Jahr des 15-jährigen Jubiläums von SüdWestStrom wollen wir den Gesellschaftern, Kunden und Partnern unsere Stadtwerke-Kooperation ausführlich vorstellen. Wer steckt hinter SüdWestStrom? Was waren wichtige Ereignisse im Geschäftsjahr 2013? Welche Neuerungen gab es? Auch in den nächsten Jahren möchten wir Sie mit Geschäftsberichten über die Arbeit von SüdWestStrom informieren.

Wir sind stolz darauf, was SüdWestStrom im zurückliegenden Geschäftsjahr alles erreicht hat:

Im Januar speiste der Windpark in Suckow zum ersten Mal Strom ins Netz ein, im März waren schließlich alle Anlagen am Netz. Die endgültige Abnahme des Windparks erfolgte im November. Weitere Informationen zu diesem Projekt finden Sie auf den Seiten 42–45.

Unter dem Motto „Die Energiewirtschaft von morgen mitgestalten“ präsentierte sich das Unternehmen im Februar auf der europäischen Leitmesse der Energie- und Wasserwirtschaft „E-world energy & water 2013“ in Essen. An dem SüdWestStrom-Messestand trafen sich Kunden, Gesellschafter und Kenner der Branche, um sich bei einem Cocktail oder Kaffee über neue Produkte, Dienstleistungen und aktuelle Energiethemen auszutauschen.

Im letzten Jahr traten 14 neue Mitarbeiter ihre Arbeit bei SüdWestStrom an. Ende 2013 waren es insgesamt 75 Mitarbeiter. Da das Gebäude bei den Stadtwerken Tübingen zu klein geworden war, mietete SüdWestStrom in einem zweiten Gebäude in Tübingen-Derendingen weitere Büros an.

In unserer Strategiesitzung im April steckten wir uns zum Ziel, das Kerngeschäft der Strom- und Gasbeschaffung über die Portfolio-Pools sowie Vertrieb und Öffentlichkeitsarbeit zu intensivieren. Bereits im Herbst haben wir deshalb den Vertrieb ausgebaut. Gleichzeitig wurden die Abteilungen Öffentlichkeitsarbeit und Vertrieb zusammengelegt. Dieser Geschäftsbericht ist auch ein Resultat der verstärkten Aktivitäten in diesem Bereich.

Im Energiedatenmanagement wird seit April die Abrechnung und Vergütung von EEG- und KWK-Anlagen als separates Modul für Verteilnetzbetreiber angeboten. Dieser Prozess ist für Stadtwerke besonders aufwändig, da sie sowohl die Vergütung der Anlagenbetreiber als auch die Abrechnung mit den Übertragungsnetzbetreibern übernehmen müssen. Auf den Seiten 34–37 erfahren Sie, wie SüdWestStrom seinen Kunden diese komplexen Aufgaben abnimmt. ▶



Januar



Erste Einspeisung einer Anlage
des Windparks Suckow

Februar



SüdWestStrom auf der
E-world energy & water 2013

März



Einspeisung aller Anlagen
des Windparks Suckow

April



Strategiesitzung des Aufsichtsrats
Neue Dienstleistung: Abrechnung
und Vergütung von EEG-/KWK-Anlagen

Ende Juni verließ Bettina Morlok das Unternehmen. Sie hat in den sechs Jahren als Geschäftsführerin dazu beigetragen, dass SüdWestStrom heute zu den großen und erfolgreichen Stadtwerke-Kooperationen in Deutschland gehört. Wir danken Frau Morlok an dieser Stelle für ihr großes Engagement.

**Seit 2013 bietet SüdWestStrom
erstmals grenzübergreifende
Beschaffung.**

Ein weiterer Meilenstein des Jahres 2013 war der Eintritt in den österreichischen Gasmarkt. Im Oktober wurde SüdWestStrom für Tirol und Vorarlberg Bilanzgruppenverantwortlicher. Damit können Stadtwerke über SüdWestStrom in diesen beiden Marktgebieten Erdgas vertreiben. Energieversorger etwa, die Gewerbekunden mit einem Filialnetz in Deutschland und Österreich haben, können ihre Kunden nun auch dort beliefern. SüdWestStrom bietet seinen Kunden somit erstmals die grenzübergreifende Beschaffung über den Portfolio-Pool.

Im November wurde der Dienstleistungsbereich um die Energiewirtschaftliche Beratung ausgeweitet. Dafür wurde eine eigene Abteilung gegründet, die Stadtwerke und Kommunen bei der Beschaffung von Strom und Gas sowie im Vertrieb berät. Unter anderem unterstützte ein Team von SüdWestStrom die Berliner Wasserbetriebe bei der Gründung der Stadtwerke Berlin. Die bisherige Unterstützung reichte von der Investitionsplanung bis hin zur Beratung bei der strategischen Ausrichtung und bei der Analyse der vorhandenen Infrastruktur. Ende 2013 hatte SüdWestStrom bereits drei Kunden in der Energiewirtschaftlichen Beratung und plant, diesen Bereich weiter auszubauen. Auf den Seiten 30–33 erfahren Sie mehr über diese Dienstleistung.

Ende des Jahres erwarb die Stadtwerke-Kooperation ein neues Windparkportfolio. Dieses besteht aus zwei Windparks in Niedersachsen mit einer Leistung von insgesamt 11,5 MW. Bereits im Dezember 2011 waren dort die Windenergieanlagen in Betrieb gegangen, die wirtschaftlich zum 1. Juli in den Besitz von SüdWestStrom wechselten. Im Jahr 2013 speisten sie rund 24 Millionen kWh Strom ins Netz ein. Ein Großteil der Anteile an dem Portfolio soll 2015 an interessierte Stadtwerke verkauft werden.

Der Aufsichtsrat wurde während des Geschäftsjahres durch die Geschäftsführung laufend unterrichtet und hat die Entwicklung des Unternehmens in zwei Sitzungen und einer Strategierunde aktiv begleitet. Wir danken Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler sowie allen Mitarbeitern für das große Engagement im letzten Jahr.

Mai



Juni



Bettina Morlok verlässt SüdWestStrom.

Juli



Gesellschafterversammlung
mit Rahmenprogramm

August



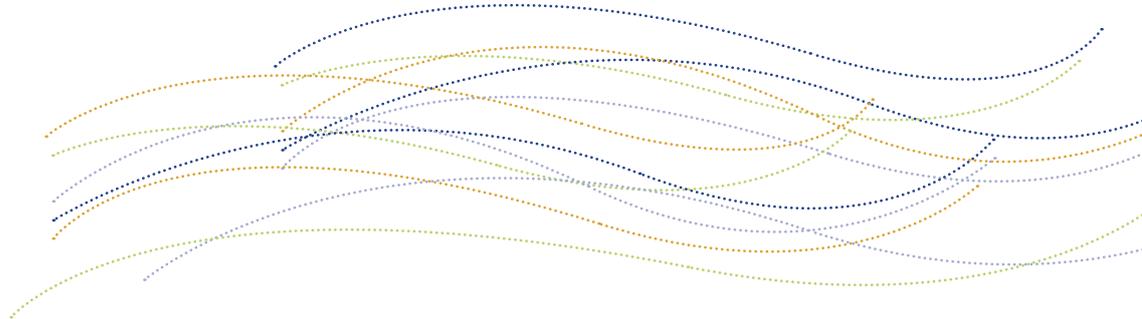


Beim Lesen des Geschäftsberichts wünschen wir Ihnen viele interessante Erkenntnisse und Einblicke. Gerne können Sie Fragen, Kritik und Anregungen zum Geschäftsbericht und Wünsche für die folgenden Jahre an uns richten.

Aufsichtsrat der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH im Juni 2014, von links nach rechts: Günther Garbe, Stadtwerke Altensteig, Dieter Brünner, Stadtwerke Heidenheim AG, Dr. Achim Kötzle, Stadtwerke Tübingen GmbH, Stefan Kleck, Stadtwerke Bretten GmbH, Rainer Schuler, Stadtwerke Freudenstadt GmbH & Co. KG, Jürgen Meeh, Stadtwerke Mühlacker GmbH, Dr. Karl Peter Hoffmann, Stadtwerke Sindelfingen GmbH, Andreas Seufer, Stadtwerke Schorndorf GmbH; nicht abgebildet: Klaus Eder, STADTWERK AM SEE GmbH & Co. KG, Dr. Andreas Thiel-Böhm, Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG, Johannes van Bergen, Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH

Bretten, im Juli 2014


Stefan Kleck
Vorsitzender des Aufsichtsrats



September



Oktober



Eintritt in den österreichischen Gasmarkt

November



Neue Dienstleistung: Energiewirtschaftliche Beratung, Beratung der Berliner Wasserbetriebe
Erwerb des Windparks Donstorf
Abnahme des Windparks Suckow

Dezember



Weihnachtsaktion: SüdWestStrom spendet für den Sozialfonds des STADTWERKS AM SEE und die Special Olympics Schwimmgruppe in der Region Hochrhein.

Networking am Neckar: Der Vortag unserer Gesellschafterversammlung

„Wohin geht die Reise?“ Unter diesem Motto stand der Austausch zwischen SüdWestStrom-Gesellschaftern und Vertretern der Landespolitik am 8. Juli 2013 in Tübingen. Themen waren politische Rahmenbedingungen, zukünftige Entwicklungen und erfolgversprechende Wege in der Energiebranche. Im historischen Museumsgebäude eröffnete Tübingens Oberbürgermeister Boris Palmer den politischen Nachmittag. Anschließend referierte Franz Untersteller, Minister für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft des Landes Baden-Württemberg, zum Thema „Energiewende im Ländle – wie stehen wir aktuell und wo steuern wir hin?“

Neben einem Ausbau der erneuerbaren Energien – insbesondere der Windenergie – nannte Untersteller die Versorgungssicherheit und eine Anpassung der Energie-Infrastruktur als wichtige Ziele der Energiepolitik des Landes. Dabei gehe es zum einen um den zeitlichen und räumlichen Lastausgleich durch flexible Gaskraftwerke, geeignete Stromspeicher, neue Geschäftsmodelle zur Laststeuerung und einen bedarfsgerechten, zügigen Netzausbau. Zum anderen müsse ein neues Strommarktmodell finanzielle Anreize für notwendige Investitionen in fossile Kraftwerke oder andere Kapazitäten schaffen.

Danach diskutierten die anwesenden Stadtwerke-Geschäftsführer mit Minister Untersteller und den energiepolitischen Sprechern der Landtagsfraktionen Paul Nemeth (CDU), Johannes Stober (SPD) und Andreas Glück (FDP/DVP) über die Rolle und die Zukunft der kommunalen Energieversorger in Baden-Württemberg.

Nach dem politischen Teil brachen die Gesellschafter bei strahlendem Sonnenschein zu einem Spaziergang durch die Altstadt auf. Im Schloss Hohentübingen erlebten sie eine lebendige und anschauliche Führung durch die Räume des Schlosses und des Museums.

Sommer-Barbecue, Jazzmusik, Abendsonne und entspannte Gespräche

Zum Ausklang der Veranstaltung durfte eine Stocherkahnfahrt auf dem Neckar natürlich nicht fehlen. Am Ausstiegspunkt „Casino am Neckar“ erwartete die Teilnehmer ein köstliches Sommer-Barbecue und eine gut gelaunte Jazzband. Bei Musik, Abendsonne und entspannten Gesprächen ging der Vorabend der Gesellschafterversammlung langsam zu Ende. Während die Musiker sich mit einer eigenen Version von „Guten Abend, gut' Nacht“ verabschiedeten, genossen alle anderen noch eine Weile die laue Sommernacht.



Die Neckartown Jazz Band
beim Sommer-Barbecue



Viktor Franchini,
Kaufmännischer Betriebs-
leiter der Gemeindewerke
Krauchenwies, verdeutlicht
die Anliegen kommunaler
Energieversorger.



Auf dem Stocherkahn



Minister
Franz Untersteller (rechts)
im Gespräch



Lebendige Führung
auf Schloss Hohentübingen



Energiepolitische
Sprecher der Fraktionen
(von links nach rechts:
Johannes Stober, SPD,
Paul Nemeth, CDU,
Andreas Glück, FDP/DVP)



„Gemeinsam sicher ans Ziel
kommen und dabei mehr
erreichen – für uns ist das die
natürlichste Sache der Welt.“

Christian Köhler,
Geschäftsführer

Daniel-Klaus Henne,
Geschäftsführer

Wohin geht die Reise? Interview mit den Geschäftsführern

In einer gemeinsamen Strategiesitzung im April 2013 stimmten Aufsichtsrat und Geschäftsführung den Rahmen für die zukünftige Entwicklung von SüdWestStrom ab. Im Interview erklären die beiden Geschäftsführer Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler, welche zentralen Ziele in der Strategie festgehalten wurden, wie sie die Ziele erreichen wollen und was dies für das Unternehmen konkret bedeutet.

Was möchten Sie als Geschäftsführer in den kommenden Jahren auf jeden Fall erreichen?

Henne: In unserer Strategie haben wir festgelegt, dass wir *der* Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke sein wollen – für optimierte Energiebeschaffung und Marktprozesse. Das ist sozusagen die Überschrift der gesamten Strategie. Wenn also ein Stadtwerke-Geschäftsführer in diesen Bereichen vor einer Herausforderung steht, sollte ihm als Erstes der Gedanke kommen: „Wäre interessant, was die in Tübingen dazu sagen!“

Vor allem möchten wir für Stadtwerke Konzepte entwickeln, die nachhaltig und ökologisch wertvoll sind, die CO₂ reduzieren und dennoch wirtschaftlich sind. Ganz konkret kann dies durch Erzeugungs- und Lastmanagement gelingen. Der Ausbau erneuerbarer Energien bleibt für uns ebenfalls ein Thema, mit Schwerpunkt auf der Onshore-Windkraft.

Köhler: Neben der Weiterentwicklung unserer Dienstleistungen fokussieren wir uns natürlich darauf, dass unsere Geschäftsfelder auch wirtschaftlich erfolgreich sind. Allerdings wollen wir keine Ergebnisoptimierung bei SüdWestStrom, sondern Vorteile für unsere Gesellschafter und Kunden generieren. Unsere soliden Finanzen, die sich auch im aktuellen Jahresabschluss zeigen, sollen erhalten und ausgebaut werden – nicht als Selbstzweck, sondern um unser hervorragendes Banken-Rating und die damit verbundenen günstigen Finanzierungsbedingungen für unsere Pools zu sichern. Das gelingt, wenn wir auch in den kommenden Jahren solide Ergebnisse erwirtschaften.

Vertriebsseitig ist es unser Ziel, bei den Stadtwerken vor Ort prä-senter zu sein. Sie sollen erfahren, was bei uns läuft, und wir möchten gleichzeitig erfahren, welche Themen die Stadtwerke beschäftigen. Dadurch wollen wir unsere Kunden und Gesellschafter stärker an uns binden, aber auch neue Partner gewinnen. ▶

Inwiefern werden sich die SüdWestStrom-Produkte verändern?

Henne: Unser Produktschwerpunkt hat sich schon in den letzten Jahren verlagert: Wir bieten nicht mehr allein die Energiebeschaffung über unsere Portfolio-Pools, sondern sind auch ein sehr starker Dienstleister für den Netzbereich. Zahlreiche unserer Kunden haben Bedarf an weiteren Dienstleistungen angemeldet, kurzfristig und mittelfristig. Relevante Themen sind für sie die EEG- oder Netzentgeltabrechnung oder die Bilanzierung. Schon jetzt ist das Energiedatenmanagement unsere personell am stärksten aufgestellte Abteilung – mit großem Wachstumspotenzial.

Was unser Pool-Modell angeht: Auch hier wird es Umstellungen geben, besonders bei der Strombeschaffung. Wir bewegen uns weg von einem starren Portfolio- und Strukturierungsmodell zu etwas sehr Dynamischem. Immer mehr werden wir kurzfristige meteorologische Daten oder Marktimpulse in die Portfolios der Stadtwerke einbeziehen. Die strategisch angestrebte Flexibilität, die aus dem Erzeugungs- und Lastmanagement resultiert, werden wir gemeinsam mit den Stadtwerken vermarkten.

Wie abhängig ist das Geschäftsmodell von SüdWestStrom von der Entwicklung gesetzlicher Rahmenbedingungen?

Henne: Die Finanzmarktregulierung hat eine große Tragweite für SüdWestStrom und für die Stadtwerke. Gleiches gilt für die energiewirtschaftlichen Regularien – seien es nun GeLi Gas, GABI Gas, GPKE oder die Prozesse der MaBiS.

Als abhängig würde ich uns trotzdem nicht bezeichnen. Schließlich sind diese Rahmenbedingungen auch ein Treiber unserer Aktivitäten: Wir erhöhen die Chancen für unsere Stadtwerke und nutzen Skaleneffekte, indem wir hochkomplexe und aufwändige Themen gemeinsam angehen. Themen mit großen Risiken können wir gebündelt so strukturieren, dass die einzelnen Stadtwerke damit individuell besser umgehen und gestärkt am Markt auftreten können. Auch in Verbänden und politischen Diskussionen sind wir mittlerweile sehr aktiv. Für die kleinen und mittleren Stadtwerke, die als Einzelne vielleicht eine zu leise Stimme haben, machen wir uns als Kooperation stark. Wir engagieren uns sowohl in der GEODE als auch in den Lenkungsausschüssen und Arbeitsgruppen von BDEW und VKU.



Welche Veränderungen erwarten die Mitarbeiter von SüdWestStrom?

Köhler: In den Bereichen, in denen wir am stärksten wachsen, werden wir wohl auch die meisten Veränderungen erleben. Im gesamten Unternehmen werden wir laufend unsere Prozesse durchleuchten und schauen, wo wir noch besser und effizienter werden können. Die Vernetzung unter den Mitarbeitern und die interdisziplinäre Zusammenarbeit über die Abteilungsgrenzen hinweg werden immer stärker in den Fokus rücken. Auch unsere Beschäftigtenzahl ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Wir verteilen uns aktuell auf zwei Bürostandorte. Früher konnten wir viele Angelegenheiten gemeinsam bei einem Stück Pizza klären, das geht nun nicht mehr so einfach. Jetzt planen wir ein neues Gebäude für alle.

Allgemein müssen wir schauen, wie wir für unsere Mitarbeiter attraktive Arbeitsbedingungen gestalten. Wir haben gute Fachleute und brauchen zukünftig sicherlich noch mehr. Um dem bereits spürbaren Fachkräftemangel zu begegnen, haben wir unser Fortbildungsangebot deutlich ausgebaut und werden unsere Attraktivität als Arbeitgeber weiter stärken.

In wenigen Sätzen: Wie sieht für Sie die Zukunft von SüdWestStrom aus?

Köhler: Der Markt bietet hervorragende Chancen. Die Herausforderungen sind zwar groß, aber wir sind gut aufgestellt. Wir haben das Know-how an Bord, sind gut verankert bei unseren Kunden und am Markt. Dieses Know-how müssen wir laufend weiterentwickeln. Dafür schaffen wir die notwendigen Voraussetzungen. Wir wollen gemeinsam mit unseren Stadtwerken wachsen.

Unsere Produktentwicklung: Hier entstehen die Dienstleistungen der Zukunft

Im Jahr 2012 wurde unsere Abteilung Produktentwicklung ins Leben gerufen. Drei Mitarbeiter beschäftigen sich seitdem vorwiegend mit den Anforderungen, die die Energiewende an Stadtwerke stellt. So wachsen und reifen nach und nach die Ideen für neue SüdWestStrom-Dienstleistungen und innovative Stadtwerke-Geschäftsfelder.

Die Chance für Stadtwerke

Der Anteil regenerativer Energien an der Stromerzeugung nimmt stetig zu. Das Leistungsangebot dieser Energieträger schwankt stark – sowohl im Tages- als auch im Wochen- und Jahresverlauf. Die Leistungsprognosen sind meist ungenau, besonders für Windkraft und Photovoltaik. Netzbetreiber und Lieferanten sind deshalb immer mehr auf Speichermöglichkeiten, Lastmanagement und Leistungsreserven angewiesen. Auf diese Weise können sie Leistungsschwankungen im Netz ausgleichen und eigene Anlagen optimiert nach Preissignalen fahren. Für Stadtwerke als lokale Betreiber von Anlagen, die Strom erzeugen oder Strom verbrauchen, öffnet sich ein neuer Markt: Viele der Anlagen sind zeitlich flexibel einsetzbar. Eine gezielte Fahrweise trägt zum Ausgleich zwischen Stromverbrauch und -erzeugung bei. Die Stadtwerke nutzen die damit einhergehenden finanziellen Vorteile für sich und unterstützen gleichzeitig die Integration erneuerbarer Energien ins Energiesystem durch hocheffiziente Nutzung von Überschuss-Strom.

Seit 2013 kooperieren wir auf diesem Gebiet mit AVAT Automation, einem Unternehmen, das sich auf Automatisierungs- und Leittechnik für dezentrale Energiesysteme spezialisiert hat. Vier innovative Geschäftsmodelle bieten den Stadtwerken nun die Möglichkeit, mit ihren Anlagen in den neuen Markt einzusteigen:

Die EEG-Box

Für EEG-Anlagen von Stadtwerken haben wir eine vielseitig einsetzbare Steuerung entwickelt – die EEG-Box. Mit dieser softwarebasierten Steuerung können Anlagen bei Bedarf aus der Ferne abgeschaltet werden. Die EEG-Box erfüllt dabei sowohl die Anforderungen des Netzbetreibers zur Netzstabilisierung als auch die der Reservevermarktung durch den Bilanzkreisverantwortlichen (BKV). Sie wird über einen Zentralserver bedient. Über einen eigenen Online-Zugang können Netzbetreiber, BKV und Anlagenbetreiber auf ein und dieselbe Infrastruktur zugreifen. Dieses Mandantenmodell erspart den Stadtwerken aufwändige und teure Zusatzinstallationen. In der Direktvermarktung erhalten die fernsteuerbaren Anlagen zudem eine höhere Managementprämie. Die Abrechnung der EEG-Anlagen kann automatisiert über SüdWestStrom erfolgen.

Schaltbare Anlagen

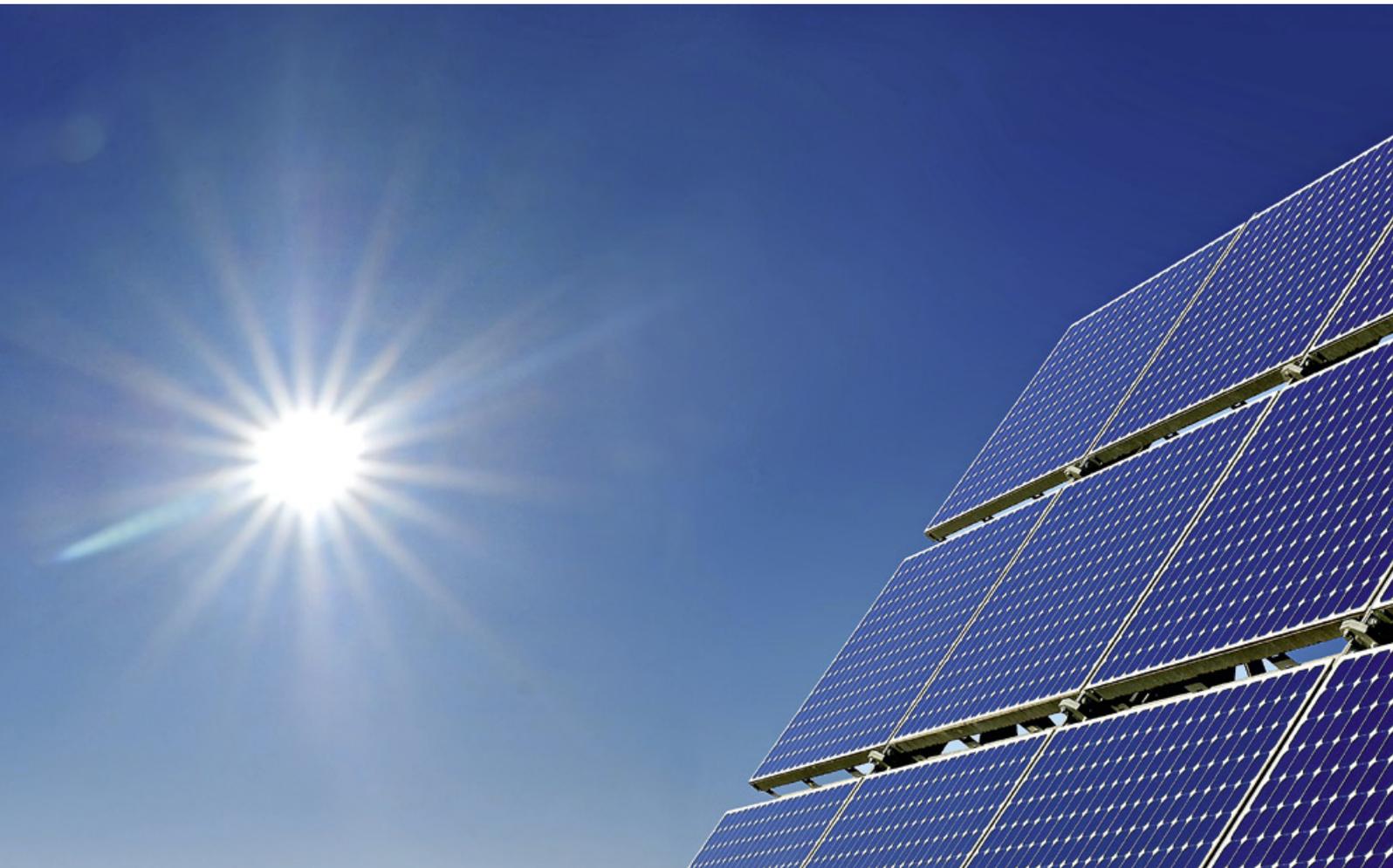
Ähnlich wie für EEG-Anlagen kann es auch für andere Anlagen sinnvoll sein, gezielt ab- oder zugeschaltet zu werden. Was das Leistungsangebot im Netz anbelangt, hat das Abschalten eines Verbrauchers den gleichen Effekt wie das Zuschalten einer Erzeugungsanlage. Beide Wege können als Leistungsreserve vermarktet werden. Durch eine fernsteuerbare Schaltung von SüdWestStrom können Stadtwerke ganz einfach davon profitieren.

Preisorientiertes Lastmanagement

Das Preisorientierte Lastmanagement hat zum Ziel, elektrische Verbraucher und Stromerzeuger, die sich im Besitz von Stadtwerken befinden, zu bündeln und flexibel zu steuern. Für die notwendige Flexibilität einer Anlage sorgt ein Speicherelement, etwa ein Wärmespeicher oder Wasserhochbehälter. Die Einsatzzeiten der Anlagen werden dann anhand der Börsen-Stundenpreise wirtschaftlich optimiert. Dies übernimmt ein von SüdWestStrom entwickeltes Optimierungssystem.

Virtueller Stromspeicher

In der Wärmeversorgung der Stadtwerke können Strom verbrauchende Aggregate mit Stromerzeugern zu einem Virtuellen Stromspeicher kombiniert werden. In einer Anlage werden zum Beispiel eine Wärmepumpe, ein Durchlauferhitzer und ein Blockheizkraftwerk zusammengefasst. Ähnlich wie beim Preisorientierten Lastmanagement werden die Aggregate nach Spotmarktpreisen optimiert. Ein Stromspeicher-Effekt wird dann erreicht, wenn die Wärme – je nach den Anforderungen des Stromnetzes – alternativ durch Stromeinsatz oder Stromerzeugung bereitgestellt werden kann.



Energie verbindet: Unsere Gesellschafter auf einen Blick



Gebr. Heinzelmann GmbH & Co. KG
Elektrizitätswerk





Willkommen im Pool: Die Geschichte von SüdWestStrom

Eine Stadtwerke-Kooperation entsteht

Als der Strommarkt Ende der 1990er Jahre liberalisiert wurde, hatten viele kleine und mittlere Stadtwerke Bedenken: Würden sie in der Beschaffung gegenüber den großen Energieversorgern konkurrenzfähig bleiben? Wie sollten sie ihren Kunden attraktive Preise bieten ohne eigenen Zugang zum Großhandelsmarkt?

Aus dieser Not heraus beschlossen mehrere Stadtwerke aus Baden-Württemberg, sich miteinander zu vernetzen. Ihr Ziel war es, über eine Beschaffungsplattform – den Strom-Portfolio-Pool – ihre Strommengen zusammenzulegen. Die gebündelten Mengen wollten sie günstig am Großhandelsmarkt beschaffen. Auch die Bedarfsprognose, die Strukturierung am Vortag der Lieferung sowie die Bilanzkreisführung sollte „der Pool“ übernehmen. Die entstehenden Kosten sollten gerecht auf die Pool-Mitglieder umgelegt werden – auch die Gewinne.

Die Unternehmensidee von SüdWestStrom war geboren.



Die Universitätsstadt Tübingen ist Standort von SüdWestStrom.

Am 3. Februar 1999 gründeten 30 baden-württembergische Stadtwerke die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH, kurz SüdWestStrom. Der Firmensitz von SüdWestStrom wurde bei einem der Gründungsgesellschafter – den Stadtwerken Tübingen – angesiedelt.

Die ersten Kapitel einer Erfolgsgeschichte

Zu Beginn war SüdWestStrom ein kleines Unternehmen mit nur einer festen Mitarbeiterin. Dass das Geschäftsmodell vielversprechend war, zeigte sich jedoch schon in den ersten Jahren nach der Gründung. Die Kundenzahlen von SüdWestStrom wuchsen stetig. Mit ihnen stiegen die Strommengen im Portfolio-Pool und auch die Zahl der Mitarbeiter. Im Jahr **2005** beschäftigte SüdWestStrom bereits neun Personen und wickelte 4,5 TWh Strom über den Pool ab. Im Jahr **2007** wurde der Gasmarkt liberalisiert. SüdWestStrom beschloss, die Erfahrung aus der Stromwirtschaft zu nutzen und ins Gasgeschäft einzusteigen. Schon im ersten Gaswirtschaftsjahr 2007/2008 liefen über den neuen Portfolio-Pool Gasmengen in Höhe von 7 TWh. ▶



Der Firmensitz von SüdWestStrom befindet sich in einem Gebäude der Stadtwerke Tübingen.

Gleichzeitig wurde klar, dass sich viele Stadtwerke mit den regulatorischen Anforderungen schwer taten. Es fehlte nicht nur an Fachpersonal, sondern auch an entsprechender Software. **2008** begann SüdWestStrom deshalb, für einige Kunden die Marktkommunikation und das damit verbundene Energiedatenmanagement (EDM) zu übernehmen – unter anderem für die Prozesse im Lieferantenwechsel.

Mit der Festlegung zum Grundmodell für Ausgleichsleistungen und Bilanzierungsregeln im Gassektor, kurz GABi Gas, kamen **2009** auf die Energiewirtschaft und auf SüdWestStrom zahlreiche neue Aufgaben zu. Im gleichen Jahr überschritt SüdWestStrom die Schwelle von 25 Mitarbeitern. Mit jedem Jahr stiegen die Absatzmengen in den Portfolio-Pools. Mehr als 10 TWh Strom und 15 TWh Erdgas wurden im Jahr **2010** über die beiden Plattformen von SüdWestStrom beschafft.

Da auch der Strommarkt zunehmend reguliert wurde – etwa durch die MaBIS (Marktregeln für die Durchführung der Bilanzkreisabrechnung Strom) im Jahr **2011** – weitete SüdWestStrom die EDM-Dienstleistungen für Stadtwerke auf diesen Bereich aus. Heute nutzen etwa 40 Gasvertriebe, 20 Stromvertriebe, 30 Gasnetzbetreiber und zehn Stromnetzbetreiber unsere EDM-Dienstleistungen. Das Zeitalter der erneuerbaren Energien brachte und bringt weitere Herausforderungen für Stadtwerke mit sich. Seit **2012** widmet sich unsere Abteilung Produktentwicklung der Nutzung von Stadtwerke-Anlagen für Preisorientiertes Lastmanagement und Virtuelle Stromspeicher. Diese sollen dazu beitragen, die schwankende Stromversorgung aus erneuerbaren Quellen abzufedern.

Im Jahr **2013** realisierte SüdWestStrom einen Stadtwerke-Windpark auf dem Boden der Gemeinde Suckow in Mecklenburg-Vorpommern. Mit neuen Dienstleistungen zur Abrechnung von EEG- und KWK-Anlagen unterstützen wir unsere Kunden zudem bei der Umsetzung der Energiewende vor Ort. Ende 2013 zählte unsere Kooperation 55 Gesellschafter und 75 Mitarbeiter.

Das sind wir: Gemeinsam – unabhängig – stark!

SüdWestStrom ist **der unabhängige Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke in Deutschland.**

In einem breiten Netzwerk von etwa 200 Energieversorgern sind wir ein verlässlicher Partner auf Augenhöhe. SüdWestStrom ist keine auf Gewinnmaximierung ausgerichtete Gesellschaft, sondern ein genossenschaftlich orientierter Zusammenschluss von Stadtwerken für Stadtwerke. Unseren Kunden und Gesellschaftern bieten wir die Sicherheit und das Know-how einer großen Gemeinschaft – bei größtmöglicher Flexibilität.

Dies erreichen wir nicht zuletzt durch unser Modell der Energiebeschaffung, das unseren Kunden den Einkauf von kleinsten Mengen zu Börsenkonditionen ermöglicht. Mit unserem Energiedatenmanagement unterstützen wir Stadtwerke bei komplexen Marktprozessen. Dabei liefern wir unseren Kunden effiziente Dienstleistungen zu fairen Preisen.

Der Schlüssel zu unserem Erfolg sind die Kompetenzen unserer Mitarbeiter. Eine gesunde Mischung aus Professionalität und Praxisnähe hilft uns dabei, schnell auf Veränderungen zu reagieren. Wir finden für unsere Kunden und Gesellschafter stets eine möglichst einfache und passende Lösung. Unsere Arbeit ist deshalb geprägt vom laufenden Know-how-Transfer zwischen unseren Mitarbeitern und den Ansprechpartnern bei unseren Kunden.

Unsere Partner

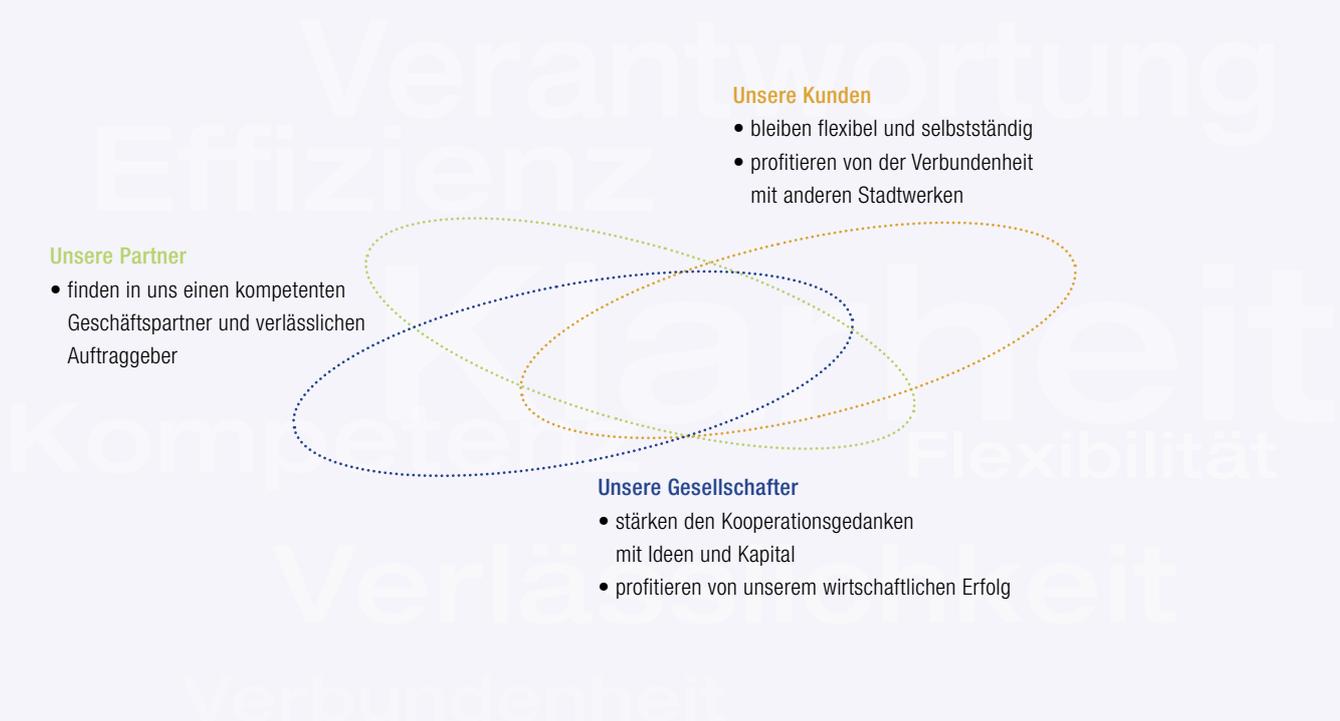
- finden in uns einen kompetenten Geschäftspartner und verlässlichen Auftraggeber

Unsere Kunden

- bleiben flexibel und selbstständig
- profitieren von der Verbundenheit mit anderen Stadtwerken

Unsere Gesellschafter

- stärken den Kooperationsgedanken mit Ideen und Kapital
- profitieren von unserem wirtschaftlichen Erfolg



Unsere Dienstleistungen: Für jede Anforderung die beste Lösung

Unsere Kunden sind meist kleine und mittlere Stadtwerke, die als kommunale Energieversorger eine oder mehrere Marktrollen einnehmen:

- Sie sind Lieferanten, die mit Energiemengen handeln.
- Sie sind Netzbetreiber, die Leitungen und Infrastruktur für die Energieversorgung zur Verfügung stellen.
- Außerdem sind sie oft Kraftwerksbetreiber, die selbst Strom erzeugen.

Deshalb haben wir ein breites Produktportfolio zusammengestellt, das den unterschiedlichen Bedürfnissen und Perspektiven unserer Kunden gerecht wird. Unsere Dienstleistungen werden von uns laufend an die aktuellen Anforderungen des Marktes angepasst und erweitert. Wir bieten unseren Kunden:

Energiebeschaffung über unsere Portfolio-Pools

Mit der Einrichtung eines eigenen Portfolios beteiligen sich Stadtwerke-Vertriebe an unseren großen Portfolio-Pools für Strom und Gas. Über die Beschaffungsplattformen der Pools können sie sehr flexibel selbst kleine Mengen zu Großhandelskonditionen beschaffen – im Idealfall immer synchron zum Verkauf an ihre Endkunden.

Im Zuge der Energiebelieferung übernehmen wir für die Stadtwerke die Strukturierung am Vortag und die Bilanzkreisführung. Durch die Bündelung der Portfolios von etwa 150 Energieversorgern im Bereich Strom und etwa 80 Energieversorgern im Bereich Gas minimieren sich die Prognoserisiken jeweils für den gesamten Portfolio-Pool.

EDM für Stadtwerke-Vertriebe

Wir übernehmen das Prozess- und Energiedatenmanagement, kurz EDM, für mehr als 40 Stadtwerke-Vertriebe – von den Wechselprozessen bis zur Ermittlung der Vertriebslast.

Seit der Liberalisierung der Energiemärkte können Kunden ihren Strom- oder Gasanbieter frei wählen. Will ein Endkunde den Lieferanten wechseln, sind dafür komplexe Kommunikationsprozesse notwendig.

EDM für Stadtwerke-Netzbetreiber

Die Aufgaben der Stadtwerke-Netzbetreiber erledigen wir zentralisiert und regulierungskonform. Dabei können unsere Kunden auf zahlreiche modulare Dienstleistungen zurückgreifen oder den Netzmandanten komplett auslagern.

Bereits zum Zeitpunkt der Umsetzung der GABi Gas am 1. Oktober 2008 war SüdWestStrom einer der ersten Dienstleister, der alle Aufgaben örtlicher Verteilnetzbetreiber im Bereich der Marktkommunikation umsetzen konnte. Inzwischen haben wir das EDM für etwa 40 Stadtwerke-Netzbetreiber im Bereich Strom und Gas übernommen.

Strom-Direktvermarktung für Stadtwerke als Stromerzeuger

Wir unterstützen Stadtwerke bei der Direktvermarktung von Strom aus erneuerbaren Energiequellen.

Unsere Leistungen im Überblick

Lieferanten

Energiebeschaffung

- Strom-Portfolio-Pool
- Gas-Portfolio-Pool

EDM für Vertriebe

- Abwicklung der Wechselprozesse
- Ermittlung der Vertriebslast von RLM-Kunden
- Lieferantenrahmenvertrags-Management

Netzbetreiber

EDM für Netzbetreiber

- Abwicklung der Wechselprozesse
- Netzbilanzierung im Bereich Gas
- Netzbilanzierung im Bereich Strom
- Netzentgeltabrechnung
- Abrechnung und Vergütung für EEG- und KWK-Anlagen
- Mehr- oder Mindermengen-Abrechnung
- Gerätemanagement
- Zählerfernauslesung
- Lieferantenrahmenvertrags-Management

Stromerzeuger

Strom-Direktvermarktung

Preisorientiertes Lastmanagement

- Situationsanalyse
- Einsatzoptimierung für dezentrale Energieanlagen
- Stromvermarktung

**„Gemeinsam sind wir stark –
SüdWestStrom ermöglicht mehr
als 150 Stadtwerken den
Einkauf zu Großhandelspreisen.“**



Tobias Hirle,
SüdWestStrom

Gemeinschaftlich Energie beschaffen

Einen Menschen, der jeden Tag mit Millionensummen hantiert, dürfte man sich in etwa so vorstellen: Anzugträger, stets zwei Telefone gleichzeitig am Ohr, in die er hektisch-verknappte Sätze spricht – und das macht er jeden Tag mindestens zwölf Stunden lang ohne Pause. Tobias Hirrle trägt am liebsten T-Shirt oder Pullover. Er telefoniert immer nur mit einem Telefon und geht am Nachmittag gern mit einem seiner drei Kinder turnen oder zum Fußballtraining. Trotzdem beschafft er an manchen Tagen Strom und Gas im Wert von mehreren Millionen Euro. Der 36-jährige Portfoliomanager spricht zwar auch gern und schnell – die Unterschiede zu den klischeehaften Eigenschaften eines Börsenhändlers sind aber deutlich in der Mehrzahl.

Für Tobias Hirrle beginnt der Arbeitstag schon kurz nach 6 Uhr. Er ist häufig der erste SüdWestStrom-Mitarbeiter im Haus. An manchen Sommertagen wird es ein paar Minuten später – aber nur, weil er statt mit dem Auto die knapp 40 Kilometer zwischen seinem Wohnort und Tübingen mit dem Fahrrad gefahren ist. An einem typischen Tag erstellt er die SüdWestStrom-Preisdateien für die Kalkulation. In enger Abstimmung mit seinen fünf Teamkollegen verarbeitet er die Abschlussdaten des vorausgegangenen Handelstages. Kurz vor 8 Uhr verschickt er die aktuellen SüdWestStrom-Preise für Strom und Gas per E-Mail an zirka 300 Empfänger. Fast können die Ansprechpartner der an den Portfolio-Pools teilnehmenden Stadtwerke ihre Uhr danach stellen. Seine Ansprechpartner, das sind vor allem Vertriebsmitarbeiter, Key-Accounter oder Geschäftsführer bei Gemeinde- und Stadtwerken in ganz Deutschland. Die per E-Mail versandte Preiszusammenstellung gibt den Kunden Auskunft über die Preise des Vortags – sie ist die Basis für die aktuelle Kalkulation bei den beteiligten Stadtwerken. Zweimal an jedem Werktag verschicken die Portfoliomanager zudem E-Mails, die über die Preisentwicklung des laufenden Tages informieren. ▶

Bündeln statt zocken – das SüdWestStrom-Prinzip

So spannend der ständige Blick auf Preise und Märkte ist, Tobias Hirrle macht auch klar: „Börsenhandel mit spekulativen Zielen gehört nicht zu unserem Geschäft. Mit Strom und Gas zocken – so etwas machen wir nicht!“ Schon seit der Gründung im Jahr 1999 ist es das Prinzip von SüdWestStrom, die Einkaufsmacht von Stadtwerken zu bündeln und so wettbewerbsfähig zu bleiben. An dieser Idee hat sich nichts geändert. Nur die Zahl der beteiligten Stadtwerke ist stark gestiegen: Über 160 Unternehmen, vor allem kleine und mittlere Energieversorger, kaufen heute Strom und Gas über die Portfolio-Pools ein. Sie profitieren alle von den Skaleneffekten der gebündelten Beschaffung. Denn das Ziel der Einkaufskooperation ist es nicht, Gewinne zu maximieren. Die eingekauften Mengen gibt SüdWestStrom eins zu eins weiter; nur die Kosten für die Dienstleistung werden in Rechnung gestellt. Die wichtigsten Beschaffungsquellen sind die Energiebörse EEX in Leipzig sowie große Stromerzeuger und Gashändler, die ihre Mengen in Over-the-Counter-Geschäften (OTC) anbieten.

Kennzahlen Strom-Portfolio-Pool

- beteiligte Energieversorger: 150
- Pool-Absatz: 13 TWh im Kalenderjahr 2013
- minimale Bestellfrist: fünf Handelstage vor der Lieferung
- Standardprodukte: Jahres-, Quartals- und Monatsbänder

Kennzahlen Gas-Portfolio-Pool

- beteiligte Energieversorger: 80
- Pool-Absatz: 18 TWh im Gaswirtschaftsjahr 2012/2013
- minimale Bestellfrist: fünf Handelstage vor der Lieferung
- Standardprodukte: Monatsbänder

Höchste Freiheit und Unabhängigkeit in der Beschaffung

Wer sich den Einkauf von Strom und Gas am Terminmarkt vorstellt, der denkt vor allem an Volumina, die in MWh oder GWh gehandelt werden. Für SüdWestStrom trifft das auch zu. Um 8 Uhr und dann noch einmal um 14 Uhr kontrollieren Tobias Hirrle und seine Kollegen, ob sich bei den Produkten der Portfolio-Pools eine offene Position ergeben hat. Strom kaufen die Portfoliomanager in 1-MW-Schritten von 1 bis 5 MW ein – sobald der Strom-Pool entsprechend unterdeckt ist. Für den Gas-Pool sind es Mengen in der Größenordnung zwischen 10 und 30 MW. „Selbst ein kleines Gemeindewerk bekommt über uns indirekt Zugang zu internationalen Energiemärkten. Von unseren täglichen Geschäften an der EEX oder mit Großhändlern bekommen die Werke aber an sich nichts mit“, erklärt Tobias Hirrle. Die Stadtwerke können über SüdWestStrom auch Terminprodukte in der Größe von 1-kW-Bändern kaufen – bis zu vier Frontjahren im Voraus. Ihren Endkunden können sie so differenzierte Angebote mit einer Laufzeit von bis zu vier Jahren machen.

Ein weiterer Vorteil: Sie sind nicht an SüdWestStrom gebunden und können ihre benötigte Energie zu Teilen oder auch komplett über Dritte beschaffen. Das Kunden-Portfolio kann also sowohl über SüdWestStrom beschaffte Mengen als auch Mengen Dritter enthalten. Die Mechanik der Pools zahlt sich für die Stadtwerke aus, wenn sie die Preise von Haushaltstarifen gestalten oder Sondervertragskunden Angebote unterbreiten wollen. „Mit unseren Kalkulations-Tools ist das sehr einfach. Unsere Kunden können mit Hilfe der Tools sehr aktuell, einfach und schnell kalkulieren – ohne eine eigene Handelsabteilung aufbauen zu müssen. Die Tools stellen wir ihnen kostenlos zur Verfügung“, berichtet Tobias Hirrle.

Strenges Vier-Augen-Prinzip

Beim Portfoliomanagement geht es jeden Tag um Millionenbeträge. Das Team arbeitet mit einer klaren Prozessvorgabe. So wird sichergestellt, dass insbesondere bei Handelsaktivitäten jeder einzelne Schritt durch einen anderen, vorab bestimmten Kollegen der Abteilung überprüft wird. Mindestens zwei Mitarbeiter geben die einzelnen Geschäftsabschlüsse frei. Die oftmals notwendige Entscheidungsgeschwindigkeit wird durch diesen Prozess nicht beeinträchtigt. Die Portfoliomanager zeichnen sich dadurch aus, dass sie sehr verbindlich und präzise miteinander kommunizieren.

Die Kalkulations-Tools sind so etwas wie das Tor zur Beschaffung über die Portfolio-Pools – für viele Mitarbeiter der teilnehmenden Stadtwerke gehört die Arbeit damit zur täglichen Routine. Bis die Abläufe vor allem bei Neukunden eingespielt sind, werden sämtliche Fragen zu den Tools von Tobias Hirle und seinen Teamkollegen telefonisch oder per E-Mail beantwortet. Jeder Pool-Teilnehmer wird nicht nur durch die Portfolioübersichten über seine Beschaffungen auf dem Laufenden gehalten, sondern er kann auch tagesaktuell seine Absatzmengen einsehen – jeweils aufgeschlüsselt nach Regelzonen und Marktgebieten. Kostenlose Software, keine Abnahmeverpflichtungen oder Mindestmengen, keine Preisaufschläge, maximale Transparenz: Die Beschaffung ist ganz auf den Nutzen für die Stadtwerke ausgerichtet.

Schwäbisch, englisch, hochdeutsch – aber immer sehr persönlich

Tobias Hirle hat darüber hinaus noch weitere Aufgaben bei SüdWestStrom: Er erklärt beispielsweise in eintägigen Praxis-Seminaren den Vertriebsmitarbeitern der Stadtwerke die Arbeit mit den Kalkulations-Tools. Zu solchen Anlässen zieht er dann auch mal einen Anzug an. „So oft ich die Seminare auch leite, ich freue mich jedes mal wieder“, erzählt er. „Hier kann ich ganz schnell einen persönlichen Draht zu meinen zukünftigen Ansprechpartnern bei den Stadtwerken aufbauen. Außerdem finde ich es spannend, dass immer wieder neue Fragen kommen. Die Seminare bringen mich also auch selbst weiter.“

Der gebürtige Münsinger beherrscht neben Hochdeutsch die unterschiedlichen Facetten des schwäbischen Dialekts genauso wie das handelsbezogene Fachenglisch mit internationalen Vertragspartnern. Neben dem souveränen Umgang mit den Kalkulations-Tools und der leistungsfähigen Software kommt es sehr darauf an, verbindlich und anschaulich mit den Partnern kommunizieren zu können. Tobias Hirle schätzt seine Arbeit sehr: Tagesgeschäft und Routine wechseln sich ab mit neuen Aufgaben. Teamarbeit wird großgeschrieben. Und nicht zuletzt sind es die Energiemärkte, die sich stetig verändern und spannend bleiben.



The image features two men in business attire (light blue shirts and striped ties) smiling and talking to each other. They are positioned in the foreground, with the man on the left looking towards the man on the right. The background is a large, dense school of fish swimming in a blue, sunlit underwater environment. The sun is visible at the top center, creating a bright glow and rays of light that illuminate the scene. The overall tone is professional and positive.

„Der Verbund gibt uns
die Sicherheit, die wir bei der
Beschaffung brauchen.
So sind wir auf dem Energie-
markt alles andere als kleine
Fische.“

Holger Vogelsang,
SüdWestStrom

Florian Müller,
Stadtwerke Herrenberg

Der maßgeschneiderte Einstieg in den Stromvertrieb

Die Herrenberger haben es gut: Sie genießen den Blick vom Schlossberg, die verkehrsgünstige Lage südwestlich von Stuttgart, den Status als Große Kreisstadt – und sie können aus etwa 400 Angeboten ihren Stromtarif wählen. Seit dem 1. November 2013 gibt es ein Angebot mehr. Haushaltskunden und Gewerbetreibende können ihren Strom seitdem auch bei den Stadtwerken Herrenberg kaufen. Sich in einem so umkämpften Markt zu behaupten, ist erfahrungsgemäß kein Selbstläufer. Häufig müssen neue Mitarbeiter eingestellt, teure Marketingkampagnen konzipiert und hohe Anlaufkosten in Kauf genommen werden. Die Stadtwerke Herrenberg haben den sparsamen Weg gewählt. Sie haben sich von Holger Vogelsang und seinen Kollegen beim Aufbau eines Stromvertriebs unterstützen lassen. Er hilft kommunalen Unternehmen dabei, ohne hohe Investitionen in den Vertrieb von Strom und Gas einzusteigen. Er gehört zu den dienstältesten SüdWest-Strom-Mitarbeitern und ist seit 2013 Abteilungsleiter der Energiewirtschaftlichen Beratung. Mit einem jeweils individuell zusammengestellten Team berät er Stadtwerke aus ganz Deutschland.

Nur ein Jahr von der Analyse zur ersten Lieferung

Florian Müller hat sein Büro in einem unscheinbaren Flachbau am Rand von Herrenberg. Er leitet die Stadtwerke Herrenberg als Eigenbetrieb der Stadt. Und er hat Mut zu Sprüngen ins kalte Wasser. Derzeit wird nicht nur das Freibad in Herrenberg unter seiner Leitung neu errichtet, sondern auch der Stromvertrieb aufgebaut. „Wir haben schon lange gespürt, dass unsere Kunden alle Leistungen aus einer Hand haben wollen. Gas- und Wasserversorger waren wir schon, Strom fehlte aber noch“, erklärt Florian Müller. Eine Geschäftsfeld-Analyse Ende 2012 gab den Impuls, die Herrenberger auch mit Elektrizität beliefern zu wollen. Bereits im März 2013 stimmte der Gemeinderat dafür. Bei aller Erfahrung im Gas-Portfoliomanagement und dem Vertrauensvorsprung eines kommunalen Unternehmens hatte Florian Müller auch Respekt vor dem Einstieg ins Stromgeschäft. Denn bei einem auf Kante genähten Personalbudget in einer kommunalen Verwaltung ist jede neue Aufgabe auch ein Risiko. Einfach einen neuen Mitarbeiter für eine neue Dienstleistung einstellen – das geht nicht. Gleich nachdem der Gemeinderat grünes Licht gegeben hatte, verpflichtete der Werkleiter dann Holger Vogelsang als Begleiter für den Aufbau des Stromvertriebs. Das gemeinsame Aufgabenheft war gut gefüllt: Es mussten interne Abläufe und Schnittstellen definiert werden. Zahlreiche regulatorische, technische und kaufmännische Schritte waren zu bewältigen, um Stromlieferant werden zu können. Außerdem mussten Tarife kalkuliert sowie Portfolios für Beschaffung und Absatz überwacht werden. ▶

Nur ein Jahr nach der Analyse und ein halbes Jahr nach der politischen Weichenstellung lieferten die Stadtwerke den ersten GäuStrom an Herrenberger Haushalte. Dass ausschließlich Ökostrom angeboten wird, schadet der Wettbewerbsfähigkeit nicht: Die beiden Stadtwerke-Tarife sind günstiger als die des Grundversorgers. Im Mai 2014 belieferten die Stadtwerke etwa 600 Haushaltskunden und vier Großkunden. Versorgt werden beispielsweise auch die Verwaltungsgebäude der Stadt, Schulen und die Straßenlaternen. Mit über 9 Millionen kWh Gesamtabsatz rechnet Florian Müller im ersten Jahr; im Juli 2014 kommen zwei weitere Tarife für Nachtspeicherheizungen und Wärmepumpen dazu. „Ohne SüdWestStrom wäre der Weg zu einem Stromvertrieb viel mühsamer gewesen. So haben wir die organisatorischen Hürden einfach ausgelassen und mit externer Hilfe selbst das Fachwissen aufgebaut“ – Florian Müller ist sichtlich zufrieden mit dem Vertriebsstart.



In Herrenberg können die Bürger den Strom jetzt bei ihren Stadtwerken kaufen.

Vertriebsaufbau mit dem Know-how von 20 Jahren Energiewirtschaft

Holger Vogelsang ist nicht überrascht vom Erfolg seines ersten Auftrags für den Aufbau eines Stromvertriebs: „Vor allem unser Pool-Modell macht die Herrenberger so erfolgreich. Ich habe die Kollegen ja besonders im Umgang mit unserer Beschaffungsplattform trainiert.“ Das Wissen für die darüber hinausgehenden Beratungsthemen hat er sich während seiner 20 Arbeitsjahre in der Energiewirtschaft aufgebaut. Er war bei der Deutschen Energie-Agentur, hat Energiesparkampagnen für das Land Berlin konzipiert und ist Referent im Studiengang „Energie- und Ressourcenmanagement“ an der Hochschule Nürtingen-Geislingen.

„Wir haben schon lange gespürt, dass unsere Kunden alle Leistungen aus einer Hand haben wollen.“

Für Holger Vogelsang hat Herrenberg mit 30.000 Einwohnern die richtige Größe, um einen neuen Stromvertrieb aufzubauen. Die Stadtwerke sind schon als langjähriger Versorger etabliert, der Ort liegt im Verteilnetz eines Regionalversorgers und es gibt keinen etablierten lokalen Stromversorger. „Warum sollen Stadtwerke auch in so einer Situation ständig das Rad neu erfinden? Sie können über unsere Beschaffungsplattform mit dem Kauf kleinster Mengen die offenen Positionen schließen – ihrem nicht vorhersehbaren Vertriebs Erfolg entsprechend“, so der 53-Jährige.

Mit jedem neuen Pool-Teilnehmer profitieren alle anderen

Von einem neuen Kunden, der in den Vertrieb von Strom oder Gas einsteigt, profitieren viele Beteiligte. Jedes Stadtwerk kann sich einfach und mit kleinsten Mengen am Portfolio-Pool von SüdWestStrom beteiligen. Das dadurch wachsende Beschaffungsvolumen lässt auch die etablierten Stadtwerke in der Einkaufsgemeinschaft von SüdWestStrom profitieren. Und die Position von SüdWestStrom als Akteur auf den Energiemärkten wird gestärkt. In den letzten Jahren sind Kommunen und Stadtwerke mit immer komplexeren Fragen an SüdWestStrom herangetreten. Häufig gingen die Fragen weit über die Kerndienstleistungen der Stadtwerke-Kooperation hinaus. Mit der Energiewirtschaftlichen Beratung gibt es nun eine Abteilung, die sich systematisch um den komplexen Vertriebsaufbau in Kommunen kümmert. Insgesamt sechs Stadtwerke haben SüdWestStrom schon mit der Energiewirtschaftlichen Beratung beauftragt. Ergänzt wird dieser Bereich von den seit Jahren bewährten Seminaren, in denen Stadtwerke-Mitarbeitern die praktische Arbeit mit dem Beschaffungs-Tool vermittelt wird.

Für Florian Müller ist klar: „Es war die richtige Entscheidung, uns von SüdWestStrom unterstützen zu lassen. Herr Vogelsang hat uns da abgeholt, wo wir waren. Dank ihm konnten wir unseren Stromvertrieb maßschneidern.“

„In der Gemeinschaft fällt
viele leichter, weil man sich
bei wichtigen Prozessen
Unterstützung holen kann.“

Christof Lange,
Stadtwerke Landsberg

Summeet Bakshi,
SüdWestStrom



Neue Dienstleistung entlastet Netzbetreiber

Das oberbayerische Landsberg am Lech liegt weit entfernt von den Entscheidungszentren der deutschen Energiewirtschaft. Über 600 Kilometer trennen die Stadt vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie in Berlin, die Bundesnetzagentur in Bonn ist 550 Kilometer weit weg. Im sonnenreichen Landsberg ist trotzdem jede Regeländerung im Bereich der Stromnetzbetreiber sofort spürbar. Fast 550 EEG- und KWK-Anlagen gibt es im Stromnetz der Stadtwerke Landsberg. Auf den ersten Blick sind das erfreuliche Zahlen für eine Mittelstadt mit knapp 30.000 Einwohnern. Auf den zweiten Blick verschaffen die vielen Anlagen dem Stadtwerk aber auch jede Menge Arbeit. Die Ursache liegt in einem Aspekt, der in energiepolitischen Grundsatzdiskussionen selten eine Rolle spielt: Jede Feinjustierung der deutschen Energiewirtschaft stellt die Energieversorger vor neue logistische Herausforderungen. Diese Anpassungen treffen kleine und mittlere Unternehmen besonders hart.

In der Zwickmühle zwischen Anlagen und Übertragungsnetz

Für Stadtwerke-Vorstand Christof Lange steht es außer Frage, dass jede einzelne Photovoltaik-Anlage ein kleiner Baustein für eine erfolgreiche Energiewende ist. Es sind auch nicht die Anlagen selbst, die ihm Sorgen machen. Für das mittelständische kommunale Unternehmen sind vielmehr die komplexen Marktprozesse eine ständige Nagelprobe. Denn die Stadtwerke Landsberg sind für 16.000 Abnahmestellen auch der Verteilnetzbetreiber. Mehr als 500 EEG-Anlagen und 30 KWK-Anlagen hat ihr Stromnetz – vergleichsweise viel bei einem Netz dieser Größe. „Wir sind als Netzbetreiber eine wichtige Schnittstelle zwischen Anlagenbetreibern und Übertragungsnetzbetreiber. Die einen möchten pünktlich ihr Geld und die anderen wollen pünktlich mit uns die EEG-Menge abrechnen“, beschreibt Christof Lange die Aufgabe der Verteilnetzbetreiber – eine Art Sandwich-Position. Denn die Stadtwerke Landsberg vergüten den EEG-Anlagenbetreibern die eingespeisten Strommengen. Im Fall von Landsberg sind das meist kleine Photovoltaik-Anlagen auf den Dächern von Wohnhäusern. Gleichzeitig müssen die Landsberger auch die Strommengen mit dem Übertragungsnetzbetreiber abrechnen. Der nimmt es mit den in den Marktregeln festgeschriebenen Fristen und Prozessen erfahrungsgemäß sehr genau. „Im Sommer 2012 wurde uns klar, dass wir die EEG- und KWK-Marktprozesse extern vergeben sollten. Denn wir wollten keine Ressourcen in Pflichtaufgaben binden, die uns keinen wirklichen Mehrwert bringen“, erklärt der Stadtwerke-Vorstand. ▶

Weniger Aufwand und weniger Kosten durch mehr Unterstützung

Seit Januar 2013 kümmert sich das Team Netzwirtschaft bei SüdWestStrom darum, die EEG- und KWK-Anlagen der Stadtwerke Landsberg abzurechnen und zu vergüten. Nach einem Jahr Zusammenarbeit macht Christof Lange deutlich: „Die externe Vergabe senkt unsere Kosten. Wir müssen nun keine spezielle Software mehr anschaffen und aktualisieren.“ Er kann jetzt außerdem die Mitarbeiterstruktur stärker auf vertriebliche Aufgaben ausrichten. Denn in einer mittelgroßen Stadt wie Landsberg ist es schwierig, qualifizierte Mitarbeiter für die speziellen Aufgaben im Energiedatenmanagement zu bekommen und langfristig zu halten.

Summeet Bakshi, Leiter des Teams in Tübingen, erläutert die Hintergründe für die SüdWestStrom-Dienstleistung: „Die frühen Jahre des EEG mit einer linearen Entwicklung der Vergütung sind schon lange vorbei. Die Marktprozesse machen das komplizierter. Inzwischen gibt es eine regelrechte Explosion der Regeln und Aufgaben für Verteilnetzbetreiber.“ Summeet Bakshi ist überzeugt, dass es für Stadtwerke immer mühsamer werden wird, EEG- und KWK-Anlagen im eigenen Netz zu verwalten. Schon allein eine Zahl macht das deutlich: etwa 4.000 Vergütungskategorien gibt es aktuell, nach denen Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien und der Kraft-Wärme-Kopplung vergütet und abgerechnet werden. Jeden Monat werden es mehr, beispielsweise durch die ständig wechselnden Tarife für die Vergütung von Photovoltaik-Anlagen. Für Summeet Bakshi ist klar: „Der Verwaltungsaufwand im Netzbetrieb steigt, gleichzeitig geht deutschlandweit der Stromabsatz pro Haushaltskunde zurück. Dieses Ungleichgewicht belastet die Werke.“ Aus eigener Kraft könnten kleine Stadtwerke wie die in Landsberg die neuen Marktregeln nur unter großem Aufwand fristgemäß umsetzen.

Mit Transparenz und Kompetenz gemeinsam Herausforderungen meistern

Über ein internetbasiertes Kundenportal können die Mitarbeiter in Landsberg in Echtzeit auf die Daten zugreifen und sind gegenüber den Anlagenbetreibern jederzeit auskunftsfähig. Eine solche Funktion ist bei EDM-Systemen nicht selbstverständlich. „Wir arbeiten nicht nach dem Blackbox-Prinzip. Transparenz ist uns sehr wichtig. Schließlich lernen wir auch von den Fragen unserer Kunden und verbessern dadurch ständig das Portal und unsere Prozesse“, erklärt Summeet Bakshi. Für den Tübinger mit indischen Wurzeln ist klar, dass die zunehmenden Wechsel von EEG-Anlagen in die Direktvermarktung, der wachsende Eigenverbrauch und kombinierte Vergütungsmodelle das Energiedatenmanagement immer komplexer machen. Langfristig schätzt er auch die auslaufende EEG-Förderung für ältere Anlagen als Herausforderung für die Abrechnung ein. Denn das EEG ist heute schon 14 Jahre alt. In den nächsten Jahren wird es immer mehr Erzeuger geben, die Strom an Mieter oder Nachbarn vermarkten.

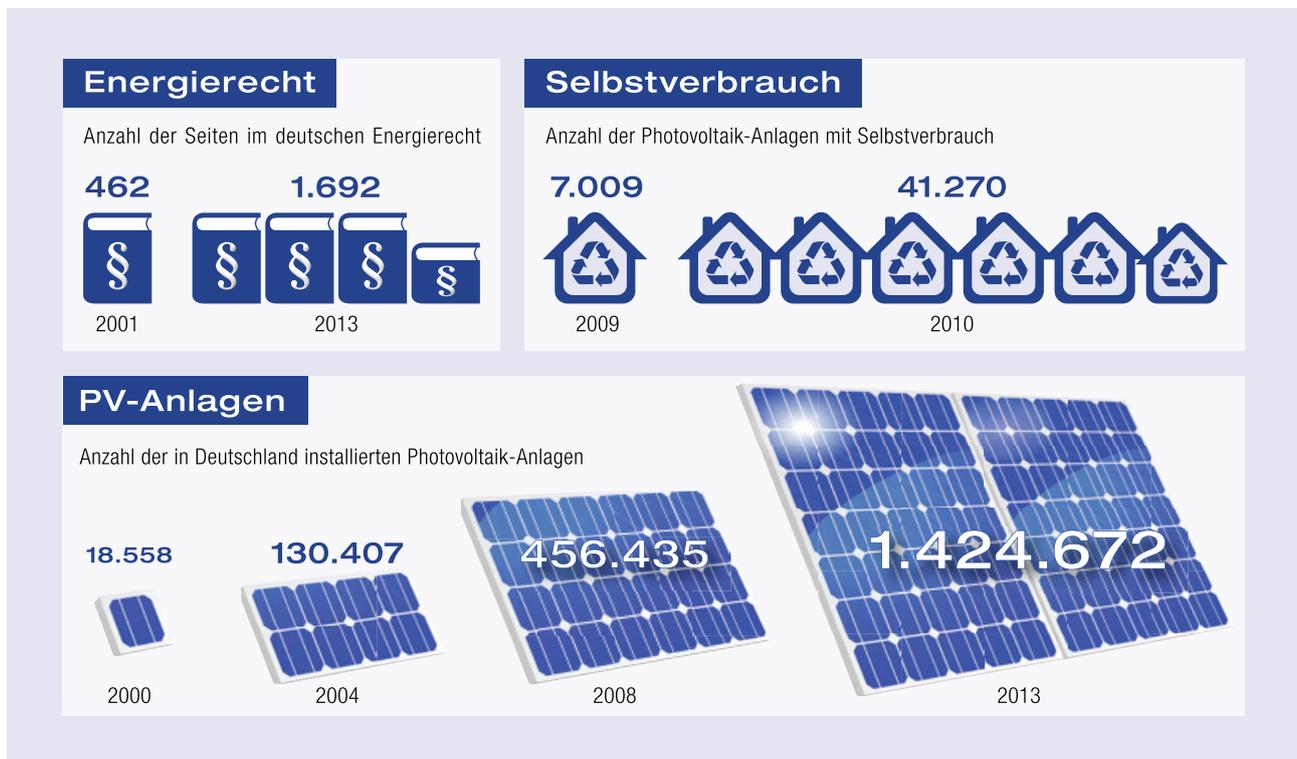
„Durch die Fragen unserer Kunden verbessern wir das Portal und unsere Prozesse.“

Der Bundesverband Solarwirtschaft bezeichnet dies als Nahstromversorgung und hat bereits ein neues Geschäftsfeld ausgemacht. Viele Energiewirtschaftler überrascht das nicht, denn die sinkende EEG-Vergütung für Photovoltaik und steigende Verbraucherpreise für Strom lassen die Anlagenbetreiber kreativ werden. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass es keine Verschnaufpause für die Verteil-

netzbetreiber gibt – weder bei der Aufnahme von neuen EEG-Anlagen noch bei der Geschwindigkeit, mit der Marktprozesse neu eingeführt oder geändert werden. Bereits heute erstellt SüdWestStrom jedes Jahr für die Stadtwerke Landsberg zirka 18.000 Ein- und Ausspeiseabrechnungen und verschickt die jeweiligen Meldungen automatisiert per E-Mail an etwa 180 Marktpartner. Zusätzlich übernimmt das Team von Summeet Bakshi auch den postalischen Versand von etwa 550 Rechnungen an die Anlagenbetreiber.

Stadtwerke-Vorstand Christof Lange ist zufrieden mit seiner Entscheidung: „Wir haben in die richtigen Geschäftsfelder investiert. Die Stromnetz-Übernahme 2011 hat uns zwar sehr gefordert, wir haben so aber auch eine neue Erlösquelle gefunden. Dank der Kollegen in Tübingen haben wir nun eine effiziente Lösung für die aufwändigen EEG- und KWK-Prozesse. Kurzfristige Informationen zu neuen Marktregeln verursachen bei uns keine Überstunden oder schlaflosen Nächte mehr.“

Mehr Prozesse für Netzbetreiber



A photograph of two men, Lothar Weber and Lars Heinrich, smiling and looking at each other. They are positioned in front of a wooden beehive. The background is a lush green forest. Numerous bees are seen flying in the air around the men and the beehive. The lighting is bright and natural, suggesting an outdoor setting during the day.

„Bei der Produktentwicklung
arbeiten wir sehr eng mit
unseren Kunden zusammen.
Das Ergebnis ist dabei
immer mehr als die Summe
seiner Teile.“

Lothar Weber,
Stadtwerke Altensteig

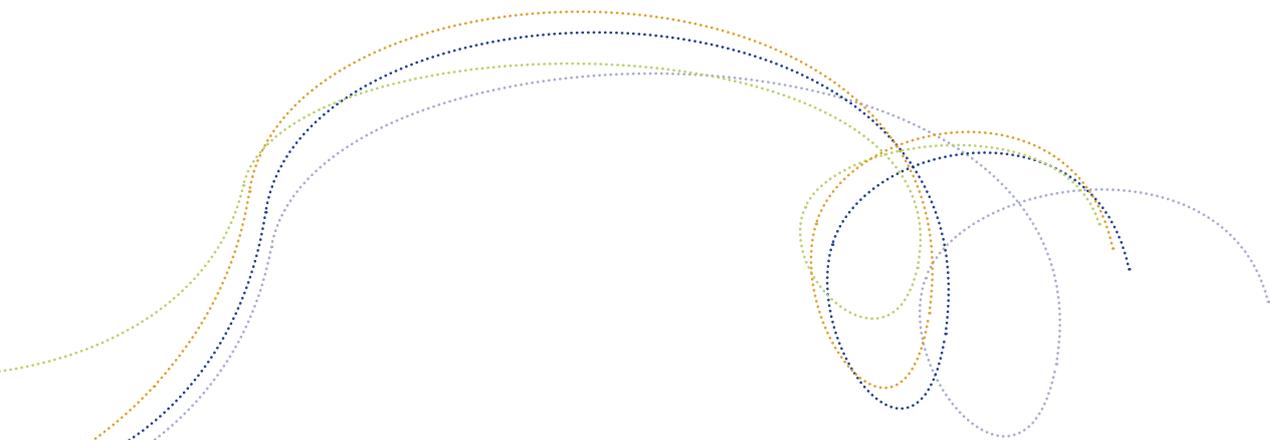
Lars Heinrich,
SüdWestStrom

Intelligente Fahrweise für Erzeuger und Verbraucher

Auf dem Monitor von Lars Heinrich sind Fahrpläne, Speicherkurven und Schalteempfehlungen in verschiedenen Farben zu sehen. Dieses Bild beschreibt die tägliche Arbeit des Wirtschaftsingenieurs und Produktentwicklers. Lars Heinrich wechselt zügig zwischen den Prognosefahrplänen und dem Anlagenschema hin und her. Seine Aufgabe ist es, die Anlagenkennzahlen, Börsenpreise, Temperaturen und Prognosen für den Wärmebedarf unter einen Hut zu bringen. Zusammen mit zwei Kollegen und dem Projektleiter Dr. Friedrich Weng setzt er bei SüdWestStrom das Preisorientierte Lastmanagement um.

Im Oktober 2013 starteten die Stadtwerke Altensteig erstmals einen zweiwöchigen Probetrieb dieser neuen SüdWestStrom-Dienstleistung. Altensteig liegt im Schwarzwald, die dort beheimateten Stadtwerke haben 1999 SüdWestStrom mitgegründet. Für die erste Testreihe des Preisorientierten Lastmanagements wurde die Steuerungstechnik im Technikraum der Stadtwerke an der Hohenbergschule installiert. Die Steuerung ist ein kleiner Kasten mit leuchtenden LED-Lampen und zahlreichen Steckplätzen. Über dieses Modul tauschen Stadtwerk und SüdWestStrom permanent Informationen aus: etwa über die aktuelle Leistung der drei Blockheizkraftwerke (BHKW), den Speicherstand der drei Wärmespeicher oder die Verfügbarkeit der beiden Heizkessel, die alternativ zur Wärmeversorgung eingesetzt werden können. Die Grundidee des Preisorientierten Lastmanagements besteht darin, die elektrischen Verbrauchsanlagen und Stromerzeuger anhand von Marktpreisen zu steuern – immer unter der Prämisse der Versorgungssicherheit. Ein BHKW sollte also bevorzugt dann laufen,

wenn die Strompreise hoch sind. Für die notwendige Flexibilität einer Anlage sorgt ein Speicherelement, etwa ein Wärmespeicher oder Wasserhochbehälter. Die Einsatzzeiten einer Anlage werden dann anhand der Börsen-Stundenpreise wirtschaftlich optimiert. Der zweiwöchige Probetrieb im Oktober ergab, dass in Altensteig jährlich ein fünfstelliger Eurobetrag eingespart werden könnte. Für einen kommunalen Betrieb mit etwas über 50 Mitarbeitern ist das eine beachtliche Summe. Die wirkliche Ersparnis für die Stadtwerke liegt aber darin, dass SüdWestStrom die Einsatzplanung, die Überwachung und das gesamte Bilanzkreismanagement für die Anlage übernimmt. ▶



Regelmäßige Kommunikation ist wichtig – persönlich und elektronisch

Während des Probebetriebs prüft Lars Heinrich die Wärmelastprognose und bespricht sich mit Lothar Weber, seinem Ansprechpartner bei den Stadtwerken Altensteig. Lothar Weber ist seit sieben Jahren Elektromeister bei den Stadtwerken und betreut die technischen Anlagen des Versorgers. Die beiden Fachleute sprechen über Zeiträume, für die der tatsächliche Wärmebedarf schwer abschätzbar ist. „In den Winter- und Sommermonaten ist es natürlich einfach, eine Wärmelast zu prognostizieren. Aber in den Übergangsmo- naten im Frühjahr und Herbst müssen wir ganz genau hinschauen. Da kann es schon mal sein, dass die wärmenden Sonnenstrahlen durch das Fenster den Griff zum Thermostat ersetzen“, erklärt Lothar Weber. Der Produktentwickler Lars Heinrich ist sich aber sicher: „Mit einer wachsenden Datenbasis an Tagestemperaturwerten und den dazugehörigen Wärmeverbräuchen können wir die Wärmelastprognose immer genauer erstellen.“ Wenn die Inbetriebnahme abgeschlossen ist, wird es kaum noch Anlässe für eine tägliche Kommunikation zwischen den beiden geben. Dann verschickt SüdWestStrom nur noch die monatlichen Reports, während die Stadtwerke vor allem Wartungen oder Störungen der Anlagen melden. In den Reports informieren die Tübinger Produktentwickler, wie erfolgreich die Anlagen optimiert wurden, und sie berichten über die Einsatzplanung der Anlagen. Außerdem kann Lothar Weber nachlesen, wie viele Vollbenutzungsstunden und BHKW-Starts es gab. Lars Heinrich und Lothar Weber können sich dann auf die Routine des Programms verlassen. Für Lothar Weber gibt es einen klaren positiven Effekt: Die automatische Steuerung der Anlagen durch SüdWestStrom wird seine Arbeit entlasten.

Versorgungssicherheit hat oberste Priorität

Die von SüdWestStrom optimierten BHKW versorgen nicht nur ungefähr 400 Haushalte in Altensteig. Mit etwa 50 Prozent sind auch das Rathaus, das Seniorenheim und zwei Schulen wichtige Wärmeabnehmer. „Die Schüler müssen aber keine Angst haben, dass es kalt bleibt, wenn der Strom billig ist“, so Lothar Weber über den Vorrang der Versorgungssicherheit. Eher hätten die gut gefüllten und dadurch wärmeren Schulräume und die Ferienzeiten der Schulen einen Einfluss auf den Einsatz von BHKW und Wärmespeichern. Auch wenn eines der BHKW gewartet wird und somit nicht verfügbar ist, meldet Lothar Weber das über die Benutzeroberfläche nach Tübingen. Diese Information fließt dann in die Fahrplanerstellung ein. Während sich Lothar Weber perfekt mit der lokalen Technik und den Abnehmern in der Stadt auskennt, ist Lars Heinrich verantwortlich für die Optimierung der Laufzeiten. Im Moment schaut sich der Produktentwickler den Fahrplan des BHKW 3 für den nächsten Werktag an. „Unser Programm berücksichtigt den Stand des Wärmespeichers und die Preisprognosen. Dann wählt es im Optimierungszeitraum das günstigste Aggregat zur Wärmeerzeugung aus, wie hier das BHKW 3.“ Die Software schlägt für jede Viertelstunde des Tages eine Fahrweise vor: Das BHKW erhält eine Ein- oder eine Ausschaltempfehlung. Bei Bedarf kann Lothar Weber diese Empfehlung auch manuell verändern, beispielsweise dann, wenn Netzbezugsleistungsspitzen vermieden werden sollen. Um 10 Uhr wird der Fahrplan dann automatisch an das SüdWestStrom-Fahrplanmanagement verschickt. So kann er im Bilanzkreis der Stadtwerke Altensteig berücksichtigt werden.

Hilfreich: guter Draht und kurze Wege

„Die Kollegen in Tübingen haben viel Entwicklungsarbeit in die optimierte Steuerungstechnik gesteckt. Als kleines Stadtwerk hätten wir das nicht geschafft“, beschreibt Lothar Weber die Verdienste der Stadtwerke-Kooperation. Er weiß zu schätzen, dass die Spezialisten von SüdWestStrom einen guten Zugang zu vielen wertvollen Ressourcen haben. Die Stadtwerke-Kooperation verfügt über einen leistungsfähigen Prozessrechner, über eine eigens für das Lastmanagement entwickelte Software und hat Zugriff auf externe Preis- und Witterungsprognosen. Der Weg zum Bilanzkreismanagement ist besonders kurz: Nur eine Tür trennt die beiden Abteilungen. Lars Heinrich ist überzeugt: „Jetzt, da das System und unsere automatisierten Prozessabläufe in der Praxis erprobt sind, können wir auch weitere Anlagen aufnehmen. Viele Stadtwerke besitzen Anlagen mit Optimierungspotenzial.“

Flexible Anlagen machen Stadtwerke erfolgreicher

Für das Preisorientierte Lastmanagement wurde die Steuerungstechnik im Technikraum der Stadtwerke Altensteig an der Hohenbergschule installiert. Das Herzstück der SüdWestStrom-Dienstleistung für Preisorientiertes Lastmanagement ist die Steuerung. Sie ist sozusagen die dezentrale Intelligenz beim Kunden vor Ort. Über die Steuerung tauschen das Stadtwerk und SüdWestStrom nicht nur permanent Informationen aus, sondern sie optimiert auch laufend die Einsatzzeiten der Aggregate anhand aktueller Messdaten. Zu diesen Daten gehören die Anlagen-Verfügbarkeiten, die aktualisierten Speicherhochrechnungen und die momentanen Marktpreise. Die Grundidee des Preisorientierten Lastmanagements besteht darin, die Flexibilität in der Wärmeversorgung zu nutzen und am Strommarkt zu vermarkten. Flexibilität kann beispielsweise durch Wärmespeicher, aber auch durch bivalente Wärmeerzeuger bereitgestellt werden. Grundsätzlich gilt: Je höher die Flexibilität, desto besser sind die realisierten Preise. Die Versorgungssicherheit hat bei der Optimierung jedoch absoluten Vorrang.

Teile der Schwarzwaldstadt Altensteig werden von preisoptimierten BHKW versorgt.



„Zusammen können wir
Projekte umsetzen,
von denen Einzelne nur
träumen können.“



Kirill Romanenko,
SüdWestStrom

Projektentwicklung mit voller Windkraft

Kirill Romanenko ist Projektentwickler bei SüdWestStrom und verantwortlich für die Analyse von Standorten für mögliche Windkraftanlagen. Den Bau des Windparks Suckow hat er von Anfang an begleitet. Seine Arbeit ist eine Mischung aus dem Berechnen, Vergleichen und Vernetzen von wirtschaftlichen und technischen Kennzahlen. Denn selbst an windreichen Standorten ist es wichtig, den für diese Lage richtigen Anlagenhersteller auszuwählen. Vor seiner Zeit bei SüdWestStrom hat der im russischen Murmansk geborene Projektentwickler drei Jahre bei dem Offshore-Windanlagenhersteller BARD in Bremen gearbeitet. Er bezeichnet sich selbst als Quereinsteiger und hat sein Wissen und seine Fertigkeiten im Bereich der Windenergie nach dem Prinzip „Learning by Doing“ erworben. Mit seinem Magister-Abschluss als Konferenzdolmetscher war der Einstieg in die Energiewirtschaft nicht selbstverständlich.

Der Windpark im mecklenburgischen Suckow ist mit den Großprojekten der Offshore-Branche nur bedingt vergleichbar. Dennoch kann Kirill Romanenko auch bei diesem Onshore-Projekt auf eine ereignisreiche Zeit zurückschauen – angefangen von den Verhandlungen zum Kauf des Projekts über den Bau und die Fertigstellung des Windparks bis hin zur Direktvermarktung des Stroms.

Beste Voraussetzungen für gute Rendite

Die Mitarbeiter in der Abteilung Projektentwicklung beobachten permanent die Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien. „Sobald wir ein Projekt auf dem Markt interessant finden, starten wir mit Rentabilitätsberechnungen. Am Ende dieser Berechnungen können wir ganz gut einschätzen, ob es sich lohnt, in dieses Projekt zu investieren“, erklärt Kirill Romanenko die allgemeine Vorgehensweise. Bei dem Projekt in Suckow war das Ergebnis vielversprechend: Geplant war ein 32,5-MW-Windpark mit 13 Anlagen in windreicher Lage.

Kirill Romanenko und seine Kollegen machten dem Projektentwickler ein Angebot, das auf der Zielrendite von SüdWestStrom basierte. Es folgte eine sogenannte Due Diligence. Das Verfahren analysierte im Detail die Chancen und Risiken des neuen Projekts – das Ergebnis war ebenfalls positiv. Bald war man sich mit dem Verkäufer einig und der Kauf des Windparks besiegelt.

Beteiligungen leicht gemacht

Der Windpark Suckow sollte Stadtwerken eine einfache und reibungslose Form der Beteiligung mit transparentem Risiko bieten. Zunächst ging es darum, eine geeignete Firmenstruktur und ein passendes Finanzierungsmodell zu finden. „Das hört sich jetzt ganz harmlos an, hat aber viel Zeit und etliche Abstimmungen mit unseren Beratern gekostet“, erinnert sich Kirill Romanenko. SüdWestStrom entschied sich für eine doppelstöckige Kommanditgesellschaft. Mit Banken wurde gleichzeitig die Fremdfinanzierung verhandelt und aufgesetzt. ▶

Arnold König, der die Abteilung Projektentwicklung leitet, ergänzt: „Als die Wirtschaftlichkeitsberechnungen abgeschlossen waren, stellten wir den Stadtwerken aus unserem Netzwerk das neue Projekt vor. Viele Stadtwerke treffen die Entscheidung für den Einstieg in ein Projekt gemeinsam mit ihren Gremien. Interessenten für unseren Windpark Suckow haben sich schnell gefunden.“ Im September 2012 wurde offiziell die SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG gegründet. Die Stadtwerke konnten sich nun als Gesellschafter an der neu gegründeten Firma beteiligen.

Unser Mann am Bau

Kaufmännische und technische Themen müssen in der Projektentwicklung immer miteinander harmonisieren. Die technische Begleitung und Überwachung des Windparkbaus in Suckow wurde von Kirill Romanenko durchgeführt. Er war rund zweimal im Monat vor Ort, um den Baufortschritt zu analysieren, auf Mängel aufmerksam zu machen und mit dem technischen Betriebsführer zu verhandeln. Gerne erinnert sich Kirill Romanenko an die abwechslungsreiche Bauphase: „Es war schon beeindruckend, wie die riesigen Rotorsterne mit Kränen auf die Anlagen gesetzt wurden. Stolz war ich vor allem, als ich das erste Mal den fertigen Windpark mit allen 13 Anlagen gesehen habe.“

Erfolgreiche Einspeisung und Entwicklung

Die erste Anlage speiste am 18. Januar 2013 ein, zwei weitere folgten Ende Januar. Im März wurde der Windpark fertiggestellt und seitdem speisen alle Anlagen Strom ins Netz ein. Im April übernahm die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH die Direktvermarktung der erzeugten Strommengen. Im Jahr 2013 wurden insgesamt 49,6 Millionen kWh Strom eingespeist. Dies entspricht etwa dem Stromverbrauch von 12.400 Mehrpersonenhaushalten. Im Vergleich zur Stromerzeugung in einem Braunkohlekraftwerk sparte der Betrieb des Windparks die Emission von etwa 49.000 Tonnen CO₂ ein.

„Über ein solches Portfolio lassen sich die Risiken für den einzelnen Gesellschafter reduzieren.“

Die Suckow-Gesellschafter werden regelmäßig durch ein umfassendes Reporting über die Einspeisezahlen und die wirtschaftliche Entwicklung des Windparks informiert. Ein Internetportal ermöglicht es ihnen zudem, die Einspeisung des Windparks jederzeit auf die Viertelstunde genau nachzuverfolgen.

Fragt man Kirill Romanenko danach, was das Konzept von SüdWestStrom so besonders macht, nennt er die Möglichkeit der Beteiligung für kleine und mittlere Stadtwerke: „Für einzelne Stadtwerke ist es oft schwer, alleine einen Windpark zu entwickeln oder zu erwerben. Gemeinsam mit anderen Stadtwerken ist dies über unser kooperatives Beteiligungsmodell aber möglich. Zudem lassen sich über ein solches Portfolio die Risiken für den einzelnen Gesellschafter reduzieren.“



Zentrale Daten des Windparks Suckow

Gesamtleistung	32,5 MW
Windkraftanlagen	13 x Nordex N100/2500 IEC II
Nabenhöhe	100 m
Rotordurchmesser	100 m
Inbetriebnahme	1. Quartal 2013
Laufzeit	20 Jahre (von 2013 bis 2033)
Vergütung nach EEG 2012	9,27 ct/kWh; seit dem 1. April 2013 ist der gesamte Windpark in der Direktvermarktung
Finanzierungskonzept	Projektfinanzierung; Ratio Fremdkapital/Eigenkapital: 79,5:20,5; KfW-Programm 270 (Erneuerbare Energien)
Beteiligungsgesellschaft	SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG
Projektgesellschaft	SüdWestStrom StadtKraftWerk Windpark Suckow GmbH & Co. KG
Gesellschafter	23



„Gemeinsam macht
alles mehr Spaß: Familie,
Freizeit, Fitness –
und auch die Arbeit!“

Katja Schmid,
SüdWestStrom

Martin Weiß,
SüdWestStrom

Familie hoch im Kurs: Interview mit EDM-Mitarbeiter Martin Weiß

Manch eine Mittagspause dreht sich einzig um den lieben Nachwuchs. Unter den Kollegen wird heiß diskutiert, mit welcher Taktik man den bevorstehenden Kinderkrankheiten am besten Herr wird. Die Kleinen stehen hoch im Kurs. Bei SüdWestStrom arbeiten insgesamt 28 Mütter und Väter. Wie geht das Unternehmen mit den Bedürfnissen der Eltern und deren Nachwuchs um? Martin Weiß (36) berichtet von seinen Erfahrungen, wie wichtig ein verständnisvolles Team ist und was ein Kinderlächeln bewirken kann.

Du bist einer der dienstältesten Mitarbeiter im Energiedatenmanagement. Was genau sind deine Aufgaben?

Weiß: Ich arbeite im Team Wechselprozesse und Marktkommunikation. Hier koordinieren wir den Datenaustausch zwischen unseren Kunden, den Marktpartnern und SüdWestStrom. Zudem betreuen wir den kompletten Lieferantenwechsel netzseitig.

Wie bringst Du berufliche und private Verpflichtungen miteinander in Einklang?

Weiß: Es ist eine Herausforderung, beiden Seiten gerecht zu werden. Dem Arbeitgeber gegenüber habe ich eine große Verpflichtung, aber die ist bei der Familie natürlich nicht weniger groß. Meine Kollegen spielen da eine zentrale Rolle. Dank ihnen kann ich, falls nötig, auch mal kurzfristig früher nach Hause gehen. Für mich ist diese Flexibilität sehr wichtig, denn so lassen sich Berufs- und Privatleben gut vereinbaren.

Erlaubst Du uns einen kurzen Einblick in Deine Familiensituation?

Weiß: Ich habe zwei kleine Kinder und bin verheiratet. Meine zweite Elternzeit ist gerade beendet. Meine Frau arbeitet in Teilzeit 50 Prozent und ich nun wieder Vollzeit. Unsere große Tochter geht schon lange in ein Kinderhaus hier in Tübingen. Dort gefällt es ihr sehr gut. Der Kleine folgt seiner Schwester ab Herbst 2014.

Wie hast Du Dir die Elternzeit mit Deiner Partnerin aufgeteilt?

Weiß: Bei der ersten Elternzeit war meine Frau nur zwei Monate daheim. Sie ist dann gleich wieder arbeiten gegangen und ich war die folgenden zwölf Monate zu Hause. Bei der zweiten Elternzeit wollte sie es sich nicht entgehen lassen, die Entwicklung unserer Kinder genau zu beobachten. Deshalb haben wir uns die Elternzeit geteilt und jeder war sieben Monate zu Hause.

Was waren die schönsten Momente mit den Kleinen während der Elternzeit?

Weiß: Es kann mit zwei kleinen Kindern ganz schön anstrengend sein. Man weiß nie, was in den nächsten zehn Sekunden passiert. Schöne Momente gab es viele. Es war toll, wenn sie zu mir gekommen sind und mich umarmt oder einfach angelächelt haben. Sofort ist alle Mühe und Anstrengung vergessen. Ich bin sehr froh, dass ich Elternzeit genommen habe. Dadurch sind mir meine Verantwortung und meine Aufgaben als Vater besonders bewusst geworden. ▶

Wie sahen Deine Absprachen mit SüdWestStrom aus?

Weiß: Ich habe meine Wünsche zur Elternzeit schon sehr zeitig mitgeteilt. Dem Arbeitgeber gegenüber fand ich das nur fair. Mit dem Team- und Abteilungsleiter habe ich besprochen, dass ich gerne auf meine alte Stelle zurückkehren würde. Diese wurde für mich freigehalten und ich konnte nach der Elternzeit wieder alle meine Aufgaben übernehmen. Der Wiedereinstieg nach der Elternzeit wurde mir von den Kollegen und Vorgesetzten sehr leicht gemacht. Deshalb fand ich schnell in die fachlichen Themen zurück. Alle haben sich gefreut, als ich wieder an Bord war.

Können alle Mitarbeiter so unkompliziert das neue Familienglück genießen?

Weiß: Viele meiner Kollegen gehen in Elternzeit. Einer unserer Teamleiter war zweimal für einen Monat zu Hause. Ich finde es gut, dass er die Elternzeit so aufteilen konnte. Dadurch war die Überbrückung für das Team nicht so schwierig. Also, möglich ist es. SüdWestStrom und die Kollegen versuchen, die Wünsche der Eltern so weit wie möglich umzusetzen. Ich habe noch nie mitbekommen, dass jemandem bei uns Steine in den Weg gelegt wurden.

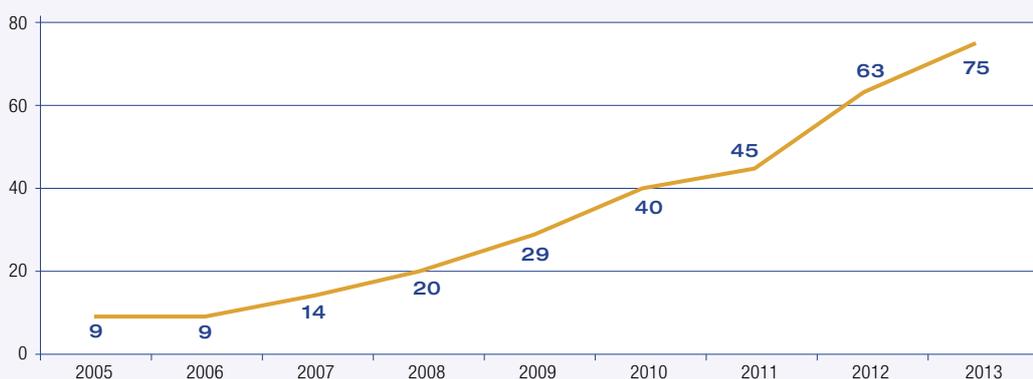
Das klingt alles sehr familienfreundlich – ist das bei Deinen Freunden auch so?

Weiß: Teilweise habe ich auch von anderen Erfahrungen gehört. Eine Bekannte hat beispielsweise nach ihrer siebenmonatigen Elternzeit ihre alte Stelle nicht wiederbekommen. Ich kenne auch einige Väter, die im Hinblick auf Job und Karriere überhaupt keine Elternzeit oder nur die Mindestzeit von zwei Monaten nehmen.

Vollzeit arbeiten mit zwei Kindern – wie schätzt Du die Balance zwischen Arbeit und Familie oder Freizeit generell bei SüdWestStrom ein?

Weiß: Einer der großen Vorteile bei SüdWestStrom ist die Flexibilität. Die Mindestarbeitszeit beträgt vier Stunden am Tag und wir können Überstunden abgleiten. Das bietet viele Möglichkeiten für gemeinsame Zeit mit den Kindern auf dem Spielplatz. Die Rahmenbedingungen sind sehr gut, denn bei uns im Team sprechen wir uns zeitnah ab, wenn jemand früher gehen möchte. Das kommt bei jedem mal vor – egal ob mit Kindern oder ohne Kinder.

Mitarbeiterzahlen 2005 bis 2013*



* jeweils Stand 31. Dezember; ohne Praktikanten und Aushilfen, einschließlich Geschäftsführung

Gesundheit im Fokus: Interview mit Sekretärin Katja Schmid

In einem persönlich geprägten Dienstleistungsunternehmen wie SüdWestStrom sind die Mitarbeiter maßgeblich für den Gesamterfolg. Mit ihnen steht und fällt die Qualität der Dienstleistungen. Von ihnen hängt es ab, ob der Kunde sich gut beraten fühlt oder ein Geschäftspartner die fristgerechte Rückmeldung zu seinem Angebot erhält. Es liegt also auf der Hand, dass sich SüdWestStrom im Gegenzug um die Mitarbeiter, ihre Gesundheit und ihr Wohlbefinden kümmert. Sekretärin Katja Schmid (44) erzählt uns im Interview von ihrer Gestaltungsfreiheit bei SüdWestStrom, warum sie Yoga mit den Kollegen macht und welche Rolle ein Krokodil dabei spielt.

Was macht für Dich einen gesunden Lebensstil aus?

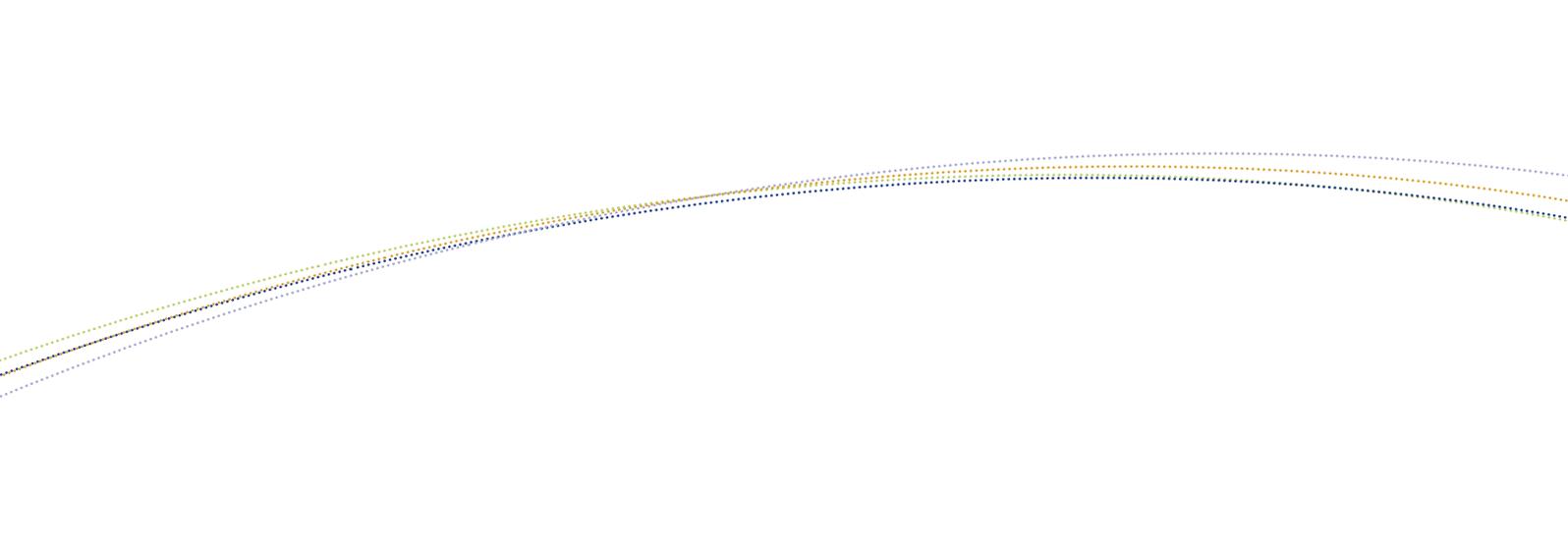
Schmid: Es ist mir wichtig, bewusst zu leben, auf meinen Körper zu hören und mir Zeit für eigene Bedürfnisse zu nehmen. Lange habe ich das vernachlässigt, inzwischen aber begriffen, dass ich Raum für Entspannung, Bewegung und für eine gesunde Ernährung brauche.

Wann hat das Thema Gesundheit für Dich konkret an Bedeutung gewonnen?

Schmid: Richtig einschneidend war mein Bandscheibenvorfall vor zwei Jahren, der mich fast drei Monate aus dem Verkehr gezogen hat. Damit hatte ich gar nicht gerechnet. Schlagartig ist mir klar geworden, dass ich viel zu viel sitze, zu wenig Ausgleich habe und meine Kraft und Beweglichkeit zu wenig trainiere. Mit Joggen, Schwimmen und Radfahren hatte ich mich bis dahin immer nur auf die Ausdauer konzentriert.

Was tust Du seitdem für Dein Wohlbefinden?

Schmid: Ich habe bemerkt, dass ich mehr Abwechslung in meinen Sport bringen muss. Durch die Krankengymnastik und eine spezielle Nachsorge nach der Reha kam ich mehr mit Krafttraining, Pilates und auch Yoga in Berührung. Danach bin ich ein halbes Jahr in ein Fitness-Studio gegangen, um mein Sportprogramm fortzusetzen. Doch ein Abo im Fitness-Center ist kostspielig und sehr zeitaufwändig. Ich habe etwas gesucht, das mit dem Arbeitsalltag kompatibler ist. ▶



Hat Dich SüdWestStrom in Deiner Situation unterstützt?

Schmid: Ja, auf unterschiedliche Art und Weise. Während meiner Krankzeit ist mir bewusst geworden, dass ich nie das Gefühl hatte, unter Druck zu stehen. Diese Sicherheit fand ich sehr förderlich für meine Genesung. Nach meinem Bandscheibenvorfall hat mir die Firma geholfen, einen höhenverstellbaren Tisch zu besorgen. Die flexiblen Arbeitszeiten kamen mir auch sehr entgegen. Zu den Nachsorgemaßnahmen musste ich oft in der Mittagszeit gehen. Ohne die Flexibilität hätte ich die Termine nicht koordinieren können. Das ist schon viel wert. Kurz nachdem ich meine Besuche im Fitness-Studio aufgegeben hatte, wurde ein Angebot für einen Yoga-Kurs an die Mitarbeiter verschickt. Da habe ich mich sofort angemeldet und im Oktober 2013 begonnen. Seitdem bin ich voll dabei – einmal die Woche für anderthalb Stunden, direkt im Anschluss an die Arbeit.

Yoga mit den Kollegen – wie können wir uns das vorstellen?

Schmid: Dienstag ist unser Yoga-Tag. Nachdem sich jeder bequeme Kleidung angezogen hat, gehen wir ein paar Treppen nach unten in die Seminarräume und dort schalten wir dann für 90 Minuten ab. Jeder für sich und doch gemeinsam mit den Kollegen. Wir sind eine bunte Mischung an Teilnehmern – einer der Geschäftsführer ist dabei, ebenso wie Abteilungsleiter und Mitarbeiter aus ganz verschiedenen Bereichen. Allein schon die erste Viertelstunde zur Entspannung ist sehr wertvoll. Wir machen viele Atemübungen, wobei das traditionelle „Om“ natürlich nicht fehlen darf. Danach folgt ein hartes Training mit verschiedenen Yoga-Übungen. Am Ende jeder Einheit steht wieder die Erholung im Vordergrund, durch autogenes Training zum Beispiel. Gerade die Kombination aus An- und Entspannung macht Yoga so besonders.

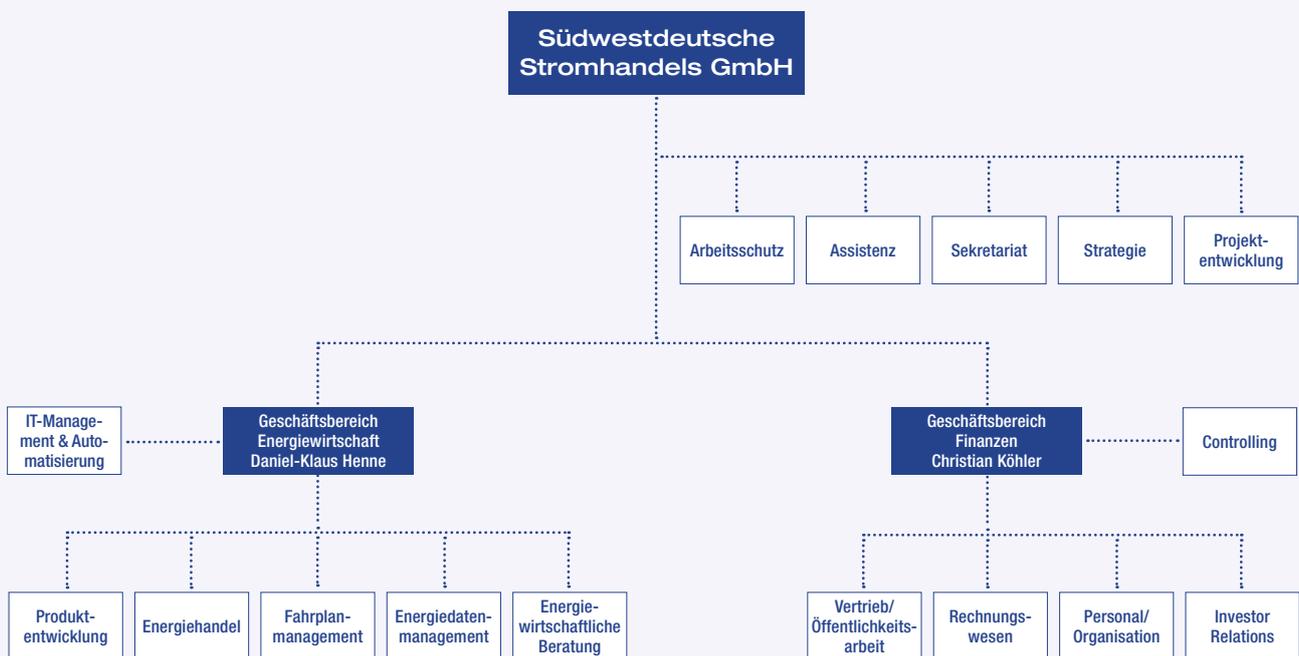
Was ist Deine Lieblingsübung beim Yoga?

Schmid: Eine schöne und für mich sehr wohltuende Übung ist das Krokodil. Das hört sich gefährlich an, ist aber ganz einfach. Dabei streckt man sich erst flach auf dem Boden aus und legt dann die Beine auf die eine und den Kopf auf die andere Seite. Hierbei entsteht eine Drehung der Wirbelsäule, wodurch die Bandscheiben schön gedehnt werden.

Was bewirkt die Teilnahme am Yoga-Kurs bei Dir?

Schmid: Ich bin durch Yoga viel entspannter geworden. So lasse ich manchmal während der Arbeit Atemübungen einfließen. Die kann ich machen, ohne dass es jemand sieht. Außerdem kann ich mich besser dehnen, bin beweglicher, atme tiefer und achte mehr auf eine aufrechte Körperhaltung. Ich spüre von Mal zu Mal die Erfolge. Nach meinem Bandscheibenvorfall kam ich aus dem Stand mit den Händen gar nicht mehr auf den Boden und inzwischen ist das wieder möglich. Insgesamt fühle ich mich zufriedener und ausgeglichener.

Geschäfts- und Aufgabenbereiche



Bilanz zum 31. Dezember 2013

Aktiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		564.954,65	390.959,09
II. Sachanlagen			
1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	110.454,00		188.506,00
2. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>0,00</u>	110.454,00	23.259,87
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	286.662,31		609.606,00
2. Wertpapiere des Anlagevermögens	71.552.599,24		74.902.139,77
3. Genossenschaftsanteile	<u>50,00</u>	71.839.311,55	50,00
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. fertige Erzeugnisse und Waren		1.282.598,76	7.293.520,85
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32.954.604,25		41.382.254,95
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4.224,50		143.139,26
3. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 863.070,99 (EUR 1.887.622,54)	<u>17.469.107,76</u>	50.427.936,51	19.686.229,89
III. Wertpapiere			
1. Anteile an verbundenen Unternehmern		10.175.351,71	0,00
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks			
		4.042.580,50	8.175.728,64
C. Rechnungsabgrenzungsposten			
		558.759,62	448.515,48
Summe der Aktiva		139.001.947,30	153.243.909,80

Passiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital		14.715.250,00	14.715.250,00
II. Kapitalrücklage		859.933,00	860.135,00
III. Gewinnrücklagen			
1. andere Gewinnrücklagen		16.387.654,58	13.516.329,99
IV. Bilanzgewinn		2.168.375,91	2.871.324,59
B. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	101.404,00		58.939,00
2. Steuerrückstellungen	22.625,00		0,00
3. sonstige Rückstellungen	8.543.109,86	8.667.138,86	7.272.124,71
C. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12.353,37		2.374.441,25
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 12.353,37 (EUR 2.374.441,25)			
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	60.252.539,05		74.967.881,13
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 60.252.539,05 (EUR 74.967.881,13)			
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	223.704,47		7.097.680,19
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 223.704,47 (EUR 7.097.680,19)			
4. sonstige Verbindlichkeiten	35.465.070,58	95.953.667,47	29.372.556,68
– davon aus Steuern EUR 12.057.683,72 (EUR 8.160.653,27)			
– davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 7.898,76 (EUR 8.555,41)			
– davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 35.465.070,58 (EUR 29.372.556,68)			
C. Rechnungsabgrenzungsposten		249.927,48	137.247,26
Summe der Passiva		139.001.947,30	153.243.909,80

Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar bis 31. Dezember 2013

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. Umsatzerlöse		860.381.184,03	937.236.288,65
2. sonstige betriebliche Erträge		504.242,15	1.649.394,77
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	850.670.374,74		927.281.879,79
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>1.022.605,96</u>	851.692.980,70	647.719,05
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	4.064.164,77		3.312.567,11
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung EUR 46.432,45 (EUR 64.416,20)	<u>828.192,85</u>	4.892.357,62	629.782,49
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegen- stände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs		193.706,21	129.417,26
6. sonstige betriebliche Aufwendungen		2.468.449,00	3.267.178,47
7. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		2.463.733,30	2.672.106,33
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus verbundenen Unternehmen EUR 45.640,22 (EUR 22.841,54)		186.898,84	264.317,46
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		47.506,13	652.589,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundene Unternehmen EUR 62.050,58 (EUR 144.572,32)		312.324,32	926.749,52
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		3.928.734,34	4.974.224,52
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	1.151.778,95		1.571.679,40
13. sonstige Steuern	<u>14.083,38</u>	1.165.862,33	0,00
14. Jahresüberschuss		2.762.872,01	3.402.545,12
15. Ausschüttung		594.496,10	531.220,53
16. Bilanzgewinn		2.168.375,91	2.871.324,59

Lagebericht zum Geschäftsjahr 2013

1. Geschäftsjahr 2013

Allgemeines/Branche

Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH (SüdWestStrom) wurde 1999 als eines der ersten Kooperationsunternehmen unabhängiger Stadtwerke gegründet. Das SüdWestStrom-Portfolio-Modell, das bei der Strom-Beschaffung und -Vermarktung inzwischen von etwa 150 Energieversorgern mit einem Jahresabsatz von 12,7 TWh genutzt wird, ermöglicht den Aufbau individueller Beschaffungsportfolios, mit denen die Beschaffungsrisiken von Stadtwerken im liberalisierten Energiemarkt weitgehend vermieden werden können. Bei der Gasbeschaffung wird das Portfolio-Modell inzwischen von etwa 80 Energieversorgern mit einem Jahresabsatz von 19,7 TWh genutzt. Beide Modelle zeichnen die strikte Trennung zwischen der Dienstleistung, welche Prognosen, Bilanzkreismanagement und Bereitstellung von Spot- und Regelenergie umfasst, und dem Einkauf von Terminprodukten und Lieferverträgen aus, bei denen der Portfolio-Kunde in der Wahl seines Lieferanten frei ist.

Der Umgang mit volatilen Preisstrukturen auf der Absatz- sowie Beschaffungsstruktur macht viele neue Prozesse unter Einbindung neuer Technologien erforderlich. Hierfür hat SüdWestStrom wichtige Entwicklungen von Systemen (Hard- und Software) für das Datenmanagement und zur Vermarktung von flexiblen Erzeugungskapazitäten sowie zur Optimierung von Betriebszeiten von Abnahmestellen angestoßen. Die Dienstleistungen im Bereich Energiedatenmanagement entwickelten sich im Berichtsjahr erneut positiv. Aufwändige Prozesse wie die EEG-Abrechnung wurden zentralisiert und mit direkter Webanbindung der Stadtwerke zu sehr attraktiven Konditionen umgesetzt. Ebenfalls konnte der Kreis der Stadtwerke, die bei SüdWestStrom die Netzentgeltabrechnung oder die MaBiS-Prozesse bzw. die Bilanzierung nach GABi Gas aus der Marktrolle des Verteilnetzbetreibers abwickeln lassen, vergrößert werden. Nach der Gasmarktliberalisierung in Österreich und einem neuen Marktmodell ermöglicht SüdWest-

Strom die Dienstleistungen in der Gasbeschaffung nun auch in Tirol/Vorarlberg zu nutzen.

Die Finanzmarktregulierung erfordert viele Prozesse, neue Meldeformate und Pflichten für Stadtwerke, aber auch für SüdWestStrom als zentrale Beschaffungsplattform. Durch die Mitarbeit in Verbänden und Gremien hat SüdWestStrom zum einen die Rolle und die Praxistauglichkeit für kleinere und mittlere Stadtwerke im Fokus, ebenfalls aber auch die strategische Weiterentwicklung der Kerndienstleistung der Gesellschaft unter den Regelwerken der nationalen und europäischen Regulatorien (REMIT, MiFID II, MiFIR, EMIR sowie die Markttransparenzstelle).

Die hohe Effizienz und Kundenorientierung sind die Gründe für das beachtliche Wachstum innerhalb der zurückliegenden Jahre, die für SüdWestStrom auch wirtschaftlich erfolgreich waren. So konnte das ursprünglich eingelegte Eigenkapital der Gesellschafter in allen zurückliegenden Jahren angemessen verzinst und die Rücklagen deutlich erhöht werden. Das SüdWestStrom-Beschaffungsmodell für Stadtwerke wird im Markt nach wie vor positiv aufgenommen, da die erzielten Preise 1 : 1 an die Kunden weitergegeben werden. Damit bietet das Beschaffungsmodell auch kleineren und mittleren Stadtwerken durch Bündelung der Einkaufsmengen die Chance, Produkte am Großhandelsmarkt und an der Börse einzukaufen, die ansonsten für sie nicht verfügbar wären. Neben den üblichen Terminprodukten, bei denen Stadtwerke auch Kleinmengen ordern können, werden „Sonderverträge“ mit unterschiedlichen Laufzeiten und Preisstrukturen, wie z. B. mittel- und langfristige Verträge mit Fixpreisen oder indexbasierten Preisen entwickelt, verhandelt und abgeschlossen. ▶



Im Branchenvergleich Deutschland gehört die SüdWestStrom zu den großen unabhängigen Dienstleistern im Bereich Portfoliomanagement. Der Erfolg der SüdWestStrom-Kunden zeigt, dass die Diversifizierung des Stadtwerke-eigenen Beschaffungsportfolios durch Streuung der Einkaufszeitpunkte und durch Verträge mit unterschiedlichen Laufzeiten und Preisgleitklauseln verbunden mit einer kostengünstigen gemeinsamen Bilanzkreisabwicklung über SüdWestStrom die richtige Strategie ist. Erweiterte gesetzliche Anforderungen belasten die Stadtwerke stark. Für ein erfolgreiches Stadtwerk wird es daher immer wichtiger, spezialisierte externe Dienstleistungen in Anspruch zu nehmen.

Personal

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 69,8 Mitarbeiter beschäftigt. Als Geschäftsführer sind Daniel-Klaus Henne (Energiewirtschaft) und Christian Köhler (Finanzen) bestellt. Frau Morlok ist mit Wirkung zum 31.3.2013 aus der Geschäftsführung ausgeschieden. Die Geschäftsführer sind jeweils gemeinsam mit einem weiteren Geschäftsführer oder Prokuristen vertretungsberechtigt.

Geschäftssituation

Das Jahr 2013 war geprägt von einer Anpassung der Organisationsstruktur: Um die Kundenbeziehung und die Marktpositionierung zu verbessern, wurde der Vertrieb ausgebaut und mit der Öffentlichkeitsarbeit zusammengelegt. Den zunehmenden technischen Marktansprüchen wurde mit der Einrichtung einer eigenen Produktentwicklung begegnet. Zur Verbesserung der wirtschaftlichen Steuerung wurde der kfm. Bereich gezielt verstärkt. Damit sieht sich SüdWestStrom gut aufgestellt für das weitere Wachstum der Gesellschaft.

SüdWestStrom konnte die erfolgreiche Entwicklung in 2013 nicht fortsetzen: Der Umsatz sank gegenüber 2012 zwar um ca. 8,2 % auf 860 Mio. EUR. Allerdings ist der Umsatzrückgang vor allem auf die sinkenden Terminpreise auf dem Strommarkt zurückzuführen. Beim SüdWestStrom-Portfolio-Modell trägt SüdWestStrom keine Marktrisiken, da Energiepreise 1 : 1 an den Kunden weitergegeben werden und das Unternehmen kein wirtschaftliches Risiko trägt. Der Kunde profitiert durch die gemeinsame Einkaufsstrategie von stark minimierten Marktrisiken.

Die Dienstleistungsgebühren konnten mit 9.006 TEUR (Vorjahr 9.527 TEUR) das hohe Vorjahresniveau nicht halten. Allerdings ist das Vorjahr durch periodenfremde Erlöse in Höhe von ca. 800 TEUR beeinflusst. Das Ergebnis konnte insbesondere durch den Kundenzuwachs im Bereich Energiedatenmanagement Strom Netz und Vertrieb erreicht werden.

Der positive Zinssaldo verbesserte sich gegenüber 2012 um 329 TEUR auf 2.338 TEUR. Ursache war v.a. eine Umgliederung des Ausweises von Avalgebühren (Vorjahr 333 TEUR), welche zum Poolergebnis abgegrenzt wurden.

Das Projektgeschäft wurde durch die Liquidation der nicht fortgeführten Projekte Brunsbüttel und Bard deutlich verschlankt. Im Gegenzug wurden die Aktivitäten im Bereich der erneuerbaren Energie ausgebaut und zwei Onshore-Windparks für Stadtwerke entwickelt bzw. erworben.

Geschäftsfelder

Energiebeschaffung

SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke bei der risikoaversen Beschaffung von Strom und Gas und ermöglicht den Zugang zum Großhandelsmarkt und zur Börse. Das Modell hat unsere Kunden überzeugt und wird auch zukünftig im Rahmen der einhergehenden Finanzmarktregulierung und den resultierenden Effekten auch auf Stadtwerke weitere Synergien in der Kooperation entwickeln. Das Modell ermöglicht den Werken den Einkauf von Standard-Handelsprodukten zu OTC-Preisen zu jedem Zeitpunkt und in frei wählbaren Mengen. Als Referenzpreis wird der EEX-Settlementpreis des Bestelltages festgelegt. SüdWestStrom kauft schrittweise am Großhandelsmarkt die im Pool fehlenden Mengen in den üblichen Handelsgrößen nach. Die Kunden profitieren vom stark diversifizierten Einkauf. Abweichungen zwischen dem Einkaufsaufwand und den Verkaufserlösen des Pools werden über das Poolergebnis an die Kunden weitergegeben. Der Pool ermöglicht auch eine kontinuierliche Beschaffung von Standardprodukten. Dabei erhalten die Kunden den Durchschnittspreis aller Handelstage eines frei gewählten Beschaffungszeitraums. Das Poolergebnis wird an die SüdWestStrom-Kunden im Verhältnis ihrer Absatzmengen ausgeschüttet.

Im Gasbereich ermöglichen die langfristig angemieteten Speicherkapazitäten, der tägliche Handel an den Spotmärkten und die flexible Nutzung von Bezugsverträgen und Standardprodukten in Verbindung mit hervorragenden Prognosen eine professionelle Bezugsoptimierung. An die beteiligten Stadtwerke wurden im Rahmen des Poolmodells namhafte Rückvergütungen ausbezahlt, sodass die effektiven Bezugspreise der Poolmitglieder im Gasbereich unter den Großhandelspreisen lagen.

Portfolioabwicklung

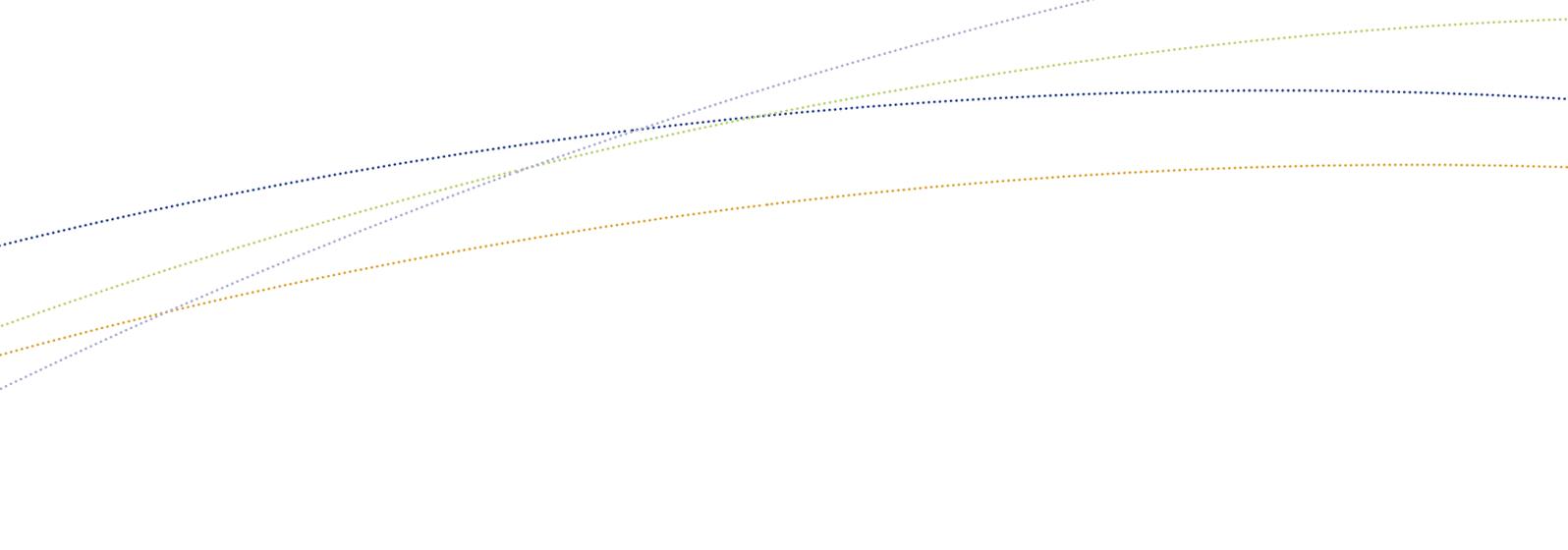
Nach wie vor das wichtigste Geschäftsfeld ist die kostengünstige Abwicklung der Stadtwerke-Portfolios für Strom und Gas in allen deutschen Regelzonen bzw. Marktgebieten. Ein zentraler Baustein ist die qualitativ hochwertige Struktur der zentralisierten Energielogistikprozesse (Bilanzkreismanagement). Im Strombereich wird wegen struktureller Marktveränderungen, vor allem durch die hohe Preisvolatilität am Ausgleichsenergiemarkt, derzeit das Poolmodell überarbeitet, um Flexibilitäten auf der Erzeugungs- sowie Abnahmeseite optimiert zu vermarkten bzw. zu nutzen.

Energiedatenmanagement

Die Abwicklung des Energiedatenmanagements und der kontinuierlich wachsenden regulatorischen Anforderungen verursachen für kleine und mittlere Stadtwerke einen verhältnismäßig hohen Aufwand. Die ständige Weiterentwicklung der Prozesse, eine hervorragende Datenqualität und die hohe Transparenz gegenüber den Kunden sind die Grundlage der Dienstleistungen. Im Berichtszeitraum wurden neue Internetportale für die Stadtwerke mit direktem Datenzugriff für die Dienstleistungsnehmer realisiert. Ebenfalls konnten für die Stadtwerke und deren Großkunden diese Portale im „Look and Feel“ der Stadtwerke umgesetzt werden.

Netzentgeltabrechnung

Die komplette Abwicklung von Netzmandanten inklusive der Netzentgeltabrechnung gegenüber Netznutzern entwickelt sich zu einem attraktiven Produkt, das von ca. 14 Stadtwerken im Berichtsjahr erfolgreich eingesetzt wurde. Um den Anforderungen der Bundesnetzagentur bezüglich der Prozessidentität gemäß den Beschlüssen GPKE/GeLi Gas sowie MaBiS und den Anforderungen an die Netzbilanzierung und -abrechnung gerecht zu werden, sind hohe individuelle Investitionskosten in die vorhandene Stadtwerke- ▶



IT-Infrastruktur notwendig. SüdWestStrom wickelt die Abrechnung inkl. des Forderungsmanagements im Namen der Dienstleistungsnehmer zentral und standardisiert ab. Ein neuer wichtiger Bestandteil ist das neu eingeführte Dienstleistungspaket rund um die EEG- und KWK-Abrechnung. Dieses Feld ist für einzelne Werke sehr arbeitsintensiv, da alleine ca. 4.000 Vergütungskategorien für Einzelanlagen existieren und fortlaufend gepflegt werden müssen. Die komplette Abwicklung der Tarife und Zahlungsströme zwischen Übertragungsnetzbetreibern, Verteilnetzbetreibern und Anlagenbetreibern stellt den zentralen Teil der Dienstleistung dar. Für diese Dienstleistung wurde ebenfalls ein Webportal programmiert, das den Zugriff von Stadtwerken auf den Datenbestand bei SüdWestStrom in Echtzeit ohne Schnittstellen ermöglicht.

Energiewirtschaftliche Beratung

Im Berichtszeitraum wurde der Bereich energiewirtschaftliche Beratung aufgebaut, der vor allem den Aufbau neuer Vertriebseinheiten kommunaler Stadtwerke im Fokus hat. Aktuell konnten bereits vier Stadtwerke für diese Dienstleistung gewonnen werden.

Erzeugungsprojekte

Steinkohlekraftwerk in Brunsbüttel

Ziel der Gesellschaft war eine Beteiligung an einem Steinkohlekraftwerk (2 x ca. 900 MW) in Brunsbüttel. Die geschäftsführende GmbH, die SüdWestStrom Kraftwerk-Verwaltungs GmbH i.L., ist eine 100%ige Tochter der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH. An der SüdWestStrom Kraftwerk GmbH & Co. KG i.L. war SüdWestStrom mit 3,86 % (Buchwert 278 TEUR) beteiligt. Durch die Liquidation der Gesellschaft in 2013 erhielt SüdWestStrom neben dem Buchwert einen zusätzlichen Ertrag von 22 TEUR.

Offshore-Windpark Bard

Die operativen Gesellschaften SüdWestStrom StadtKraftWerk/WV Offshore Verwaltungs GmbH i.L. und SüdWestStrom StadtKraftWerk/WV Offshore GmbH & Co. KG i.L. wurden in 2013 liquidiert. Da die Beteiligungsbuchwerte bereits abgeschrieben waren, wirkte sich die Liquidation im Ergebnis nicht aus.

Onshore-Windpark Suckow

Im Jahr 2012 wurde in Suckow (Mecklenburg-Vorpommern) ein Onshore-Windpark inklusive Umspannwerk im Auftrag der SüdWestStrom projektiert und errichtet. An der Beteiligungsgesellschaft SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG sind neben SüdWestStrom 15 kommunale Energieversorger, zwei Bürgergenossenschaften und sechs privatwirtschaftliche Gesellschaften beteiligt. Der Windpark umfasst 13 Windanlagen des Herstellers Nordex mit je 2,5 MW Leistung. Die erste Strom einspeisung erfolgte am 18.01.2013. SüdWestStrom hält bei dieser Gesellschaft zum Stichtag 31.12.2013 einen Anteil von 7,08 %; dies entspricht einer Leistung von 2,3 MW.

Onshore-Windpark Donstorf/Schierholz

Im Dezember 2013 hat SüdWestStrom fünf Windanlagen des Herstellers Enercon mit einer Leistung von je 2,3 MW in Niedersachsen erworben. Nach organisatorischen Anpassungen werden die Anteile in 2014 an interessierte Stadtwerke weiterverkauft.

Seminare

Im Bereich Seminare konzentriert sich SüdWestStrom auf die Schulung ihrer eigenen Produkte. Themen wie die „Kalkulation von Angeboten in der Strom- oder Gasversorgung“, die „Risikominimierte Verknüpfung von Vertrieb und Beschaffung“ sowie „Energiewirtschaftliche Grundlagen der Lieferprozesse“ stehen im Jahr 2013 im Vordergrund.

2. Darstellung der Lage

Vermögenslage/Strukturbilanz

	31.12.2013		31.12.2012		Veränderung	
	TEUR	%	TEUR	%	TEUR	%
Aktivseite						
Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen	675	0,5	603	0,4	+ 72	+ 11,9
Finananlagen	71 839	51,7	75 512	49,3	./ 3 673	./ 4,9
Langfristig gebundenes Vermögen	72 514	52,2	76 115	49,7	./ 3 601	./ 4,7
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	32 955	23,7	41 382	27,0	./ 8 427	./ 20,4
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	4	- ¹⁾	143	0,1	./ 139	./ 97,2
Übrige kurzfristige Vermögensgegenstände	19 311	13,9	27 428	17,9	./ 8 117	./ 29,6
Wertpapiere des Umlaufvermögens	10 175	7,3	-	-	+ 10 175	-
Flüssige Mittel	4 043	2,9	8 176	5,3	./ 4 133	./ 50,6
	139 002	100,0	153 244	100,0	./ 14 242	./ 9,3
Passivseite						
Eigenkapital	34 131	24,5	31 963	20,9	+ 2 168	+ 6,8
Langfristige Rückstellungen	101	0,1	59	- ¹⁾	+ 42	+ 71,2
Langfristige Mittel	34 232	24,6	32 022	20,9	+ 2 210	+ 6,9
Kurzfristige Schulden gegenüber verbundenen Unternehmen	224	0,2	7 098	4,6	./ 6 874	./ 96,8
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	60 253	43,3	74 968	48,9	./ 14 715	./ 19,6
Kurzfristige Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	12	- ¹⁾	2 374	1,6	./ 2 362	./ 99,5
Übrige Verbindlichkeiten	44 281	31,9	36 782	24,0	+ 7 499	+ 20,4
	139 002	100,0	153 244	100,0	./ 14 242	./ 9,3

¹⁾ über 100%

Finanzlage/Cashflow

	2013 TEUR	2012 TEUR	Veränderung TEUR
Periodenergebnis	+ 2 763	+ 3 403	./ 640
+ Abschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	+ 219	+ 782	./ 563
+ Zunahme der Rückstellungen	+ 1 336	+ 2 927	./ 1 591
+ / ./ Verlust/Gewinn aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	+ 79	./ 70	+ 149
+ / ./ Abnahme/Zunahme der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	+ 6 509	./ 2 570	+ 9 079
+ / ./ Abnahme/Zunahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	./ 15 448	+ 19 582	./ 35 030
Cashflow aus der laufenden Geschäftstätigkeit	./ 4 542	+ 24 054	./ 28 596
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	+ 33	+ 531	./ 498
./ Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	./ 25	./ 638	+ 613
./ Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	./ 317	./ 249	./ 68
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	+ 5 327	+ 7 169	./ 1 842
./ Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	./ 1 716	./ 8 755	+ 7 039
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	+ 3 302	./ 1 942	+ 5 244
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	-	+ 646	./ 646
./ Auszahlungen an Gesellschafter	./ 531	./ 1 653	+ 1 122
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	./ 531	./ 1 007	+ 476
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	./ 1 771	+ 21 105	./ 22 876
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	+ 5 802	./ 15 303	+ 21 105
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	+ 4 031	+ 5 802	./ 1 771

Der Cashflow aus dem laufenden Geschäftsjahr wird wesentlich durch die Verminderung des Umlaufvermögens sowie der Verbindlichkeiten beeinflusst. Im Umlaufvermögen ist der Erwerb des Windparks Donstorf als Zugang enthalten (10 Mio. EUR). Für das Absinken der kurzfristigen Verbindlichkeiten ist vor allem der

verringerte Umsatz verantwortlich. Im Cashflow aus Investitionstätigkeit schlagen sich die Fälligkeit und die Wiederanlage von Wertpapieren nieder. Ausschüttungen an die Gesellschafter für das Jahr 2012 werden im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit ausgewiesen.

Ertragslage

	Erträge/ Aufwendungen		Verbesserung (+) / Verschlechterung (./.)		Ertrag-/ Aufwandanteile ¹⁾	
	2013 TEUR	2012 TEUR	TEUR	% ¹⁾	2013 %	2012 %
Umsatzerlöse	860 381	937 236	./ 76855	./ 8,2	9 902,9	10 070,3
Materialaufwand	851 693	927 929	+ 76 236	+ 8,2	9 802,9	9 970,3
Betriebsrohüberschuss	8 688	9 307	./ 619	./ 6,6	100,0	100,0
Sonstige betriebliche Beiträge	504	1 649	./ 1 145	./ 69,4	5,8	17,7
Rohertrag	9 192	10 956	./ 1 764	./ 16,1	105,8	117,7
Personalaufwand	4 892	3 942	./ 950	./ 24,1	56,3	42,3
Abschreibungen	194	130	./ 64	./ 49,7	2,2	1,4
Sonstige Steuern	14	-	./ 14	-	0,2	-
Sonstige betriebliche Aufwendungen	2 468	3 267	+ 799	+ 24,4	28,4	35,1
Betriebsbedingte Aufwendungen	7 568	7 339	./ 229	./ 3,1	87,1	78,8
Betriebsergebnis des Erfolgsvergleichs	+ 1 624	+ 3 617	./ 1 993	./ 55,1	+ 18,7	+ 38,9
Finanzergebnis	+ 2 291	+ 1 358	+ 933	+ 68,8	+ 26,4	+ 14,6
Ertragssteuern	1 152	1 572	+ 420	+ 26,7	13,3	16,9
Jahresüberschuss	+ 2 763	+ 3 403	./ 640	./ 18,8	+ 31,8	+ 36,6

¹⁾ aus ungerundeten Werten gerechnet

Aufgrund sinkender Terminpreise an der Strombörse sowie rückläufiger Absatzmengen im Stromgeschäft haben sich die Umsatzerlöse um 8,2 % vermindert. Der Materialaufwand entwickelte sich parallel zu den Absatzmengen. Der Betriebsrohüberschuss verminderte sich im Vergleich zum Vorjahr von 9.307 TEUR auf 8.688 TEUR. Gleichzeitig verminderten sich die sonstigen betrieblichen Erträge um 1.145 TEUR auf 504 TEUR, wobei das Vorjahr Erträge aus Kursdifferenzen (744 TEUR) und aus dem Projekt Suckow (501 TEUR) enthielt.

Der Personalaufwand erhöhte sich aufgrund der gestiegenen Mitarbeiteranzahl sowie Tarifierhebungen auf 4.892 TEUR. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen verminderten sich um 799 TEUR auf 2.468 TEUR. Grund für diese Entwicklung ist vor allem eine im Vorjahr gebuchte Einzelwertberichtigung auf Forderungen i.H.v. 1.019 TEUR.

Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit reduzierte sich von 4.974 TEUR auf 3.929 TEUR. Das Finanzergebnis verbesserte sich von 1.358 TEUR auf 2.291 TEUR. Ursache sind u.a. die geringen Abschreibungen auf Wertpapiere in Höhe von 41 TEUR (Vorjahr 304 TEUR) sowie geringe Abschreibungen auf Anteile an verbundenen Unternehmen i.H.v. 6 TEUR (Vorjahr 348 TEUR). Der Jahresüberschuss von 2.763 TEUR liegt um 640 TEUR unter dem des Vorjahres. Dies ist vor allem auf die geringeren Dienstleistungserlöse (Wegfall aperiodischer Erträge) sowie die gestiegenen Personalkosten zurückzuführen. Die Umsatzrentabilität beträgt nur ca. 0,3 %, da Süd-WestStrom die erzielten Strom- und Gaspreise 1 : 1 an ihre Kunden weitergibt, d. h. es wird keine Wertschöpfung erzielt. Die geringe Umsatzrentabilität ist ein Resultat der sehr niedrigen Dienstleistungsentgelte. Dies entspricht der Philosophie des Unternehmens, kostengünstige Dienstleistungen für Stadtwerke zu erbringen und ▶

den finanziellen Erfolg einer gut strukturierten Beschaffung bei den Stadtwerken zu belassen. Die Rentabilität des Unternehmens auf das erhöhte Eigenkapital beträgt ca. 8 %.

3. Ausblick

Im Geschäftsjahr 2014 werden zentralisierte Dienstleistungen für die Themenfelder der Finanzmarktregulierung und Lösungen für die neuen Anforderungen im Messwesen (Smart Meter Gateway) für Stadtwerke in Kooperation entwickelt. Ebenfalls wird die Vermarktung dezentraler Erzeugungskapazitäten der Stadtwerke als Reserveleistung in Poolung an die Übertragungsnetzbetreiber als neue Wertschöpfungsstufe für Stadtwerke entwickelt und koordiniert. Die Umsätze werden auf Grund der milden Witterung voraussichtlich stagnieren. Im Personalbereich, dem größten Aufwandsposten neben der Energiebeschaffung, ist aufgrund der Ausweitung des Dienstleistungsbereichs mit weiteren Kostensteigerungen zu rechnen. Es ist für das Geschäftsjahr 2014 ein ähnliches Ergebnis wie 2013 zu erwarten. Diese Entwicklung wird sich nach Einschätzung der Geschäftsführung in 2015 fortsetzen.

4. Sonstige Angaben

Preisrisiken für offene Positionen

SüdWestStrom selbst hält nur geringe offene Positionen. Bei der von SüdWestStrom praktizierten Abrechnung von Lieferungen aus dem Portfolio werden Mehr- und Mindermengen zu den Börsenpreisen des Liefertages verrechnet. Da SüdWestStrom diese Mengen selbst an der Leipziger Strombörse beschafft, ergibt sich kein finanzielles Risiko. Die Prognoserisiken werden von Seiten der Stadtwerke-Kunden durch den Pool vollständig abgegolten. SüdWestStrom hedgt die in Gasverträgen enthaltenen Preisrisiken durch entsprechende Gas-Oil-Kontrakte auf Dollarbasis. Die eingegangenen Währungsrisiken wurden ebenfalls vollständig abgesichert.

Lieferantenrisiken

Erhöhte Kosten für die Wiedereindeckung im Fall einer Insolvenz eines Lieferanten sind das größte Risiko. Die Bezüge von SüdWestStrom verteilen sich auf etwa 20 Lieferanten. Diese sind meist große börsennotierte Unternehmen oder größere Stadtwerke, deren Bonität außer Zweifel steht. In den übrigen Fällen werden die Risiken durch Einfordern von Bankbürgschaften oder direkten finanziellen Ausgleich (margining) abgedeckt.

Kundenrisiken

SüdWestStrom hat überwiegend kommunale Stadtwerke als Kunden. Das Risiko eines Zahlungsausfalls oder Insolvenz des Kunden ist damit relativ gering. In den wenigen Fällen, in denen reine Handelsgesellschaften SüdWestStrom-Portfolios führen, werden die Risiken durch Bankbürgschaften abgesichert. Zudem bestehen für SüdWestStrom Risiken als Bilanzkreisverantwortlicher, wenn ein Kunde als Lieferant ausfällt. Durch eine Neugestaltung des Portfoliovertrages wird dieses Risiko zukünftig weitgehend begrenzt. Nicht kommunale Energieversorger werden zudem im Risikomanagement gesondert betrachtet.

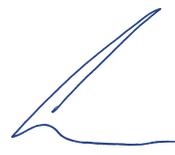
Versicherungen

SüdWestStrom verfügt über eine Betriebshaftpflichtversicherung. Für Geschäftsführung und Aufsichtsrat wurde eine D&O-Versicherung abgeschlossen. Die juristische Beratung erfolgt durch bundesweit bekannte, auf energiewirtschaftliche Fragen spezialisierte Kanzleien. Bestandsgefährdende oder wesentliche Risiken für die Gesellschaft sind derzeit nicht erkennbar.

Tübingen, 4. März 2014



Daniel-Klaus Henne
Geschäftsführer



Christian Köhler
Geschäftsführer

Herausgeber

Südwestdeutsche Stromhandels GmbH
Eisenhutstraße 6, 72072 Tübingen
Fon +49 7071 157-231
Fax +49 7071 157-488
info@suedweststrom.de
www.suedweststrom.de

Ansprechpartnerin für den Geschäftsbericht

Dianra Groeschel
Fon +49 7071 157-4562
dianra.groeschel@suedweststrom.de

Redaktion

Dianra Groeschel, Kerstin Philipp, Alexander Raitzel,
Antje Sachse, Nicole Welsch

Redaktionsschluss

8. Juli 2014

Konzeption und Gestaltung

Schwalbenfisch Kommunikation, Ludwigsburg
www.schwalbenfisch.de

Reproduktion

repronet Gölz GmbH, Ludwigsburg

Druck

Offizin Scheufele Druck & Medien GmbH & Co. KG
Stuttgart



Fotos und Abbildungen

Fische: Getty Images (underwater and art photos. www.Narchuk.com – Flickr)
Pferde: iStock.com (Somogyvari)
Vögel: Fotolia (Martina Berg)
Solaranlage: Fotolia (danielschoenen)
Tübingen: Fotolia (jenny222)
Erweiterungsbau Stadtwerke Tübingen: Gudrun de Maddalena
Bisons: iStock.com (stellalevi)
Strommasten: Fotolia (JWS)
Herrenberg: Fotolia (weha)
Ameisen: Getty Images (Alex Treadway)
Grafik „Mehr Prozesse für Netzbetreiber“: Anette Rau, Finck [+] Rau Grafikdesign
Bienen: Getty Images (Rambynas)
Altensteig: Fotolia (Lotharingia)
Schmetterlinge: iStock.com (brainmaster)
Delfine: iStock.com (Alkalyne)
Alle anderen Bilder: Südwestdeutsche Stromhandels GmbH

