





## Kennzahlen

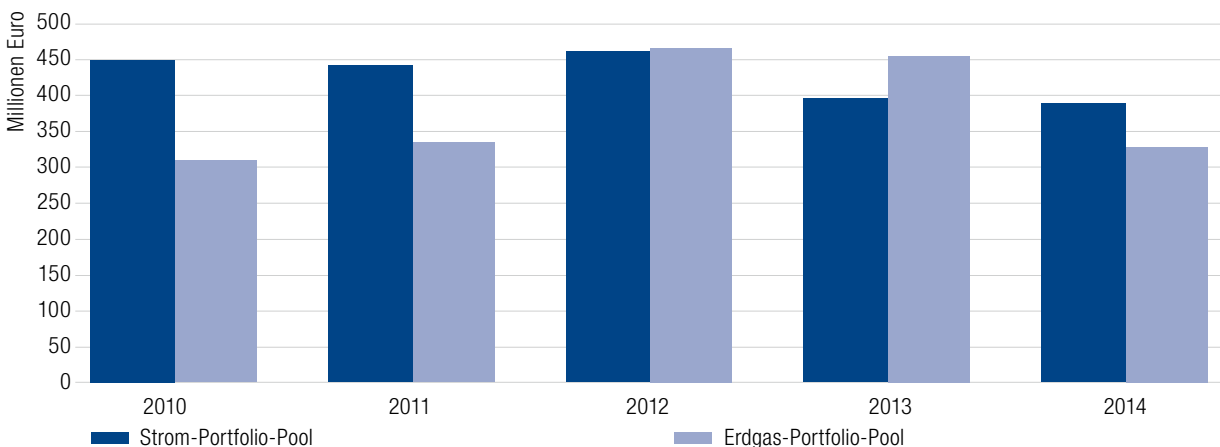
<b>Jahresabschluss</b> (in Mio. EUR, gerundet)	<b>2014</b>	<b>2013</b>	<b>Veränderung in %</b>
Eigenkapital	39,0	34,1	14,4
Anlagevermögen	63,5	72,5	-12,4
Umlaufvermögen	69,7	65,9	5,8
Umsatzerlöse	734,7	860,4	-14,6
davon Dienstleistungserlöse	17,5	9,0	94,4
Jahresüberschuss	5,8	2,8	107,1
Wertpapieranlagen	62,7	71,6	-12,4
Kurzfristige Verbindlichkeiten	95,1	104,4	-8,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	5,4	-4,5	220,0
Bestand Finanzmittelfonds	17,4	4,0	335,0
Eigenkapitalrentabilität (in %)	14,9	8,0	85,9
<b>Gesellschafter</b>	57	55	3,6
<b>Absatzmenge Strom</b> (in TWh)	12,9	12,7	1,6
<b>Absatzmenge Erdgas</b> (in TWh)	16,6	19,7	-15,7
Mitarbeiter (jeweils zum 31. Dezember)*	81	75	8,0
davon weiblich (in %, gerundet)	28	35	-19,3

\*ohne Praktikanten und Aushilfen, einschließlich Geschäftsführer

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

## Zahlen und Fakten

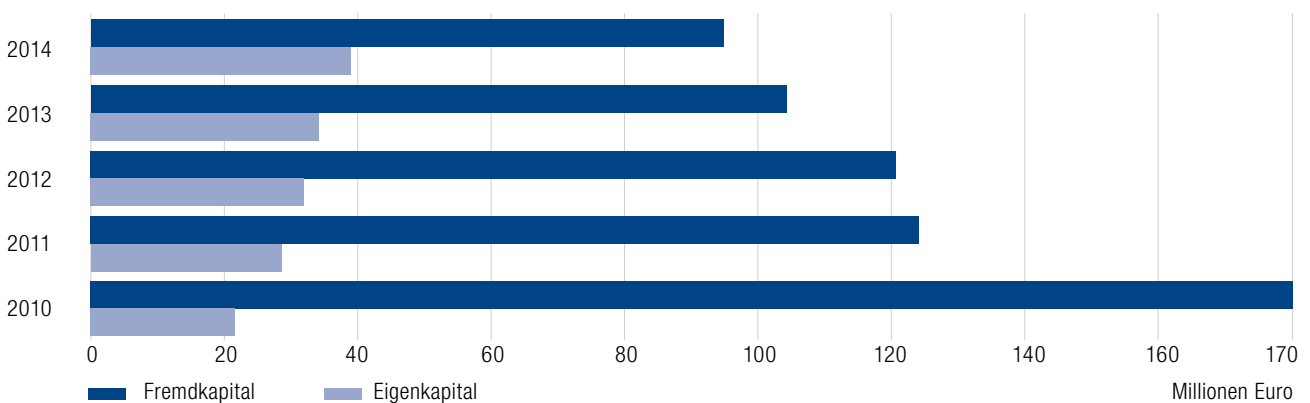
### Entwicklung der Umsatzerlöse



Mehr als 160 Stadtwerke beschaffen Strom und Erdgas über die beiden Portfolio-Pools von SüdWestStrom. Die Stadtwerke-Kooperation verfolgt einen genossenschaftlichen Grundgedanken. Das Ziel ist es, kleinen und mittleren Stadtwerken kostengünstige Dienstleistungen anzubieten und ihnen den wirtschaftlichen Erfolg aus der strukturierten Beschaffung zu

überlassen. Die Umsatzerlöse der Portfolio-Pools sind zum einen stark witterungsabhängig und zum anderen durch die schwankenden Großhandelspreise beeinflusst. In den letzten drei Jahren haben vor allem die Entwicklung auf den Energiegroßmärkten, neue Kunden im Bereich Energiedatenmanagement und neue Dienstleistungen die Höhe dieser Erlösgröße beeinflusst.

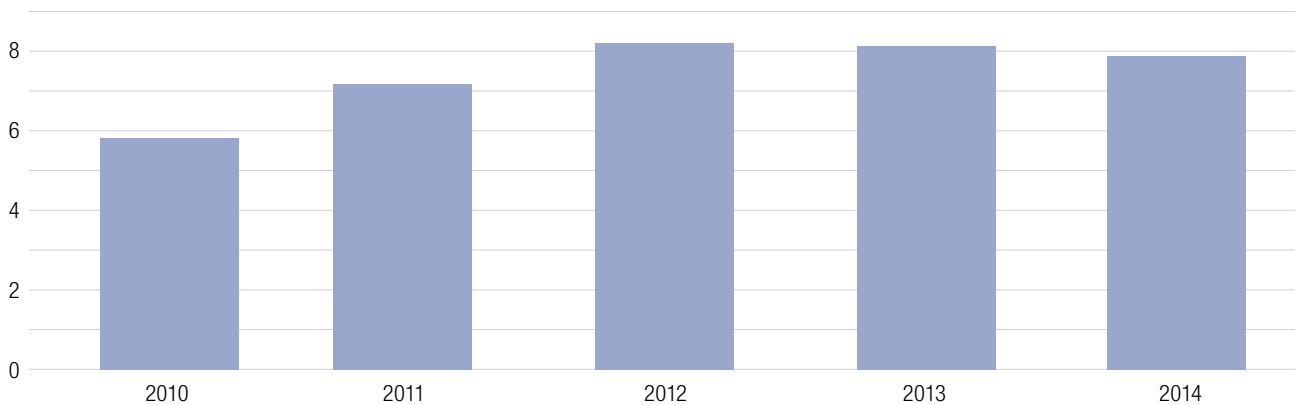
### Entwicklung des Eigen- und Fremdkapitals



Aufgrund der erfolgreichen vergangenen Geschäftsjahre war SüdWestStrom in der Lage, den Eigenkapitalbestand kontinuierlich aufzubauen. Mit dieser soliden Eigenmittelbasis sieht sich SüdWestStrom für die Zukunft gut gerüstet. Gleichzeitig konnte der kurzfristige

Fremdkapitaldarf in den letzten Jahren vermindert werden, was vor allem auf eine reduzierte Inanspruchnahme von Kreditlinien und den stetigen Aufbau an Liquidität zurückzuführen ist.

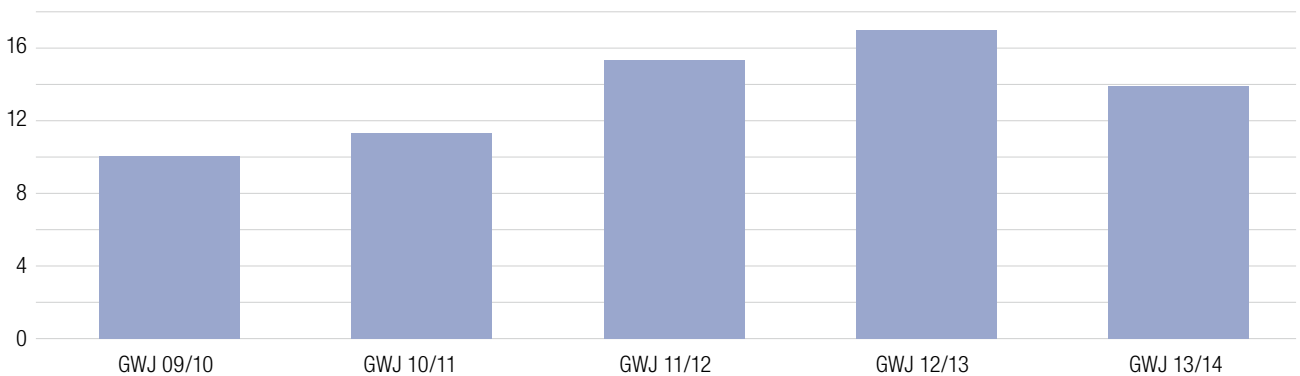
### Endkundenabsatz im Strom-Portfolio-Pool in TWh



Mit dem Portfoliomanagement Strom begann 1999 die Unternehmensgeschichte von SüdWestStrom. Viele weitere Dienstleistungen kamen seitdem dazu. Bis heute blieb die Beschaffung von Strom

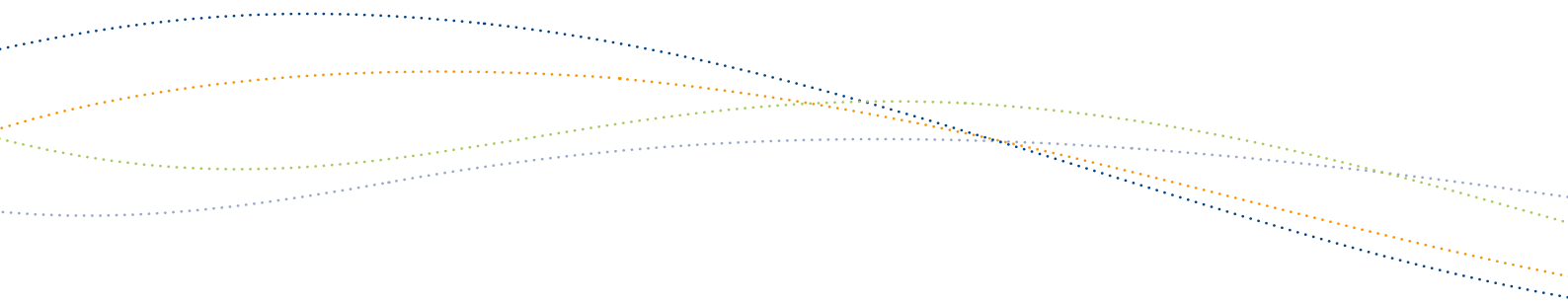
aber eines der wichtigsten Standbeine von SüdWestStrom. Die Anzahl der Kunden und deren Absätze an Endverbraucher sind die wichtigsten Faktoren mit Einfluss auf den Absatz des Portfolio-Pools.

### Endkundenabsatz im Erdgas-Portfolio-Pool in TWh



Seit dem ersten liberalisierten Gaswirtschaftsjahr 2007/2008 kaufen kommunale Energieversorger ihr Erdgas über den Portfolio-Pool von SüdWestStrom ein. Gleich im ersten Gaswirtschaftsjahr beschafften die Pool-Teilnehmer schon Erdgasmengen in Höhe von 7 TWh. In den letzten Jahren sind viele Kunden dazugekommen. Neben der Anzahl

der teilnehmenden Stadtwerke gibt es einen weiteren wichtigen Einflussfaktor auf die Entwicklung des Pool-Absatzes: die Witterung. Im Absatz sind Kältephasen im Gaswirtschaftsjahr 2012/2013 und ein warmer Winter wie im Gaswirtschaftsjahr 2013/2014 sehr gut erkennbar.



# Inhalt

## Rückblick und Ausblick

Das war 2014 – Der Aufsichtsrat blickt zurück	Seite 8
Jahresrückblick mit Meldungen, Bildern und Zahlen	Seite 10
Neue Geschäftsmodelle, Weinberge und Anekdoten – Rahmenprogramm zur Gesellschafterversammlung	Seite 14
Etablierte Dienstleistungen und neue Geschäftsfelder – Bericht der Geschäftsführung	Seite 16

## Fokus SüdWestStrom

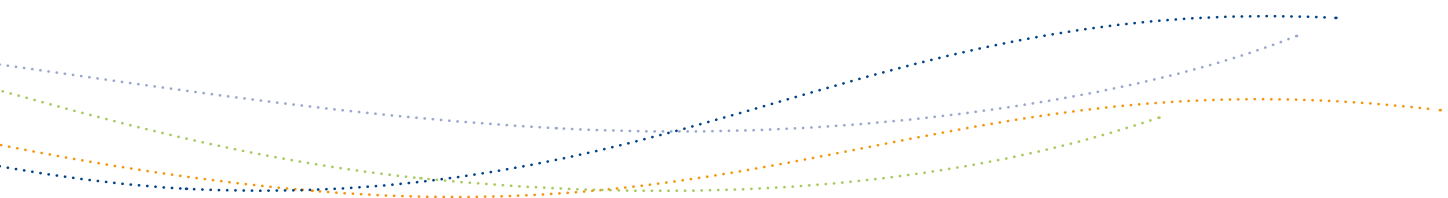
Verlängerte Werkbank der Stadtwerke	Seite 20
Produktportfolio – Meinungen unserer Kunden	Seite 22
Unsere Gesellschafter	Seite 24
Wir bewegen uns – Arbeiten bei SüdWestStrom	Seite 26

## Jahresabschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2014	Seite 28
Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014	Seite 30
Lagebericht zum Geschäftsjahr 2014	Seite 31

## Impressum

Seite 43



Jedes Jahr bringt uns dem „Stadtwerk der Zukunft“ einen Schritt näher.



Der Aufsichtsrat der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH im Juni 2015, von links: Klaus Eder, Stadtwerk am See; Dr. Andreas Thiel-Böhm, Technische Werke Schussental; Ronald Pfitzer, Stadtwerke Schwäbisch Hall; Günther Garbe, Stadtwerke Altensteig; Jürgen Meeh, Stadtwerke Mühlacker; Andreas Seufer, Stadtwerke Schorndorf; Dieter Brünner, Stadtwerke Heidenheim; Stefan Kleck, Stadtwerke Bretten; Dr. Achim Kötzle, Stadtwerke Tübingen; nicht abgebildet: Bernd ABfalg, Stadtwerke Sigmaringen; Rainer Kübler, Stadtwerke Bietigheim-Bissingen.

## Das war 2014 – Der Aufsichtsrat blickt zurück

2014 war ein ereignisreiches Jahr mit zahlreichen Neuerungen in der Energiewirtschaft. Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH war in dieser Zeit mit erfolgreichen Projekten und starken Ideen aktiv.

Im Verlauf des letzten Jahres konnten zwei Stadtwerke als neue Gesellschafter für die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH

---

### Mehr Stammkapital, neue Gesellschafter und Kunden

---

gewonnen werden: Die Stadtwerke Horb am Neckar sind im Juli und die Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH im Dezember der Gesellschaft beigetreten. Das Stammkapital der Südwestdeutschen

Stromhandels GmbH wurde in diesem Zusammenhang erhöht und betrug zum Ende des Jahres fast 15 Millionen Euro, die Zahl der Gesellschafter ist auf 57 gestiegen. Im Portfoliomanagement, in der Energiewirtschaftlichen Beratung und im Energiedatenmanagement wurden zudem neue Kunden gewonnen.

2014 war auch ein Jahr wichtiger Personalien: Dr. Gerhard Ilg, Abteilungsleiter Energiehandel, ist seit Juli Prokurist, im August startete Stefan Fella als Vertriebsleiter. Am 31. Dezember hatte die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH 81 Mitarbeiter, sechs mehr als im Vorjahr.

Nachdem Ende 2013 fünf Windenergieanlagen in den niedersächsischen Ortschaften Donstorf und Schierholz mit insgesamt 11,5



Megawatt Leistung gekauft worden waren, wurde im Laufe des Jahres 2014 daraus der SüdWestStrom-Windpark Donstorf. Dies bedeutete die Anwachsung der fünf einzelnen Windpark-Firmen zur SüdWestStrom Windpark Donstorf GmbH & Co. KG, die Neustrukturierung der Fremdfinanzierung sowie die Strukturierung des Beteiligungsmodells. Der Großteil der Anteile dieser Gesellschaft wurde zum 1. Januar 2015 an zehn Investoren, im Wesentlichen Gesellschafter der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH, veräußert.

Im November 2014 gründete die Energiewirtschaftliche Beratung den Arbeitskreis Risikomanagement – hier arbeiten 18 Stadtwerke zusammen, um jeweils ein firmeneigenes Risikomanagementsystem

---

**Neuer Windpark,  
marktreife Dienstleistungen und  
weniger Ausgleichsenergie**

---

aufzubauen oder das bestehende System weiterzuentwickeln. Das Preisorientierte Lastmanagement hat 2014 seine Marktreife bewiesen: Am Ende des Jahres waren fünf Energieversorger Kunden dieser Dienstleistung, mit der der Betrieb von Stromerzeugern wie Blockheizkraftwerke und Stromverbraucher wie Wärmepumpen oder Durchlauferhitzer optimiert werden.

Im Rahmen der Modernisierung und des Umbaus der Heizzentrale der Landesliegenschaft „Hochschule für Polizei Baden-Württemberg“ in Biberach zu einem hybriden Blockheizkraftwerk wurden im Dezember 2014 die ersten Kilowattstunden durch die neu errichteten Blockheizkraftwerke in das Netz der öffentlichen Versorgung eingespeist. Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH hat dieses Projekt – das der Wärmeversorgung der Polizeihochschule dient und einen Beitrag zum Ausgleich des öffentlichen Stromnetzes leistet – konzipiert und die Umsetzung begleitet. Das Land Ba-

den-Württemberg hat zudem die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH für die nächsten zehn Jahre mit der energiewirtschaftlichen Betriebsführung und Optimierung beauftragt.

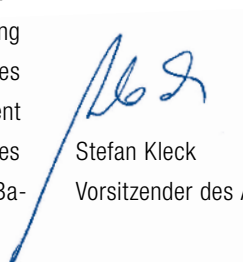
Für die Kunden im Portfoliomanagement Strom und für die Mitarbeiter im Bilanzkreismanagement war 2014 ein Jahr des Umbruchs. Die Abrechnungssystematik für den Strom-Portfolio-Pool wurde geändert. Die Stadtwerke profitieren nun von einer verbesserten Abrechnung und von geringeren Ausgleichsenergiekosten.

Im Jahr 2014 haben drei Aufsichtsratssitzungen stattgefunden, in denen der Aufsichtsrat von der Geschäftsführung über die laufenden Prozesse unterrichtet wurde. Darüber hinaus wurde der Aufsichtsrat bei der Gesellschafterversammlung im Juli neu gewählt.

Der Aufsichtsrat dankt an dieser Stelle den Geschäftsführern Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler sowie den Mitarbeitern der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH für die im Jahr 2014 geleistete Arbeit und das große Engagement sowie das hervorragende Jahresergebnis.

Wir wünschen Ihnen beim Lesen des Geschäftsberichts viele interessante Eindrücke und freuen uns auf Ihre Anregungen.

Tübingen, im Juli 2015



Stefan Kleck  
Vorsitzender des Aufsichtsrats

# Rückblick 2014

- SüdWestStrom
- Energiewirtschaft
- Gesellschafter und Kunden

## Strompreise auf Talfahrt

Das Stromhandelsjahr 2014 beginnt, wie 2013 aufgehört hat: mit sinkenden Preisen. Am 2. Januar 2014 kostet eine Megawattstunde Frontjahr Base 36 Euro – am 2. Januar 2013 waren es noch 45 Euro. Ende 2014 analysiert das Denk- und Politiklabor Agora Energiewende ein Rekordtief der Strom-Großhandelspreise: 33 Euro pro Megawattstunde (2013: 38).



## ausgeschüttet I

Die Marktgebietsverantwortlichen Netconnect Germany (NCG) und Gaspool kündigen an, Überschüsse aus ihren Regel- und Ausgleichsenergiekonten auszuschütten.

Januar

## beratend in Berlin

SüdWestStrom berät die Berliner Wasserbetriebe beim Einstieg in die Energieversorgung und bei der Gründung von Stadtwerken.

Februar

## ausgeschüttet II

SüdWestStrom kündigt an, die Überschüsse aus Erdgas-Umlagekonten ohne Abzüge an die teilnehmenden Stadtwerke im Erdgas-Portfolio-Pool weiterzugeben. Im August zahlt SüdWestStrom fast acht Millionen Euro an die 80 Pool-Teilnehmer aus.

März

## energetisch saniert und neu

Die Stadtwerke Heidenheim beziehen wieder ihr energetisch saniertes Verwaltungsgebäude aus den sechziger Jahren.

Dr. Norbert Reuter wird Geschäftsführer der Stadtwerke Konstanz. Er folgt auf Konrad Frommer und leitet das Unternehmen zusammen mit Kuno Werner.



Dr. Norbert Reuter

## ausgezeichnet

Der baden-württembergische Umweltminister Franz Untersteller zeichnet die Stadtwerke Aalen und Nürtingen aus. Die beiden Versorger überzeugten die Jury mit innovativen Lösungen für die erweiterte Nutzung von E-Rollern.



Franz Untersteller, Cord Müller und Jutta Heim-Wenzler (v.l.)

April

**produktiv**

Das „Preisorientierte Lastmanagement“ wird erwachsen: Die Pilotphase endet und der Regelbetrieb beginnt. Am Ende des Jahres optimieren fünf Energieversorger ihre Anlagen über SüdWestStrom.



**geändert**

Die Bundesnetzagentur will den Fahrplanmissbrauch bekämpfen und kündigt zu diesem Zweck eine Änderung des Standardbilanzvertrags an.

Mai

Juni

**ausgezeichnet und gewechselt**

Die Stadtwerke Tübingen bekommen als erster kommunaler Energieversorger die Auszeichnung „KlimaStadtWerk des Monats“. Die von der Deutschen Umwelthilfe vergebene Ehrung erhalten die Stadtwerke für ihre Klimaschutzkampagne „Null-Komma-Strom – Wir sparen uns ein Kraftwerk“.

Von Mengen nach Stockach: Jürgen Fürst bleibt in seiner neuen Position SüdWestStrom treu und wird Geschäftsführer der Stadtwerke Stockach. Im Juli übernimmt Carmen Heine die Position von Jürgen Fürst bei den Stadtwerken Mengen.



Jürgen Fürst  
Carmen Heine

**angegriffen und gewachsen**

Die Wochenzeitung „Die Zeit“ und der TV-Sender „arte“ berichten über einen Hacker-Angriff auf das Stromnetz der Stadtwerke Ettlingen. Der Angriff war mit Stadtwerke-Chef Eberhard Oehler zuvor abgesprochen. Die anschließende Berichterstattung intensiviert die Diskussionen in der Branche.

Die Technischen Werke Schussental melden ein großes Wachstum. Die Anzahl der Stromkunden ist 2013 um 29 Prozent gewachsen, und die verkauften Strommengen stiegen um 47 Prozent auf fast 87 Millionen Kilowattstunden.



Eberhard Oehler

## gelungen

Als 56. Gesellschafter treten die Stadtwerke Horb der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH bei.

Die Stadtwerke Konstanz und ihre Tochtergesellschaften erzielen mit 178,8 Millionen Euro im Geschäftsjahr 2013 einen Rekordumsatz.

Die Internetseite des Stadtwerks am See wird als „Aufsteiger des Jahres 2014“ ausgezeichnet und erreicht in der Gesamtwertung den 14. Platz. Ein Beratungsunternehmen hat zuvor die Internetauftritte der 100 größten Strom- und Gasversorger analysiert. Mit der Platzierung ist das Stadtwerk auf Augenhöhe mit großen Energieversorgern wie Vattenfall oder N-ERGIE.

Juli

## besichtigt

Zahlreiche Gesellschafter schauen sich den Windpark Suckow an: von unten und mit Blick von den Gondeldächern zweier Windenergieanlagen.

## neu abgerechnet und gewählt

Das neue Abrechnungssystem im Strom-Portfolio-Pool startet. Die teilnehmenden Energieversorger profitieren von sinkenden Ausgleichsenergiekosten und mehr Transparenz in den Rechnungen.

Die Gesellschafterversammlung in Mühlacker wird begleitet von einem Rückblick auf 15 Jahre SüdWestStrom. Neue Mitglieder im Aufsichtsrat sind Bernt Aßfalg (Sigmaringen), Rainer Kübler (Bietigheim-Bissingen) und Ronald Pfitzer (Schwäbisch Hall).

Prominenz vor dem SüdWestStrom-Stand in Pforzheim (v.l.): Franz Untersteller (Umweltminister Baden-Württemberg), Rudolf Kastner (VIEW-Präsident), Hildegard Müller (BDEW-Geschäftsführerin) und Wolf-Kersten Meyer (Geschäftsführer der Stadtwerke Pforzheim).



## novelliert

Das EEG 2014 tritt in Kraft.

August

## erfahren

Stefan Fella startet als Vertriebsleiter bei SüdWestStrom. Er kommt von der Energieversorgung Offenbach und bringt 20 Jahre Erfahrung in der Energiewelt mit.



Stefan Fella

September

## präsent

Gleich auf drei hochkarätigen Veranstaltungen ist SüdWestStrom präsent: Daniel-Klaus Henne hält Vorträge auf der BDEW-Tagung in Pforzheim und dem VKU-Landesgruppenreffen in Fellbach. In Tübingen findet in Eigenregie eine Windenergie-Tagung für Stadtwerke statt.

Oktober

## weniger umgelegt

Die EEG-Umlage für 2015 sinkt erstmals nach 14 Jahren kontinuierlichen Anstiegs von 6,24 auf 6,17 Cent pro Kilowattstunde.



## erfolgreich

Die Stadtwerke Villingen-Schwenningen präsentieren die beste Jahresbilanz in der Geschichte des Energieversorgers: Unter dem Strich steht ein Jahresüberschuss von 11,4 Millionen Euro.

Die Stadtwerke Celle beginnen mit dem Vertrieb von Strom und Erdgas. Der Vertriebsaufbau wurde von SüdWestStrom unterstützt.



**Grünbuch veröffentlicht**

Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel präsentiert das Grünbuch „Ein Strommarkt für die Energiewende“.

November

**rebellisch**

Die Stromrebelln aus dem 2.300-Einwohner-Ort Schönau machen wieder deutschlandweite Schlagzeilen: Sie wollen Österreich bei der Klage vor dem gegen die Subventionen für das britische EuGH Kernkraftwerk „Hinkley Point C“ unterstützen. Über 170.000 Menschen beteiligen sich bis April 2015 an einer von EWS initiierten Beschwerde, mit der die Klage flankiert wird. Josef Pelgrim und Johannes van Bergen von den Stadtwerken Schwäbisch Hall schreiben einen offenen Brief an den Bundeswirtschaftsminister Sigmar Gabriel. Ihre Forderung: Deutschland soll sich der Klage Österreichs gegen die Subventionen für „Hinkley Point C“ anschließen.

**Grünbuch kommentiert**

Nach der Präsentation des Grünbuchs erarbeitet SüdWestStrom eine Stellungnahme, die der BDEW im Februar 2015 auf seiner Internetseite veröffentlicht. Der von Holger Vogelsang gegründete Arbeitskreis Risikomanagement trifft sich erstmals: Vertreter von 18 Stadtwerken nehmen teil.

Dezember

**Rekord geknackt**

Deutschland knackt den Rekord im Nettozubau von Windenergie: 2014 wurden Anlagen mit einer Leistung von 4.386 MW installiert.



**Windpark verkauft**

Zum Jahreswechsel 2014/2015 verkauft SüdWestStrom einen Großteil der Anteile am niedersächsischen Windpark Donstorf an neun süddeutsche Stadtwerke und Bürgerenergiegenossenschaften. Das zweite Windpark-Projekt von SüdWestStrom ist damit abgeschlossen.



Holger Vogelsang

**verstärkt und innovativ**

Die Stadtwerke MüllheimStaufen werden 57. Gesellschafter der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH. Einen Solartarif für den Eigenverbrauch von Haushalten bieten die Stadtwerke Hechingen an. Noch einen Schritt weiter gehen die Stadtwerke Aschaffenburg. Zusammen mit „Stadtbau Aschaffenburg“ testen die Stadtwerke ein Mieterstrom-Modell in einer Neubau-Siedlung mit 90 Wohneinheiten.

## Neue Geschäftsmodelle, Weinberge und Anekdoten – Rahmenprogramm zur Gesellschafterversammlung

„15 Jahre SüdWestStrom“ hieß das Motto des Vortagesprogramms für die SüdWestStrom-Gesellschafter am 7. Juli 2014. Passend dazu war der Veranstaltungsort Mühlacker – der Sitz eines Gründungsgesellschafters. Der Nachmittag begann mit einer kleinen Zeitreise: Dr. Friedrich Weng als erster Geschäftsführer und Jürgen Meeh als

---

### Hochkarätige Redner referierten über Geschäftsmodelle für Stadtwerke und Potenziale von Speichertechnologien

---

Stadtwerke-Vertreter der ersten Stunde erzählten von den Anfängen. Über die Gegenwart und Zukunftsvisionen von SüdWestStrom berichteten Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler. Einen Perspektivenwechsel auf den Begriff Energie wagte anschließend der erste Referent, Dr. Dirk Soltau, Astrophysiker am Kiepenheuer-Institut für Sonnenphysik der Universität Freiburg. Auf unterhaltsame Weise beleuchtete er die wissenschaftliche Erforschung von Energie, deren Bedeutung für den Menschen und den historischen Wandel in der Nutzung. Danach erläuterte Dirk Briese, Geschäftsführer von trend:research, die konkreten Chancen und Risiken für Stadtwerke entlang ihrer Wertschöpfungskette. Für verschiedene Geschäftsmodelle, insbesondere im Zusammenhang mit der Energiewende, beantwortete er die Frage: „Wunsch oder Wirklichkeit?“ Zum Abschluss referierte Professor Frithjof Staib, geschäftsführendes Mitglied des Zentrums

für Sonnenenergie- und Wasserstoff-Forschung Baden-Württemberg (ZSW), über Speichertechnologien für Strom aus erneuerbaren Energien, deren Potenziale und Rahmenbedingungen. Somit war der Bogen geschlagen zwischen den energiewirtschaftlichen Fragestellungen von damals und heute.

Mit einer Führung durch die Biomethananlage in Mühlacker begann der gesellige Teil des Tages. Nach der Besichtigung wanderten die 58 Teilnehmer in der Weingegend am Ötisheimer Sauberg. Sie wurden belohnt mit einem grandiosen Blick auf die Umgebung. Deftiges Essen, Wein und fröhliche Stimmung prägten den Abend. Der Schauspieler Ernst Pilick begeisterte zwischen den Gängen mit Auszügen aus seinem Programm „Humor als Medizin“. Er jonglierte

---

### Auf einen grandiosen Ausblick folgen deftiges Essen und „Humor als Medizin“

---

mit Gedichten und Rezitationen von Wilhelm Busch über Joachim Ringelnatz bis Erich Kästner in beeindruckender Weise. Ein Lachen war bei allen Anwesenden sicher.



Schwelgen in alten Zeiten:  
Die Gründungsmitglieder Jürgen Meeh (Stadtwerke Mühlacker) und Dr. Friedrich Weng mit den SüdWestStrom-Geschäftsführern Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler



Betriebsleiter Harald Jaggy führt durch die Biomethananlage.



Einige Prädikatsweine haben ihre Herkunft am Ötisheimer Sauberg.



Energiewirtschaft trifft Weinberg



Sektempfang im Weingut Jaggy

## Etablierte Dienstleistungen und neue Geschäftsfelder – Bericht der Geschäftsführung

### Sehr geehrte Damen und Herren,

ein Energieunternehmen, das „Handel“ im Namen hat, dürfte nach einem Jahr mit Strompreis-Talfahrt und Temperatur-Rekorden im Winter eigentlich keine Erfolgsgeschichten erzählen können. Bei der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH ist es anders. Die Geschäftsfelder unserer Stadtwerke-Kooperation haben sich in den letzten Jahren kontinuierlich erweitert. Aus der Beschaffungsplattform ist ein Dienstleister auf stabilen Säulen geworden. Davon profitieren wir jetzt.

Selbstverständlich spielt der gemeinsame Einkauf von Strom und Erdgas weiterhin eine große Rolle für unser Geschäft. Letztes Jahr wurden über unsere Portfolio-Pools für unsere Kunden insgesamt fast 30 Terawattstunden abgewickelt. Von den über 80 Mitarbeitern kümmern sich 24 um den Einkauf von Spot- und Terminprodukten, um das Bilanzkreismanagement und die Abrechnung. Besonders für die Kunden im Strom-Portfolio-Pool war 2014 ein Jahr des Wandels: Im Juli haben wir ein neues Abrechnungssystem eingeführt und die Beschaffungsplattform weiterentwickelt. Ein Jahr später stellen wir fest: Die neue Pool-Mechanik hat sich bewährt und die Stadtwerke konnten Ihre Ausgleichsenergiekosten deutlich siebenstellig reduzieren. Wir arbeiten weiter am Ausbau des Strom- und Erdgas-Portfolio-Pools. Intraday-Produkte, Lastmanagement und Finanzmarktregulierung sind nur die wichtigsten Stichworte.

Die Datendienstleistungen für Verteilnetzbetreiber und Vertriebe gehören ebenfalls zu unseren etablierten Standbeinen. Im vergangenen Jahr haben wir einige große Stadtwerke als Kunden

gewonnen. Mit fünf Stadtwerken laufen Pilotprojekte im Bereich Smart Metering für Verteilnetzbetreiber. Eine ganze Reihe von neuen Funktionen, Portalen und Teildienstleistungen werden in den nächsten Monaten diesen Bereich ergänzen.

---

**Bezogen auf die  
energiewirtschaftliche Kompetenz  
gehören wir zu den Großen**

---

„David hilft Goliath auf die Beine“ – so war es letztes Jahr zu lesen in einem Presseartikel. Gemeint war unsere Unterstützung der Berliner Wasserbetriebe beim Einstieg in die Energieversorgung. Der Größenvergleich mag stimmen für die Unterschiede in der Mitarbeiterzahl oder im Umsatz. Bezogen auf die energiewirtschaftliche Kompetenz gehören wir aber zu den Großen – die Abteilung „Energiewirtschaftliche Beratung“ meisterte diesen Auftrag. Seit ihrer Gründung im Herbst 2013 haben interdisziplinäre Teams insgesamt neun Stadtwerke dabei beraten, einen Vertrieb für Strom oder Erdgas aufzubauen.

Unsere Dienstleistung „Preisorientiertes Lastmanagement“ ist seit 2014 im Regelbetrieb. Fünf kommunale Energieversorger waren Ende des Jahres Kunden dieser Dienstleistung. Die starken Strompreisschwankungen und die derzeit niedrigen Strompreise erfordern immer mehr eine flexible und marktangepasste Fahrweise vieler Anlagen.



Vor diesem Hintergrund wollen wir in den nächsten Jahren viele weitere Stadtwerke für diese intelligente Verknüpfung von Strom- und Wärmemarkt gewinnen.

Im vergangenen Jahr haben wir einen weiteren Onshore-Windpark zu einem kommunalen Projekt gemacht. Seit Anfang 2015 gehört der Windpark Donstorf nun überwiegend Stadtwerken und Bürgerenergiegenossenschaften. Auf dem hart umkämpften Markt der attraktiven Bestands-Windparks hat sich unser Konzept der Vorfinanzierung im Bereich der erneuerbaren Energien bewährt. Auch wenn es immer schwerer wird: Wir wollen unseren Gesellschaftern auch zukünftig geeignete Projekte anbieten. Eine ganz neue Dienstleistung befindet sich in der Pilotphase: Unsere

Spezialisten für erneuerbare Energien unterstützen Stadtwerke nun auch bei der Auswahl von Flächen und der Entwicklung von Projekten.

---

**Wir wollen  
unseren Gesellschaftern  
auch zukünftig geeignete  
Projekte anbieten**

---

Bei allen Neuerungen werden wir ein bewährtes Prinzip beibehalten: Unsere Partner behalten die Wahlfreiheit. Wer eine unserer Dienstleistungen nutzt, muss nicht Gesellschafter werden. Und ein



Christian Köhler, Geschäftsführer Finanzen, eröffnet das Rahmenprogramm zur Gesellschafterversammlung am 7. Juli 2014.



Daniel-Klaus Henne, Geschäftsführer Handel und Dienstleistungen, im Gespräch auf der Fachmesse „E-world energy & water“ in Essen.



Stadtwerk, das Gesellschafter ist, muss uns nicht gleichzeitig mit Dienstleistungen beauftragen. Sie können sich auch darauf verlassen, dass wir weiterhin in den Gremien des BDEW, des VKU und der Geode die Interessen der kleinen und mittleren Stadtwerke

---

**Wir vertreten die Interessen  
der kleinen und mittleren  
Stadtwerke**

---

vertreten werden. Unsere aktive Teilnahme in Arbeitskreisen und Stellungnahmen zu aktuellen energiewirtschaftlichen Veränderungen, zum Grünbuchprozess, der Finanzmarktregulierung oder der KWK-Novellierung zeugen davon.


Von unserer strategischen Neuausrichtung mit nun drei Geschäftsbereichen sollen vor allem unsere Gesellschafter und Kunden profitieren. Dazu gehört, auch in den nächsten Jahren eine attraktive Gewinnbeteiligung ausschütten zu können. Exklusiver

Zugang zu Projekten, die Beteiligung an der Entwicklung von neuen Geschäftsfeldern und eine intensivere Kommunikation sind weitere Vorteile für unsere Gesellschafter. Wir haben uns zudem vorgenommen, in den nächsten Jahren in allen Geschäftsfeldern neue Kunden zu gewinnen und damit unsere Dienstleistungserlöse zu steigern. Dass Stefan Fella seit Juli 2015 dritter Geschäftsführer ist, verstehen wir als wichtige Basis für diesen Kurs. Wir laden Sie herzlich ein, diesen Weg mit Ihren Ideen zu begleiten.

Tübingen, im Juni 2015



Daniel-Klaus Henne  
Geschäftsführer Handel  
und Dienstleistungen



Christian Köhler  
Geschäftsführer Finanzen



**Wir sind der unabhängige Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke in Deutschland.**

## **Verlängerte Werkbank der Stadtwerke**

Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH wurde im Februar 1999 gegründet – zu Beginn der Liberalisierung im Strommarkt. Für Stadtwerke war es eine Zeit des Umbruchs und der neuen Wege. Zu Beginn war die Stadtwerke-Kooperation eine Strom-Beschaffungsplattform mit nur einer festen Mitarbeiterin. Mit neuen Dienstleistungen kamen bald weitere Kunden und Kollegen dazu. SüdWestStrom gehörte zu den ersten Akteuren mit einer gebündelten Beschaffung am liberalisierten Gasmarkt: Im

---

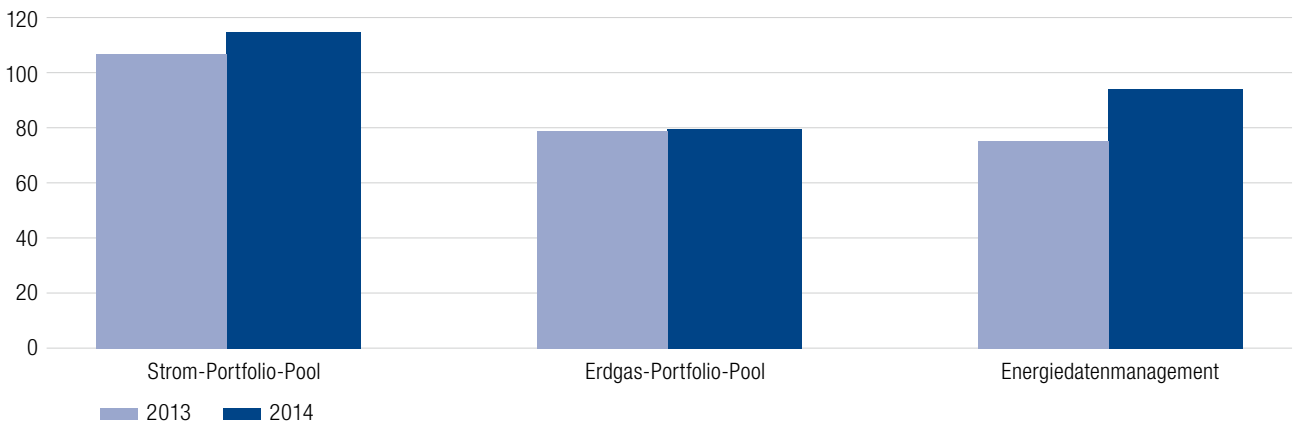
### **Mit neuen Geschäftsfeldern kamen neue Kunden und neue Mitarbeiter**

---

ersten liberalisierten Gaswirtschaftsjahr 2007/2008 beschafften die teilnehmenden Stadtwerke schon Erdgasmengen von 7 TWh. 2008 begann SüdWestStrom damit, für einige kommunale Energieversorger die Marktkommunikation zu übernehmen. Daraus entstand die mit aktuell 24 Mitarbeitern stärkste Abteilung bei

SüdWestStrom. Seit 2008 beschäftigt sich die Stadtwerke-Kooperation mit Erzeugungsprojekten – fast 30 Stadtwerke und Genossenschaften sind heute an zwei Onshore-Windparks mit einer installierten Leistung von insgesamt 44 MW beteiligt. Die Abteilung Produktentwicklung gibt es seit 2012. Die Kollegen dort widmen sich neuen Konzepten für eine flexible und preisgesteuerte Fahrweise kommunaler Anlagen. Zuletzt wurde zudem 2013 die Energiewirtschaftliche Beratung aufgebaut. Interdisziplinäre Teams beraten kommunale Energieversorger dabei, einen Strom- oder Erdgas-Vertrieb zu gründen. Insgesamt arbeiten heute fast 90 Mitarbeiter für das Unternehmen. Neue Dienstleistungen im Bereich der Windpark-Projektentwicklung für Stadtwerke und in der Kooperation bei Smart-Meter-Themen befinden sich in der Pilotphase. Im Strom-Portfolio-Pool werden Stadtwerke eine Intraday-Anbindung von flexiblen Kapazitäten der Erzeugungsanlagen und Abnahmestellen erhalten. SüdWestStrom wird seine Dienstleistungen auch zukünftig weiterentwickeln und neue Angebote für kommunale Energieversorger integrieren.

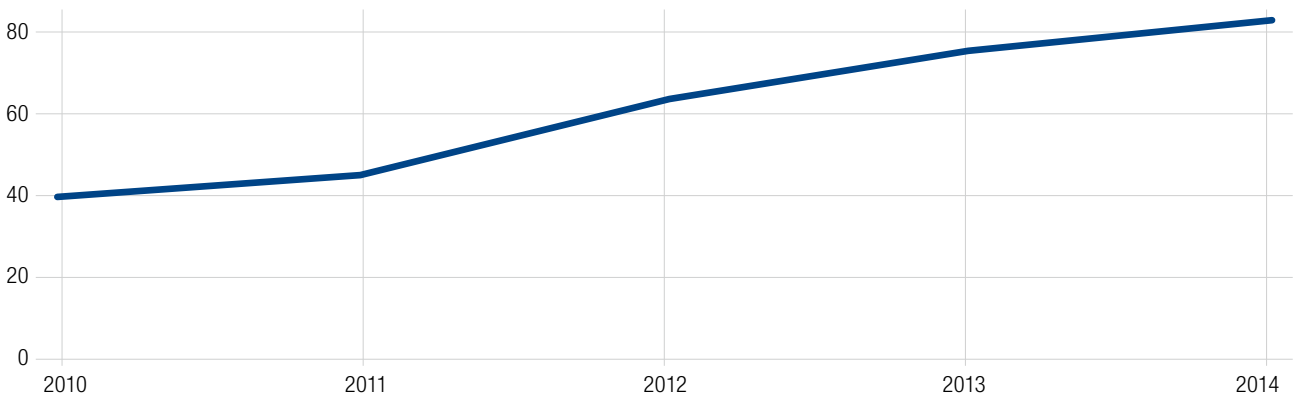
### Anzahl der Kunden im Portfolio- und Energiedatenmanagement



Die Beschaffung von Strom und Erdgas sowie das Energiedatenmanagement sind die wichtigsten Geschäftsfelder von SüdWestStrom.

Mit diesen Produkten erwirtschaftet SüdWestStrom den Großteil der Dienstleistungserlöse.

### Anzahl der Mitarbeiter



Mitarbeiterzahl ohne Praktikanten und Aushilfen, einschließlich Geschäftsführung

Seit 2010 hat SüdWestStrom seine Mitarbeiterzahl fast verdoppelt. Die wichtigsten Gründe für dieses Wachstum waren neu gewonnene Kunden sowie neue Dienstleistungen, die auch zur Gründung der Abteilung Projektentwicklung (erneuerbare Energien) und des Teams Produktentwicklung führten. 2010 wurde die Öffentlichkeitsarbeit verstärkt und 2011 im gesamten Unternehmen eine Abteilungs-

leiterstruktur eingeführt. Ebenfalls seit 2011 kümmern sich Kolleginnen und Kollegen intensiv auch um Personalthemen und das Gremienmanagement. Zuletzt kamen 2013 die Abteilungen Controlling und Energiewirtschaftliche Beratung dazu. Parallel wuchsen die Mitarbeiterzahlen in den Abteilungen Energiehandel, Fahrplanmanagement und Energiedatenmanagement.

## Produktportfolio – Meinungen unserer Kunden

SüdWestStrom-Dienstleistungen für Stadtwerke in der Rolle als ...

### Lieferant



„In den letzten Jahren sind wir von einem Absatzrekord zum nächsten geeilt. Allein 2014 haben wir 23 Prozent mehr Ökostromkunden gewonnen und ein Plus beim Endkundenabsatz von 79 Prozent erzielt. Wir haben das auch erreicht, weil wir über den Portfolio-Pool Großverbrauchern tagesaktuell attraktive Angebote machen können.“

**Dr. Andreas Thiel-Böhm,**  
Geschäftsführer der Technischen Werke Schussental



„SüdWestStrom überwacht für uns den Eingang von RLM-Zeitreihen und deren Datenqualität. Die Kollegen in Tübingen haben die Schnittstellenkompetenz: Wenn in der Marktkommunikation zwischen Vertrieben, Bilanzkreisverantwortlichen und Netzbetreibern mal etwas nicht klappt – ihnen fällt es auf. Wir sind sehr zufrieden: Seit Beginn der Dienstleistung sind die Ausgleichsenergiekosten im Strombereich merklich gesunken.“

**Markus Heuberger,** Abteilungsleiter Vertrieb  
bei den Stadtwerken Bietigheim-Bissingen



„Im Frühjahr 2014 haben wir mit dem Aufbau eines Vertriebs in den Bereichen Strom und Erdgas begonnen. SüdWestStrom hat uns bei der Marktanalyse, der Kalkulation der Tarife und der Schulung von Mitarbeitern unterstützt. So ging es besonders schnell von der Idee bis zur Belieferung der ersten Kunden.“

**Thomas Edathy,** Geschäftsführer der Stadtwerke Celle

### Energiebeschaffung

- Strom-Portfolio-Pool
- Erdgas-Portfolio-Pool

„Über den Erdgas-Portfolio-Pool von SüdWestStrom kaufen wir seit 2009 die Mengen für unsere Endkunden ein. Zusammen mit den etwa 80 Portfolio-Teilnehmern fühlen wir uns sicher. Über dieses Beschaffungsmodell profitieren wir von niedrigen Prognoserisiken und geringen Kosten für Ausgleichsenergie.“

**Dr. Branka Rogulic,**  
Geschäftsführerin der Stadtwerke Tuttlingen



### EDM für Vertriebe

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

### Energiewirtschaftliche Beratung

### Projekte



„Wirklich attraktive Onshore-Windparks sind zu teuer für mittelgroße Stadtwerke. Auch wir haben das erkannt und beteiligen uns an den Windparks Suckow und Donstorf. Wir schätzen die ausführliche Prüfung von Projekten, die transparenten Reportings und die Erfahrung des Onshore-Teams bei SüdWestStrom.“

**Dr. Martin Bernhart,**  
Geschäftsführer der Energieversorgung Filstal

## Netzbetreiber

## Energieerzeuger

### EDM für Netzbetreiber

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



„Die Netzbilanzierung erleben wir als Dienstleistung im wörtlichen Sinn. Wir bekommen kompetente Antworten auf noch so komplexe Fragen und schätzen den persönlichen Kontakt. Die jahrelange Erfahrung der Tübinger Kollegen hat sich für die Stadtwerke Bretten ausgezahlt.“

**Theresa Barth,**  
Regulierungsmanagerin bei den Stadtwerken Bretten



„Seit 2009 nutzen wir im Bereich Erdgas die Mehr- oder Mindermengen-Abrechnung von SüdWestStrom. Wir haben den Prozess sehr gut erklärt bekommen und profitieren seit Jahren von niedrigen Abweichungen.“

**Günther Garbe,**  
Technischer Werkleiter der Stadtwerke Altensteig

### Projekte

„Wir haben mit vier weiteren Stadtwerken und SüdWestStrom ein Pilotprojekt im Bereich Smart Meter. Wir kooperieren in den Bereichen Hardware, Software und bei der Einbindung der Zähler in das Smart Meter Gateway. Dieser intensive Austausch schafft Synergien und spart Entwicklungskosten.“

**Marc Mißling,**  
Geschäftsführer der Stadtwerke Eutin



### Direktvermarktung

„Wir lassen SüdWestStrom eine Windkraftanlage und einen PV-Park direkt vermarkten. Für die Windanlage haben die Tübinger sogar eine Aufteilung in verschiedene Vermarktungsformen für uns umgesetzt. Wir haben uns sehr gut beraten gefühlt bei der Umsetzung dieser komplizierten Variante der Direktvermarktung.“

**Sebastian Sladek,** Geschäftsführer der Elektrizitätswerke Schönau Vertriebs GmbH



### Virtuelles Kraftwerk

- Preisorientiertes Lastmanagement
- Virtueller Stromspeicher
- EEG-Box

„Mit der EEG-Box haben wir unter anderem einen unserer Windparks fernsteuerbar gemacht. Obwohl der Windpark mit räumlich getrennten Messeinrichtungen eine Besonderheit aufweist, haben die Produktentwickler von SüdWestStrom eine individuelle und schnelle Lösung gefunden.“

**Michael Giancaterino,** Controller bei den Technischen Werken Schussental

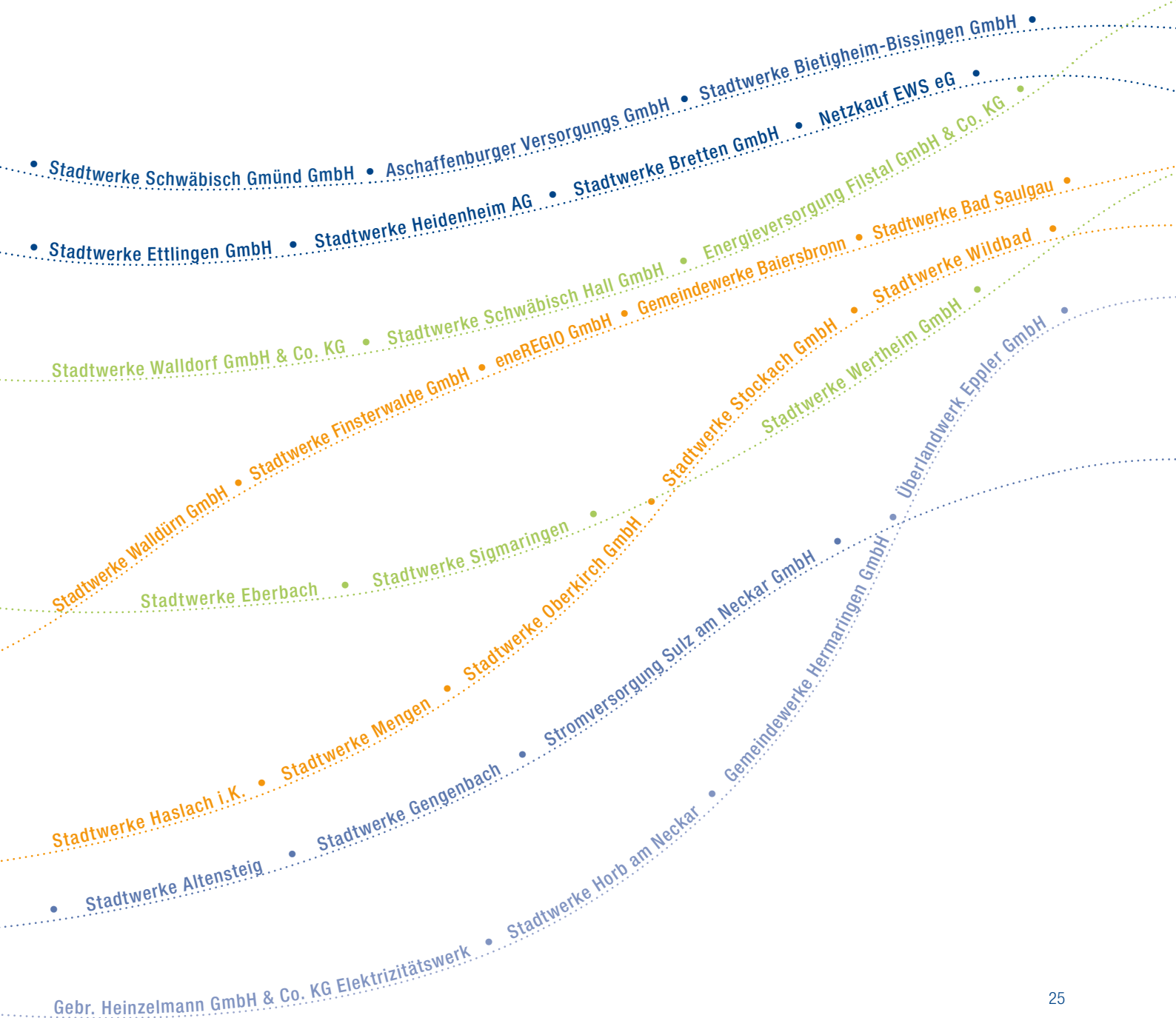


## Unsere Gesellschafter

Am 3. Februar 1999 gründeten 30 baden-württembergische Stadtwerke die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH – kurz SüdWestStrom. Ende 2014 zählte unsere Kooperation 57 Gesellschafter.

Stadtwerke Tübingen GmbH • STADTWERK AM SEE GmbH & Co. KG • Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG • Stadtwerke Aalen GmbH  
Stadtwerke Sindelfingen GmbH • Stadtwerke Mühlacker GmbH • Stadtwerke Konstanz GmbH • SWF Stadtwerke Fellbach GmbH  
Stadtwerke Tuttlingen GmbH • ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG • Stadtwerke Hockenheim  
Stadtwerke Oberursel (Taunus) GmbH • Stadtwerke Pfullendorf GmbH • Stadtwerke Freudenstadt GmbH & Co. KG  
Energieversorgung Trossingen GmbH • Stadtwerke Mosbach GmbH • Stadtwerke Rottenburg am Neckar GmbH  
Stadtwerke Mössingen • Kommunalunternehmen Gemeindewerke Peißenberg • Stadtwerke Waldshut-Tiengen GmbH  
Stadtwerke Engen GmbH • Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH • Stadtwerke Schorndorf GmbH • Gemeindewerke Gundelfingen GmbH  
Gemeinde Krauchenwies • Gemeindewerke Hardt Eigenbetrieb • Gammertinger Energie- und Wasserversorgung GmbH





## Wir bewegen uns

### Günstiges Job-Ticket für die Mitarbeiter

Seit Januar 2014 bieten wir unseren Mitarbeitern ein Job-Ticket im Verkehrsverbund Neckar-Alb-Donau (naldo) an. Das Ticket gilt für den öffentlichen Nahverkehr – auf dem Weg zur Arbeit und privat. Dank eines Rabatts auf den regulären Preis und eines monatlichen Fahrtkostenzuschusses von SüdWestStrom ist das Job-Ticket für jeden Mitarbeiter sehr günstig.

Die Resonanz auf das Job-Ticket war entsprechend groß: Insgesamt 28 Kollegen und damit 35 Prozent der Belegschaft legten Ende 2014 ihren Weg zur Arbeit mit dem Job-Ticket zurück. Im Vergleich zu anderen kommunalen Unternehmen in Tübingen, die sich am Job-Ticket im naldo-Verbund beteiligten, lagen wir damit an der Spitze.



Das Job-Ticket gilt auch für den Tübinger Stadtverkehr.

### Fokus Gesundheit: neue Sportangebote

Die Erhaltung und Förderung der Gesundheit der Mitarbeiter ist für SüdWestStrom ein großes Anliegen. Dabei setzen wir gezielt auf die Prävention und bieten unseren Mitarbeitern verschiedene vergünstigte oder kostenlose Sportangebote an. Die Angebotspalette wurde im Jahr 2014 ausgeweitet.

Neben den bereits fest integrierten Yoga-Kursen nehmen unsere Kollegen an einem wöchentlichen Lauftreff teil. Während der Schwerpunkt bei den Yoga-Kursen auf der Entspannung und Stärkung von Körper, Geist und Seele liegt, können sich die Lauftreff-Teilnehmer so richtig auspowern. Sowohl Einsteiger als auch Fortgeschrittene laufen mit. Ein professioneller Lauftrainer begleitet die Teilnehmer, beobachtet, korrigiert und gibt zahlreiche Tipps für das weitere Training.



Der Lauftreff bietet eine schöne Abwechslung zur Arbeit am Schreibtisch.

## Erfolgreich beim Stadtradeln

Vom 1. bis 21. Juli 2014 beteiligten sich die SüdWestStrom-Mitarbeiter mit einem eigenen Team am Städtewettbewerb „Stadtradeln“. Bei dem bundesweiten Wettbewerb ging es darum, möglichst viele Kilometer für seine Stadt zu radeln. Ziel war es, dadurch den Klimaschutz und den Radverkehr zu fördern. Die Teilnehmer schätzten oder berechneten ihre gefahrenen Kilometer und trugen diese in einen Online-Radelkalender ein.

---

### Ob Jobticket, Sportangebote oder Stadtradeln – unsere Initiativen für Mobilität und Gesundheit sind vielfältig

---

Insgesamt fuhren die 15 teilnehmenden Kollegen in den drei Wochen über 1.757 Kilometer – etwa die halbe Distanz, die ein Profi-Radler bei einer Tour de France zurücklegt.

In der Universitätsstadt Tübingen gingen 46 Teams an den Start und erradelten für ihre Stadt 277.556 Kilometer. Das vergleichsweise kleine SüdWestStrom-Team belegte Platz 37. In der deutschlandweiten Städtewertung erreichte Tübingen den 15. Rang.

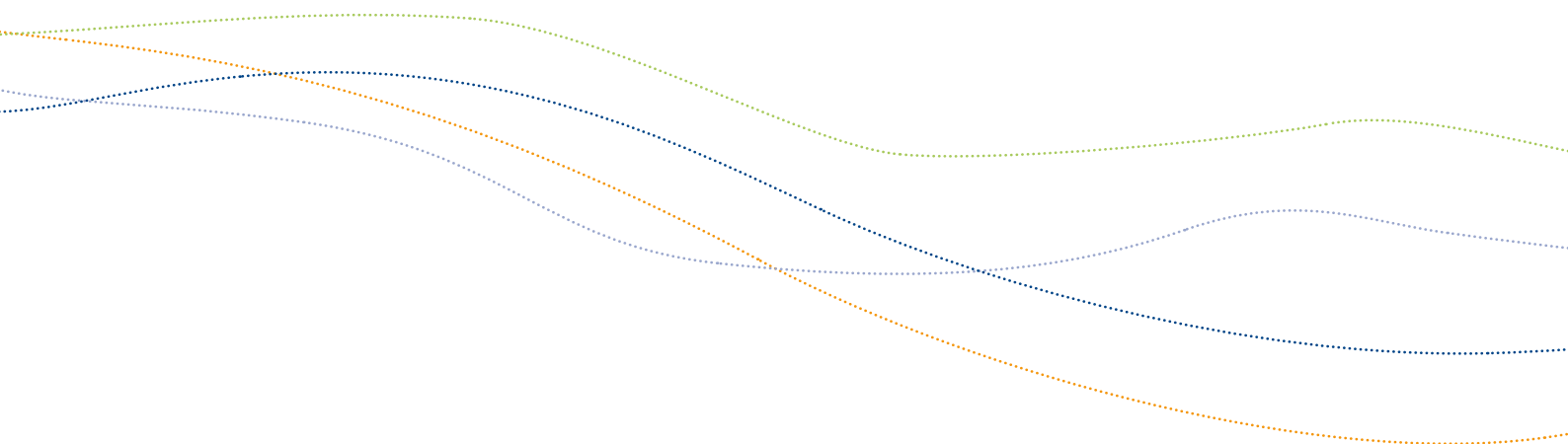


Spaß am Radeln:  
EDM-Mitarbeiter Martina Wunderwald und Martin Weiß gehörten zu dem Stadtradeln-Team.

## Bilanz zum 31. Dezember 2014

### Aktiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
<b>A. Anlagevermögen</b>			
<b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>			
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		611.166,00	564.954,65
<b>II. Sachanlagen</b>			
1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung		73.060,00	110.454,00
<b>III. Finanzanlagen</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	52.300,00		286.662,31
2. Beteiligungen	112.568,00		0,00
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	62.659.696,43		71.552.599,24
4. Genossenschaftsanteile	<u>50,00</u>		<u>50,00</u>
		62.824.614,43	71.839.311,55
<b>B. Umlaufvermögen</b>			
<b>I. Vorräte</b>			
1. fertige Erzeugnisse und Waren		1.149.585,71	1.282.598,76
<b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.358.773,08		32.954.604,25
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00		4.224,50
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 7.055.172,72 (EUR 0,00)	7.055.172,72		0,00
4. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 247.886,00 (EUR 863.070,99)	<u>23.855.856,26</u>		<u>17.469.107,76</u>
		49.269.802,06	50.427.936,51
<b>III. Wertpapiere</b>			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		1.843.486,21	10.175.351,71
<b>IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks</b>			
		17.425.061,95	4.042.580,50
<b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		1.321.529,82	558.759,62
<b>Summe der Aktiva</b>		134.518.306,18	139.001.947,30



## Passiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
<b>A. Eigenkapital</b>			
<b>I. Gezeichnetes Kapital</b>	14.835.250,00		14.715.250,00
eigene Anteile	<u>-126.000,00</u>		<u>0,00</u>
		14.709.250,00	14.715.250,00
<b>II. Kapitalrücklage</b>		1.021.912,45	859.933,00
<b>III. Gewinnrücklagen</b>			
1. andere Gewinnrücklagen		18.389.636,14	16.387.654,58
<b>IV. Bilanzgewinn</b>		4.885.978,26	2.168.375,91
<b>B. Rückstellungen</b>			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	162.686,00		101.404,00
2. Steuerrückstellungen	371.726,00		22.625,00
3. sonstige Rückstellungen	<u>15.796.969,64</u>		<u>8.543.109,86</u>
		16.331.381,64	8.667.138,86
<b>C. Verbindlichkeiten</b>			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 0,00 (EUR 12.353,37)	0,00		12.353,37
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 51.858.330,13 (EUR 60.252.539,05)	51.858.330,13		60.252.539,05
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 255.121,94 (EUR 223.704,47)	255.121,94		223.704,47
4. sonstige Verbindlichkeiten – davon aus Steuern EUR 1.390.736,94 (EUR 12.057.683,72) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 6.049,04 (EUR 7.898,76) – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 26.917.313,45 (EUR 35.465.070,58)	<u>26.917.313,45</u>		<u>35.465.070,58</u>
		79.030.765,52	95.953.667,47
<b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>		<u>149.382,17</u>	<u>249.927,48</u>
<b>Summe der Passiva</b>		134.518.306,18	139.001.947,30

## Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2014 bis 31. Dezember 2014

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. Umsatzerlöse		734.743.745,60	860.381.184,03
2. sonstige betriebliche Erträge		408.386,87	504.242,15
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	718.991.424,89		850.670.374,74
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>1.059.083,15</u>	720.050.508,04	1.022.605,96
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	4.850.882,00		4.064.164,77
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung EUR 62.400,85 (EUR 46.432,45)	<u>862.264,54</u>	5.713.146,54	828.192,85
5. Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen sowie auf aktivierte Aufwendungen für die Ingangsetzung und Erweiterung des Geschäftsbetriebs		290.268,81	193.706,21
6. sonstige betriebliche Aufwendungen		3.146.476,96	2.468.449,00
7. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		2.258.212,42	2.463.733,30
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus verbundenen Unternehmen EUR 42.894,24 (EUR 45.640,22)		113.437,77	186.898,84
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		41.423,20	47.506,13
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundene Unternehmen EUR 0,00 (EUR 62.050,58)		<u>256.833,81</u>	<u>312.324,32</u>
<b>11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit</b>		8.025.125,30	3.928.734,34
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	2.257.933,19		1.151.778,95
13. sonstige Steuern	<u>0,00</u>	2.257.933,19	14.083,38
<b>14. Jahresüberschuss</b>		5.767.192,11	2.762.872,01
15. Ausschüttung		881.213,85	594.496,10
<b>16. Bilanzgewinn</b>		4.885.978,26	2.168.375,91

## Lagebericht zum Geschäftsjahr 2014

### Grundlagen des Unternehmens

#### 1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH (SüdWestStrom) wurde 1999 als eines der ersten Kooperationsunternehmen unabhängiger Stadtwerke in Deutschland gegründet. Mit ihrem Geschäftsmodell verfolgt SüdWestStrom das Ziel, für seine Kunden kostengünstige Dienstleistungen zu erbringen und den wirtschaftlichen Erfolg einer gut strukturierten Beschaffung bei den Stadtwerken zu belassen. Durch die hohe Effizienz und Kundenorientierung konnte in den letzten Jahren ein beachtliches Wachstum erzielt werden, das für SüdWestStrom auch wirtschaftlich erfolgreich war.

### Geschäftsfelder

#### Energiebeschaffung

SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke bei der risikoaversen Beschaffung von Strom und Gas und ermöglicht den Zugang zum Großhandelsmarkt und zur Börse. Das Modell wird auch zukünftig im Rahmen der Finanzmarktregulierung und den resultierenden Effekten auf Stadtwerke weitere Synergien für die Kooperationsunternehmen bieten. Das Modell ermöglicht kommunalen Energieversorgern den Einkauf von Standard-Handelsprodukten zu OTC-Preisen zu jedem Zeitpunkt und in frei wählbaren Mengen. Als Referenzpreis wird der EEX-Settlement-Preis des Bestelltages festgelegt. SüdWestStrom kauft schrittweise am Großhandelsmarkt die im Pool fehlenden Mengen in den üblichen Handelsgrößen nach. Die Portfoliokunden profitieren von diesem diversifizierten Einkauf. Abweichungen zwischen dem Einkaufsaufwand und den Verkaufserlösen des Pools werden über das Poolergebnis an die Kunden weitergegeben, dabei orientiert sich die Höhe der Ausschüttung an den jeweiligen Absatzmengen der Poolteilnehmer. Der Pool ermöglicht auch eine kontinuierliche Be-

schaffung von Standardprodukten. Dabei erhalten die Portfoliokunden den Durchschnittspreis aller Handelstage eines frei gewählten Beschaffungszeitraums. Das Poolergebnis wird an die SüdWestStrom-Portfoliokunden im Verhältnis ihrer Absatzmengen ausgeschüttet.

Im Gasbereich ermöglichen zudem 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.

#### Portfolioabwicklung

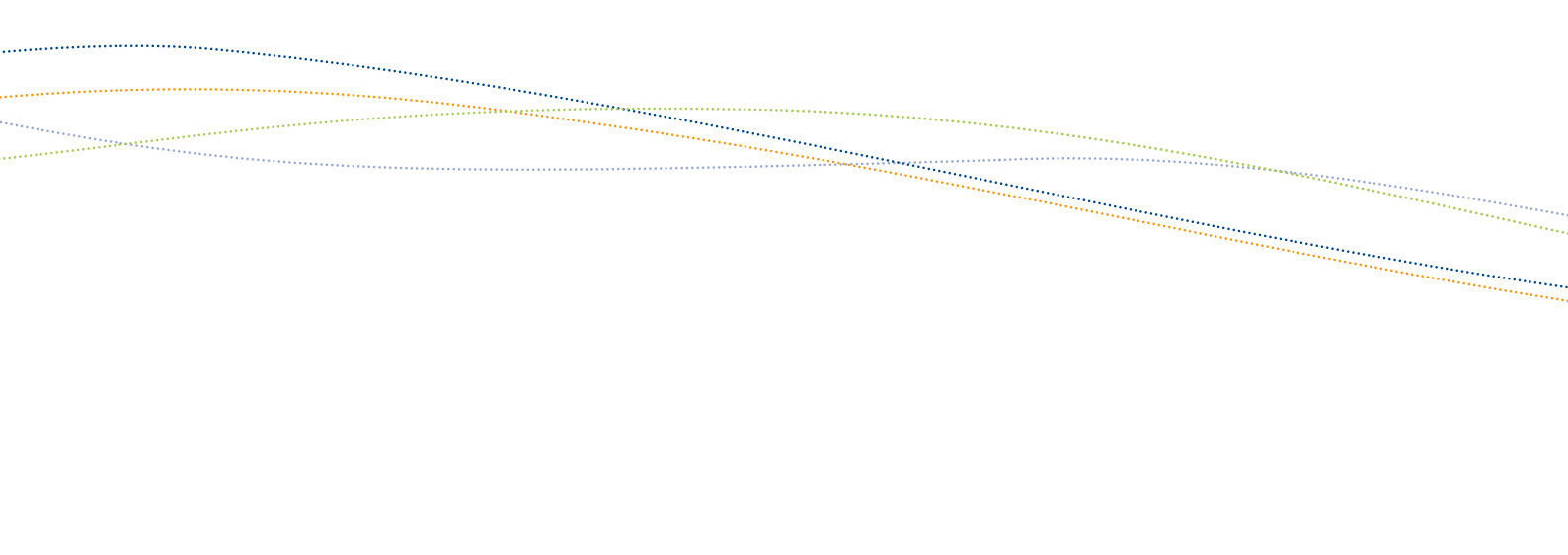
Nach wie vor ist das wichtigste Dienstleistungsfeld die kostengünstige Abwicklung der Stadtwerke-Portfolios in allen deutschen Strom-Regelzonen und Gas-Marktgebieten. Ein zentraler Baustein ist die qualitativ hochwertige Struktur der zentralisierten Energie-logistikprozesse (Bilanzkreismanagement). Über die von SüdWestStrom entwickelten internetbasierten Kundenportale können Portfoliokunden ihre Absatz- und Prognosedaten im Bilanzkreismanagement in Echtzeit einsehen. Ebenfalls stellt SüdWestStrom

---

**SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke  
bei der risikoaversen Beschaffung von  
Strom und Gas und ermöglicht den  
Zugang zum Großhandelsmarkt und zur  
Börse**

---

mit der Datenweiche den Portfoliokunden ein Werkzeug zur Verfügung, das die Datenübertragung bilanzkreisrelevanter Daten vom Portfoliokunden zu SüdWestStrom vollautomatisiert sicherstellt. Durch die hohe Preisvolatilität am Ausgleichsenergiemarkt wurde das Poolmodell im Berichtsjahr weiterentwickelt, um Flexibilität auf der Erzeugungs- sowie Abnahmeseite optimiert vermarkten beziehungsweise nutzen zu können. ▶



## Energiedatenmanagement

Die Abwicklung des Energiedatenmanagements und der kontinuierlich wachsenden regulatorischen Anforderungen verursachen für kleine und mittlere Stadtwerke einen verhältnismäßig hohen Aufwand. Die von SüdWestStrom angebotenen Dienstleistungen entlasten die Stadtwerke und sichern durch eine ständige Weiterentwicklung der Prozesse sowohl eine hervorragende Datenqualität als auch eine hohe Transparenz. Im Berichtszeitraum wurden die internetbasierten Kundenportale für die Stadtwerke mit direktem Datenzugriff für die Dienstleistungsnehmer weiterentwickelt.

## Netzentgeltabrechnung

Die komplette Abwicklung von Netzmandanten, inklusive der Netzentgeltabrechnung gegenüber Netznutzern, entwickelt sich zu einem attraktiven Produkt, das von 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 inklusive des Forderungsmanagements im Namen der Dienstleistungsnehmer

---

### Die komplette Abwicklung von Netzmandanten entwickelt sich zu einem attraktiven Produkt

---

zentral und standardisiert ab. Ein neuer wichtiger Bestandteil ist das neu eingeführte Dienstleistungspaket rund um die EEG- und KWK-Abrechnung. Dieses Aufgabenfeld ist für einzelne Stadtwerke sehr arbeitsintensiv, da alleine zirka 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 durch

SüdWestStrom dar. Für diese Dienstleistung wurde ebenfalls ein internetbasiertes Kundenportal programmiert, das den Zugriff von Stadtwerken auf den Datenbestand bei SüdWestStrom in Echtzeit und ohne Schnittstellen ermöglicht.

## Energiewirtschaftliche Beratung

Im Berichtszeitraum wurde der Bereich Energiewirtschaftliche Beratung weiterentwickelt. Mit Hilfe der Abteilung konnten ein Gasvertrieb und drei Stromvertriebe neu aufgebaut werden. Diese Vertriebe ermöglichen einen zusätzlichen Stromabsatz von etwa 40 GWh/a und 25 GWh/a im Gas. Neben dem Aufbau neuer Vertriebsseinheiten wurde ein Arbeitskreis Risikomanagement initiiert, um Risikomanagementsysteme und Beschaffungsstrategien für Stadtwerke zu entwickeln.

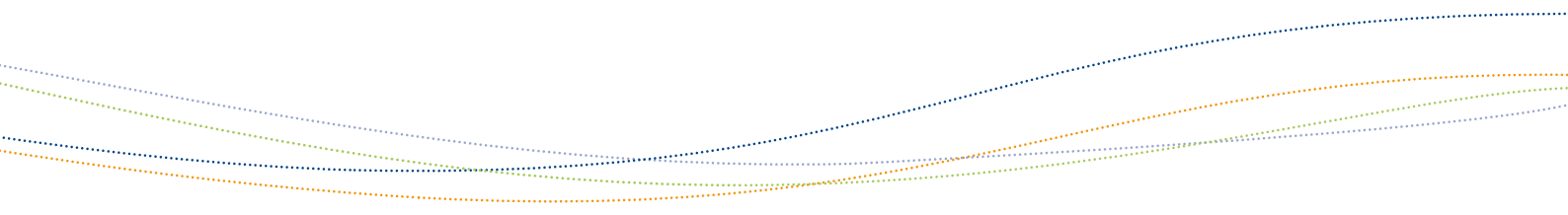
## Erzeugungsprojekte

SüdWestStrom entwickelt für seine Gesellschafter Projekte im Bereich erneuerbarer Energien. SüdWestStrom will damit die Eigenerzeugung von Stadtwerken stärken und einen Beitrag zur Energiewende leisten. Derzeit sind dies primär Onshore-Windkraftprojekte, wobei grundsätzlich auch andere erneuerbare Erzeugungsarten geprüft werden. Entscheidend in dem Prüfprozess ist, dass die Projekte bei konservativer Prüfung eine solide Wirtschaftlichkeit aufweisen, sodass die Risiken für SüdWestStrom begrenzt bleiben. Da die Anteile an diesen Projekten den SüdWestStrom-Gesellschaftern zur Beteiligung angeboten werden, ist auch für diese Unternehmen die belastbare Wirtschaftlichkeit entscheidend.

## Onshore-Windpark Suckow

Im Jahr 2012 wurde in Suckow (Mecklenburg-Vorpommern) ein Onshore-Windpark inklusive Umspannwerk im Auftrag der SüdWestStrom projektiert und errichtet. Der Windpark umfasst 13 Windanlagen des Herstellers Nordex mit je 2,5 MW Leistung, die erste Stromerzeugung erfolgte am 18. Januar 2013. An der Beteiligungsgesellschaft SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG sind neben der SüdWestStrom 15 kommunale Energieversorger, zwei Bürgergenossenschaften und sechs privatwirtschaftliche Gesellschaften beteiligt.





Zwei Gesellschafter haben in 2014 ihre Anteile insgesamt um 600 kW aufgestockt. SüdWestStrom hält zum Stichtag 31. Dezember 2014 einen Anteil von 5,23 %; dies entspricht einer Leistung von 1,7 MW.

### Onshore-Windpark Donstorf/Schierholz

Im November 2013 hat SüdWestStrom fünf Windanlagen des Herstellers Enercon mit einer Leistung von je 2,3 MW in Niedersachsen erworben. In 2014 hat SüdWestStrom die Projektgesellschaften verschmolzen

---

## In einem breiten Netzwerk von etwa 200 Energieversorgern ist SüdWestStrom der verlässliche Partner auf Augenhöhe

---

und eine langfristige Finanzierungsstruktur realisiert, sodass mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 wesentliche Anteile an interessierte Stadtwerke, Genossenschaften und eine privatwirtschaftliche Gesellschaft veräußert werden konnten. SüdWestStrom hält ab dem 1. Januar 2015 an der Betreibergesellschaft noch 26,96 %; dies entspricht einer Leistung von 3,1 MW. Weitere Stadtwerke haben unter Gremienvorbehalt den Kauf von Anteilen zugesagt.

### Seminare

Im Bereich Seminare konzentriert sich SüdWestStrom auf die Vermittlung von Handlungswissen in produktnahen Themenfeldern. Neben eingeführten Seminaren wie „Kalkulation von Angeboten in der Strom- oder Gasversorgung“, „Risikominimierung bei Vertrieb und Beschaffung“ sowie „Energiewirtschaftliche Grundlagen der Lieferprozesse“ bietet SüdWestStrom Vorträge zu aktuellen Fachthemen an.

## 2. Ziele und Strategien

SüdWestStrom versteht sich als der unabhängige Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke in Deutschland. In einem breiten Netzwerk von etwa 200 Energieversorgern – Gesellschaftern und Kunden – ist

SüdWestStrom der verlässliche Partner auf Augenhöhe. Die Gesellschaft ist nicht auf Gewinnmaximierung ausgerichtet, sondern verfolgt das Ziel eines genossenschaftlich orientierten Zusammenschlusses von Stadtwerken für Stadtwerke. Den Kunden und Gesellschaftern soll die Sicherheit und das Know-how einer großen Gemeinschaft bei größtmöglicher Flexibilität geboten werden. Dies wird insbesondere erreicht durch ein spezielles Modell der Energiebeschaffung, das den Kunden den Einkauf von kleinsten Mengen zu Börsenkonditionen ermöglicht.

### Die Kunden

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

### Die Gesellschafter

- stärken den Kooperationsgedanken mit Ideen und Kapital,
- profitieren von dem wirtschaftlichen Erfolg der Kooperation.

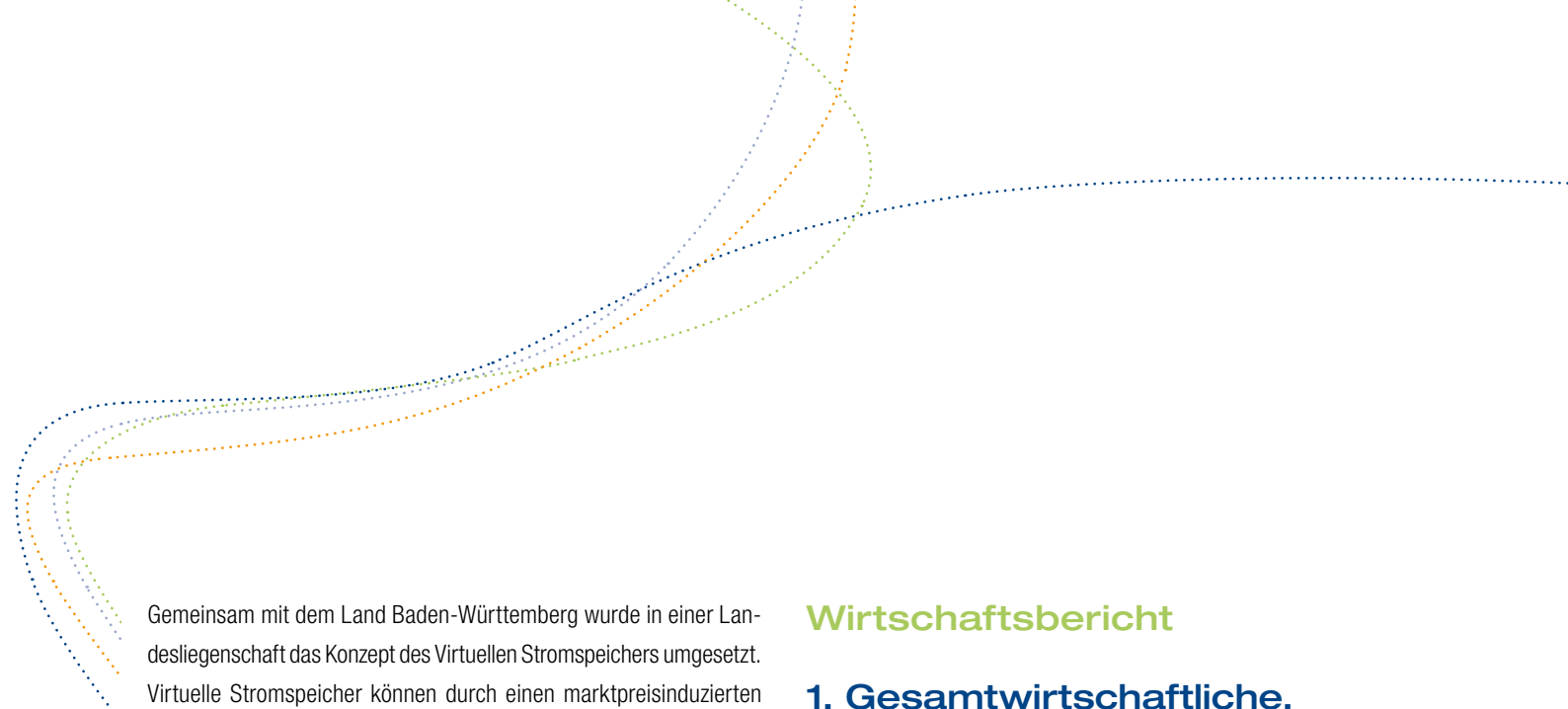
### Die Partner

- finden in SüdWestStrom einen kompetenten Geschäftspartner und verlässlichen Auftraggeber.

## 3. Forschung und Entwicklung

Die Forschungs- und Entwicklungsleistungen von SüdWestStrom konzentrieren sich auf die bestimmenden Zukunftsthemen der Energiewirtschaft im Rahmen der Energiewende. Hervorzuheben sind das Smart-Metering-Projekt und das Konzept des Preisorientierten Lastmanagements, das in Verbindung mit hybriden Heizkraftwerken einen Virtuellen Stromspeicher ermöglicht.

Im Rahmen des Smart-Meter-Projekts ist ein Pilotprojekt mit mehreren Gesellschaftern und Kunden der SüdWestStrom im Berichtsjahr gestartet. Dadurch sollen Erfahrungen im Bereich der zukünftig erforderlichen Kommunikationsinfrastruktur gesammelt werden. Im Fokus stehen nicht nur die Prozesse, sondern auch der Umgang mit der Hardware und die Erprobung der Kommunikationswege in der Praxis. ▶

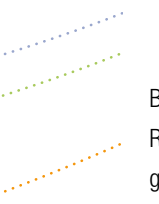


Gemeinsam mit dem Land Baden-Württemberg wurde in einer Landesliegenschaft das Konzept des Virtuellen Stromspeichers umgesetzt. Virtuelle Stromspeicher können durch einen marktpreisinduzierten Betrieb der Einzelkomponenten von hybriden Heizkraftwerken realisiert werden. Diese hybriden Heizkraftwerke bestehen aus einer Kombination von elektrischen Erzeugern wie Blockheizkraftwerken und Verbrauchern (Wärmepumpen oder Durchlauferhitzern). Da die fluktuierende Stromeinspeisung aus erneuerbaren Erzeugern starke Auswirkung auf den Strompreis hat, kann anhand der Strompreise und der entsprechenden Aggregatauswahl ein Stromüberschuss mit allerhöchsten Nutzungsgraden verwertet und Stromdefizite durch höchsteffiziente KWK-Anlagen aufgefangen werden. Dies führt nicht nur zu einem Ausgleich zwischen Erzeugung und Verbrauch, sondern auch zu einer Emissionsreduktion von Treibhausgasen. Im Berichtsjahr wurden die wesentlichen Arbeiten in einer Liegenschaft des Landes

---

### **Die Umsetzung der nunmehr weitgehend verpflichtenden Direktvermarktung ist eine Chance für SüdWestStrom**

---



Baden-Württemberg beendet, sodass nach Abschluss der Rest- und Regelungsaufgaben im Jahr 2015 der optimierte Betrieb angegangen werden kann. Im Rahmen dieses Projekts sollen Erfahrungen im praktischen Betrieb von hybriden Heizkraftwerken gesammelt werden, aber auch der energiewirtschaftliche Nutzen in der Praxis belegt werden. Die Kosten für den Umbau der Heizzentrale trägt das Land. SüdWestStrom war mit der Konzeptionierung beauftragt und hat die Umsetzung begleitet. Das Land Baden-Württemberg hat die Stadtwerke-Kooperation zudem für die nächsten zehn Jahre mit der energiewirtschaftlichen Betriebsführung und Optimierung beauftragt.

## **Wirtschaftsbericht**

### **1. Gesamtwirtschaftliche, branchenbezogene Rahmenbedingungen**

Das Jahr 2014 war geprägt von einer anhaltend hohen Verunsicherung in der Energiebranche bezüglich der zukünftigen Rahmenbedingungen und politischen Vorgaben. Erst im November 2014 veröffentlichte das BMWi sein Diskussionspapier „Ein Strommarkt für die Energiewende“ als Grünbuch. Darin wurden einige Richtungen der zukünftigen politischen Entwicklung aufgezeigt. Die Diskussion über die Einführung eines Kapazitätsmarktes und die damit verbundenen, teilweise widersprüchlichen Aussagen der Bundesregierung sorgten nicht für die notwendige Klarheit. Klare Rahmenbedingungen werden aber umso wichtiger, je näher die vorgegebenen Ausstiegszeitpunkte aus der Kernenergienutzung in Deutschland kommen, da die notwendigen Investitionsmaßnahmen einen erheblichen zeitlichen Vorlauf benötigen. Zusätzlich zu diesen unklaren Rahmenbedingungen stehen Stadtwerke weiterhin unter Margendruck bei ihren Absatzverträgen, einem zunehmenden Investitionsbedarf in ihre Verteilnetze und zusätzlichen Erlösrückgängen bei börsenvermarkteten Eigenerzeugungsanlagen durch den Preisverfall an den Energie-Großhandelsmärkten. Stadtwerke suchen daher immer häufiger nach Alternativen zur bisher gewählten Energiebeschaffungsmethode und finden in SüdWestStrom einen zuverlässigen Partner. Durch das im August 2014 in Kraft getretene EEG 2014 wurden Änderungen in der Förderung der Stromerzeugung aus Anlagen im Bereich der erneuerbaren Energien festgelegt. Die Umsetzung der nunmehr weitgehend verpflichtenden Direktvermarktung ist eine Chance für SüdWestStrom, zusätzliche Erlöse zu generieren.

Im Oktober 2014 startete SüdWestStrom mit einigen Stadtwerken ein Pilotprojekt, um die Anforderungen an den Smart Meter Gateway Administrator in der Praxis zu erarbeiten. Dieses Themenfeld ist ein Baustein bei der politisch gewünschten Smart-Meter-Einführung und wird als Pflichtaufgabe auf Stadtwerke-Netzbetreiber zukommen. SüdWestStrom plant hier, seinen Gesellschaftern und Kunden unterstützende Dienstleistungen anzubieten. Insgesamt ist festzustellen, dass das Geschäft von SüdWestStrom zunehmend beratungsintensiver und eine strukturierte Marktbearbeitung notwendig wird.

## 2. Geschäftsverlauf

Im Fokus des Geschäftsjahres 2014 standen der Auf- und Ausbau unserer Vertriebsaktivitäten sowie der Produktentwicklung. Aufgrund der personellen Verstärkung in den vergangenen beiden Geschäftsjahren sieht sich SüdWestStrom gut für das weitere Wachstum der Gesellschaft aufgestellt.

SüdWestStrom verzeichnete im Geschäftsjahr 2014 einen Umsatzrückgang von 14,6 % auf 735 Mio. EUR. Dies ist vor allem auf die Verringerung der abgesetzten Gasmenge aufgrund der vergleichsweise warmen Witterung zurückzuführen. Zudem waren die Großhandelspreise für Strom und Gas weiter rückläufig. Dies führte allein im Gasgeschäft zu einem Umsatzrückgang von 27,8 %. Beim SüdWestStrom-Portfolio-Modell trägt SüdWestStrom selbst keine Marktrisiken, da Energiepreise eins zu eins an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Der Kunde profitiert durch die gemeinsame Einkaufsstrategie von stark minimierten Marktrisiken. Im Geschäftsjahr konnte aufgrund des Poolmodells an alle beteiligten Stadtwerke erneut eine signifikante

Rückvergütung ausbezahlt werden, sodass die effektiven Bezugspreise der Poolteilnehmer im Gasbereich unter den Großhandelspreisen lagen. Die Dienstleistungsgebühren sind um 94,3 % auf 17,5 Mio. EUR (Vorjahr 9,0 Mio. EUR) gestiegen. Umsatzzuwächse im Bereich

---

**Insgesamt kann unsere  
wirtschaftliche Lage als sehr  
solide bezeichnet werden**

---

Dienstleistungsentgelte Strom-Portfolio-Pool wurden vor allem aufgrund des neuen Abrechnungssystems verzeichnet, da sich die Berechnungsgrundlage des Entgeltes nicht mehr um die Einspeisungsmengen der Netzzeitreihen vermindert. Des Weiteren hielt die positive Entwicklung bei den EDM-Dienstleistungen aufgrund von Kundenzugängen auch im aktuellen Geschäftsjahr an. Das Dienstleistungsergebnis ist stark durch periodenfremde Erlöse in Höhe von zirka 8,8 Mio. EUR beeinflusst. Der positive Zinssaldo sank um 223 TEUR auf 2,1 Mio. EUR. Ursache hierfür ist vor allem das sinkende Zinsniveau.

Im Bereich der erneuerbaren Erzeugungsprojekte wurden in 2014 beim Onshore-Windpark Donstorf/Schierholz fünf Projektgesellschaften zu einer Gesellschaft verschmolzen. Zudem nutzte man die günstige Zinslandschaft, um eine langfristige Finanzierung abzuschließen. Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 konnten bereits wesentliche Anteile an Stadtwerke verkauft werden. Weitere interessierte Käufer befinden sich in der Gremienabstimmung. ▶

### 3. Lage

Die Lage des Unternehmens ist geprägt durch das operative Geschäft sowie den Erträgen aus den Kapitalanlagen. Insgesamt kann unsere wirtschaftliche Lage als sehr solide bezeichnet werden.

#### a) Ertragslage

	2014		2013		Veränderung	
	TEUR	v. H.	TEUR	v. H.	TEUR	v. H.
Umsatzerlöse	<u>734.744</u>	<u>100,0</u>	<u>860.381</u>	<u>100,0</u>	<u>-125.637</u>	-14,6
<b>Gesamtleistung</b>	<b>734.744</b>	<b>100,0</b>	<b>860.381</b>	<b>100,0</b>	<b>-125.637</b>	<b>-14,6</b>
Materialaufwand	<u>-720.051</u>	<u>-98,0</u>	<u>-851.693</u>	<u>-99,0</u>	<u>131.642</u>	15,5
Rohhertrag	14.693	2,0	8.688	1,0	6.005	69,1
übrige betriebliche Erträge	408	0,1	504	0,1	-96	-19,0
Personalaufwand	-5.713	-0,8	-4.892	-0,6	-821	-16,8
Abschreibung des Anlagevermögens	-290	0,0	-193	0,0	-97	-50,3
Sonstige Aufwendungen (inkl. Sonstige Steuern)	<u>-3.146</u>	<u>-0,4</u>	<u>2.483</u>	<u>-0,3</u>	<u>-663</u>	-26,7
Übrige betriebliche Aufwendungen	<u>-9.149</u>	<u>-1,2</u>	<u>-7.568</u>	<u>-0,9</u>	<u>-1.581</u>	-20,9
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>5.952</b>	<b>0,8</b>	<b>1.624</b>	<b>0,2</b>	<b>4.328</b>	<b>266,5</b>
Finanzergebnis	<u>2.073</u>	<u>0,3</u>	<u>2.291</u>	<u>0,3</u>	<u>-218</u>	
Ergebnis vor Ertragssteuern	8.025	1,1	3.915	0,5	4.110	
Ertragssteuern	<u>-2.258</u>	<u>-0,3</u>	<u>-1.152</u>	<u>-0,1</u>	<u>-1.106</u>	
<b>Jahresergebnis</b>	<b>5.767</b>	<b>0,8</b>	<b>2.763</b>	<b>0,4</b>	<b>3.004</b>	

Infolge der witterungsbedingt niedrigen Gasmengen und den anhaltend rückläufigen Terminpreisen an der Strombörse haben sich die Umsatzerlöse um 14,6 % im Vergleich zum Vorjahr vermindert. Aufgrund des Geschäftsmodells entwickelte sich der Materialaufwand parallel zu den Umsatzerlösen. Der Rohhertrag erhöhte sich im Vergleich zu 2013 um 6,0 Mio. EUR auf 14,7 Mio. EUR. Für den Anstieg ist hauptsächlich die Auflösung von Margining-Verbindlichkeiten aus Vorjahren in Höhe von 8,8 Mio. EUR verantwortlich. Die sonstigen betrieblichen Erträge verminderten sich um 96 TEUR auf 408 TEUR, wobei im Vorjahr Auflösungen von Rückstellungen (110 TEUR) sowie eine Zuschreibung

auf Finanzanlagen (22 TEUR) enthalten waren. Der Personalaufwand beläuft sich aufgrund der gestiegenen Mitarbeiteranzahl sowie Tarifierhöhungen auf 5,7 Mio. EUR. Ein Anstieg von 664 TEUR ist innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen zu verzeichnen. Verantwortlich für diese Entwicklung sind hauptsächlich Anpassungen der EDV-Infrastruktur an aktuelle Anforderungen (300 TEUR). Darüber hinaus sind Rückstellungen für den geplanten Gebäude-Neubau (140 TEUR), Beratungskosten für den Windpark Donstorf (139 TEUR) sowie Rechtsstreitigkeiten (72 TEUR) in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen enthalten. Das Finanzergebnis vermindert sich um 218

TEUR, was vor allem auf die sinkenden Zinserträge zurückzuführen ist. Der Jahresüberschuss von 5,8 Mio. EUR liegt um 3,0 Mio. EUR über dem des Vorjahres. Die Umsatzrentabilität ist bei SüdWestStrom als Handelsunternehmen traditionell gering (0,8 %), da die erzielten Strom- und Gaspreise eins zu eins an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Die geringe Umsatzrentabilität ist unter anderem ein Resultat der geringen Dienstleistungsentgelte. Die Eigenkapitalrentabilität des Unternehmens beträgt zirka 15 %.

## b) Finanzlage

### Kapitalstruktur

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt über Eigenkapital sowie kurzfristiges Fremdkapital. Aufgrund der operativen Geschäftsentwicklung werden die Kreditlinien zum Jahresultimo nicht oder nur im geringen Umfang in Anspruch genommen. Im zurückliegenden Jahr standen

---

### Die Eigenkapitalrentabilität des Unternehmens beträgt zirka 15 %

---

stets ausreichende Linien mit günstigen Konditionen zur Verfügung. Es bestehen umfangreiche Avalverbindlichkeiten, die überwiegend zur Absicherung von Termingeschäften genutzt werden. Die Kosten für die Avale werden von den begünstigten Portfolio-Pools getragen.

### Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 315 TEUR in immaterielle Vermögensgegenstände investiert. Darin sind 125 TEUR Herstellungskosten für die Produkte Preisorientiertes Lastmanagement und EEG-Box, 64 TEUR Lizenzgebühren für die Implementierung eines neuen Abrechnungssystems sowie 35 TEUR gesetzlich geforderte Aktualisierungen zur Abwicklung von MaBiS-Prozessen enthalten. Die im abgelaufenen Geschäftsjahr fälligen Wertpapiere in Höhe von 13,7 Mio. EUR wurden bereits mit 4,8 Mio. EUR wieder in Anleihen reinvestiert.

### Liquidität

Der Cashflow aus dem laufenden Geschäftsjahr ist im Wesentlichen durch eine Erhöhung der Rückstellungen und eine Verminderung des Umlaufvermögens sowie der Verbindlichkeiten geprägt. Für das Absinken der Forderungen aus Lieferung und Leistung sowie den kurzfristigen Verbindlichkeiten sind vor allem der verringerte Umsatz beziehungsweise Materialaufwand verantwortlich. Die Aufstockung der Rückstellungen erfolgte vor allem für zukünftige Regelenergieverbindlichkeiten.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit schlagen sich die Fälligkeit und die Wiederanlage von Wertpapieren nieder.

Im Cashflow aus Finanzierungstätigkeit werden die Ausschüttungen an die Gesellschafter für das Jahr 2013 sowie eine Restvergütung aus dem Geschäftsjahr 2011 ausgewiesen. ▶

## Finanzlage/Cashflow

	2014 TEUR	2013 TEUR
Periodenergebnis	5.767	2.763
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	332	219
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	7.664	1.336
+/- Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen / Erträge (Auflösung der Investitions- und Ertragszuschüsse)	0	0
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-67	79
-/+ Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	8.860	6.509
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-17.181	-15.448
<b>= Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit</b>	<b>5.375</b>	<b>-4.542</b>
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	13	33
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-2	-25
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-315	-317
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-4.780	-1.716
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	13.825	5.327
+ Einzahlungen aus Investitionszuschüssen	0	0
<b>= Cash-Flow aus der Investitionstätigkeit</b>	<b>8.741</b>	<b>3.302</b>
+ Einzahlungen aus Eigenkapitalzuführungen	282	0
- Auszahlungen an Gesellschafter	-712	-531
- Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	-292	0
- Auszahlungen aus der Tilgung von (Finanz-)Krediten	0	0
<b>= Cash-Flow aus der Finanzierungstätigkeit</b>	<b>-722</b>	<b>-531</b>
<b>Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds</b>	<b>13.394</b>	<b>-1.771</b>
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	4.031	5.802
<b>= Finanzmittelfonds am Ende der Periode</b>	<b>17.425</b>	<b>4.031</b>

### c) Vermögenslage

Im Anlagevermögen fand eine Umgliederung des Anteils an der SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG statt, diese wurde den Beteiligungen zugeordnet. Zudem verminderte ein weiterer Anteilsverkauf den Buchwert um 37 TEUR. Nach Gründung der SüdWestStrom Windpark Donstorf GmbH & Co. KG wurden Rücklagen in Höhe von 6,5 Mio. EUR entnommen und hierfür im Gegenzug ein Gesellschafterdarlehen gewährt. Aufgrund der Liquidationen der Gesellschaften SüdWestStrom Kraftwerk Verwaltungs GmbH (Buchwert 25 TEUR), SüdWestStrom Kraftwerk GmbH & Co. KG (Buchwert 40 TEUR) und SüdWestStrom Windpark Verwaltungs GmbH (Buchwert 19 TEUR) sowie durch die ausgelaufenen Wertpapiere ist in 2014 ein Rückgang bei den Finanzanlagen zu verzeichnen. Die Erhöhung des Umlaufvermögens ist im Wesentlichen auf einen Anstieg des Börsenhandels zum Jahresresultimo zurückzuführen, wodurch sich für SüdWestStrom Forderungen in Höhe von 21,2 Mio. EUR ergaben (Vorjahr 8,1 Mio. EUR).

---

#### **Zwei neue Gesellschafter wurden gewonnen: die Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH und die Stadtwerke Horb am Neckar**

---

In der Gesellschafterstruktur von SüdWestStrom ergaben sich im vergangenen Geschäftsjahr drei Veränderungen. Die Stadtwerke Mosbach GmbH reduzierte ihren Kapitalanteil. Im Gegenzug konnten zwei neue Gesellschafter gewonnen werden: die Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH und die Stadtwerke Horb am Neckar.

### Prognosebericht

Im Geschäftsjahr 2015 werden die Verträge zwischen SüdWestStrom und den Poolteilnehmern für die Beschaffung von Strom und Gas über die Portfolio-Pools aktualisiert und notwendige Anpassungen an den Poolmodellen vorgenommen. Ziel ist es, einerseits Risiken zu minimieren und andererseits die Pools für Kunden transparenter zu gestalten. Die Umsetzung der REMIT-Anforderungen wird in 2015 ebenso wie die Umsetzung der Vorgaben des EEG 2014 ein Schwerpunkt sein. Die Vermarktung der Optimierungslösungen für dezentrale Erzeugungseinheiten steht in der Kundenansprache ebenso im Mittelpunkt wie die Gewinnung zusätzlicher Strom- und Gas-Pool-Portfoliokunden. Da weiterhin von stagnierenden Preisentwicklungen an den Energiemärkten ausgegangen wird, plant SüdWestStrom zukünftige Umsatzerlöse in ähnlicher Höhe wie 2014.

Für das Geschäftsjahr 2015 wird mit einem geringeren Ergebnis gerechnet, da das Jahr 2014 durch Sondereffekte beeinflusst war. Für die Folgejahre wird davon ausgegangen, dass sich die Investitionen in den Vertrieb und neue Produkte in steigenden Dienstleistungserträgen niederschlagen wird. ▶

## Chancen- und Risikobericht

Im Jahr 2011 wurde bei SüdWestStrom ein Risikomanagementsystem auf der Grundlage eines allgemeinen Risikohandbuchs und einer Sonderregelung für den Energiehandel implementiert. Es erfolgt die systematische Erfassung, Bewertung und Dokumentation aller identifizierten Risiken. Seit Anfang 2013 umfasst die Analyse auch die Meldung und Beurteilung von Chancen. Durch eine quartalsweise Überprüfung und Berichterstattung der Risiken/Chancen an die Geschäftsführung sowie den Aufsichtsrat ist eine entsprechende Transparenz gewährleistet. Zur administrativen Optimierung und zur revisionssicheren Handhabung des Risikomanagements wurde im Berichtsjahr ein IT-Risikomanagement-System angeschafft.

Im Folgenden werden die wesentlichen Risiken und Chancen von SüdWestStrom aufgezeigt.

## 1. Risikobericht

### 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 Minderungen zu den Börsenpreisen des Liefertages verrechnet. Da SüdWestStrom diese Mengen selbst über die EPEX, die EEX bzw. über große OTC-Handelspartner beschafft, ergibt sich kein nennenswertes finanzielles Risiko. Die Prognoserisiken werden von Seiten der Poolteilnehmer durch den Erdgas-Portfolio-Pool vollständig abgegolten und im Strom-Portfolio-Pool an die Teilnehmer direkt weiterverrechnet. SüdWestStrom hedged die in den Gasverträgen enthaltenen Ölpreisrisiken durch entsprechende Gas-Oil-Kontrakte auf Eurobasis.

Über die Portfolio-Pools von SüdWestStrom beschaffen kommunale Energieversorger Strom und Gas zur Eindeckung des Endkundenabsatzes. Daher hält SüdWestStrom nur geringe offene Positionen und minimiert im Terminhandel Preis- und Mengenrisiken, die aufgrund der unterschiedlichen Granularität von Kundenbeschaffungen und Hedging über OTC und Börsen resultieren. Bei ölpreisindizierten Gas-Beschaffungen der Kunden schließt SüdWestStrom in gleicher Weise die resultierenden Preisrisiken über OTC und Börsengeschäft an der ICE. Etwaiges Währungsrisiko aus US-Dollar-basierten Geschäften wird über korrespondierende Sicherungsgeschäfte unterbunden. Die Vorgaben sind über das Organisations- und Risikohandbuch Energiehandel definiert.

Die Energiemengendifferenz, die zwischen Terminbeschaffungen und prognostiziertem Endkundenabsatz entsteht, wird für die Kunden an der EPEX Spot und OTC geschlossen und mit den dortigen Preisen an die Kunden weitergegeben. Auch im Spot-Bereich entstehen so für SüdWestStrom keine Preis- oder Mengenrisiken.



### Lieferantenrisiken

Erhöhte Kosten für die Wiedereindeckung im Fall einer Insolvenz von Lieferanten stellen ein weiteres Risiko dar. Die Bezüge von SüdWestStrom verteilen sich derzeit auf etwa 15 Lieferanten. Diese sind meist börsennotierte Unternehmen oder größere Stadtwerke mit überdurchschnittlich guter Bonität. Generell werden die Lieferantenrisiken durch ein umfassendes Lieferantenvertragsmanagement (Credit Support Annexe, Einfordern von Bankavalen, u.ä.) weitgehend vermieden beziehungsweise minimiert.

### Kundenrisiken

SüdWestStrom hat überwiegend Stadtwerke mit kommunalem Hintergrund als Kunden. Das Risiko eines Zahlungsausfalls oder einer Insolvenz von Kunden ist damit relativ gering. Energieversorger ohne ausreichend kommunalen Hintergrund werden im Risikomanagement gesondert betrachtet und für zukünftige Zeiträume ein umfassendes Sicherheiten-Management bereitgehalten. Zur Absicherung von Marktpreis- und Bilanzkreisrisiken werden von diesen Kunden adäquate

**Bestandsgefährdende oder  
wesentliche Risiken für die  
Gesellschaft sind derzeit  
nicht erkennbar**

Sicherheiten bei SüdWestStrom hinterlegt. Des Weiteren bestehen für SüdWestStrom Risiken als Bilanzkreisverantwortlicher, wenn ein Kunde als Energielieferant an Endkunden ausfällt. Durch die neuen Portfolio-Pool-Verträge wird dieses Risiko zukünftig weitgehend begrenzt.

Bestandsgefährdende oder wesentliche Risiken für die Gesellschaft sind derzeit nicht erkennbar.

## 2. Chancenbericht

### Marktchancen

Durch den Aufbau des Vertriebs, Kundenveranstaltungen und zielgerichtete Werbeaktionen soll das Wertschöpfungspotential von SüdWestStrom weiter ausgebaut werden. Ziel ist es, sowohl den Bekanntheitsgrad als auch die Vertriebsergebnisse zu steigern. Darüber hinaus werden zahlreiche operative Chancen systematisch verfolgt.

**Das Wertschöpfungspotential  
von SüdWestStrom soll weiter  
ausgebaut werden**

## 3. Gesamtaussage

Risiken der künftigen Entwicklung sehen wir weiterhin in einem ambitionierten Wettbewerbsumfeld und dem stagnierenden Preisniveau auf den Energiemärkten. Vor dem Hintergrund unserer finanziellen Stabilität und unserer guten Marktpositionierung sehen wir uns durch unser Risikomanagement für die Bewältigung der künftigen Risiken gut gerüstet. ▶

## Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Ziel des Finanz- und Risikomanagements der Gesellschaft ist die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art.

Zur Absicherung gegen das Liquiditätsrisiko wird für jedes nennenswerte Handelsgeschäft ein Liquiditätsplan erstellt, der einen Überblick über die zu erwartenden Geldaus- und -einzüge vermittelt. SüdWestStrom begegnet den Liquiditätsrisiken grundsätzlich durch ein entsprechendes liquiditätserhöhendes Abrechnungsmanagement. Gegenüber Lieferanten tritt SüdWestStrom im Grundsatz als Käufer von Energie auf, gegenüber den Portfoliokunden als Verkäufer. Durch das zeitliche Vorziehen kundenseitiger Abrechnungen – bis zu ein Monat, bevor die Rechnungen der Lieferanten fällig werden –, entsteht ein signifikanter Liquiditätspuffer. Die breite Lieferantenstruktur ermöglicht es SüdWestStrom, über die Auswahl des Kontrahenten die Liquiditätsrisiken weiter zu mindern. Somit können bei Bedarf Liquiditätsbelastungen durch den Börsenhandel über das direkte Clearing vermieden werden. Darüber hinaus verfügt SüdWestStrom bei den Hausbanken über flexible Kreditrahmenverträge mit umfassenden Liquiditätsreserven, die ein effektives und dynamisches Liquiditätsmanagement beispielsweise durch den Wandel von Aval- in Barlinien ermöglichen. Über die Liquiditätsplanung erfolgt ein strenges Monitoring der Liquiditätsrisiken. SüdWestStrom hat weitere effektive Steuerungsmaßnahmen im Fall von Extremszenarien in den Portfolio-Pool-Verträgen verankert, beispielsweise Kältephasen oder sehr starke Marktpreisverwerfungen. Die operativen Abteilungen initiieren diese Maßnahmen, sobald ein Engpass auftritt.

Soweit bei finanziellen Vermögenswerten Ausfall- und Bonitätsrisiken erkennbar sind, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Minimierung von Ausfallrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Debitorenmanagement.


## Bericht über Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen werden von der Gesellschaft nicht unterhalten.

Tübingen, 25. März 2015



Daniel-Klaus Henne  
Geschäftsführer



Christian Köhler  
Geschäftsführer

# Impressum

## Herausgeber

Südwestdeutsche Stromhandels GmbH  
Eisenhutstraße 6, 72072 Tübingen  
Fon +49 7071 157-231  
Fax +49 7071 157-488  
info@suedweststrom.de  
[www.suedweststrom.de](http://www.suedweststrom.de)

## Ansprechpartner für den Geschäftsbericht

Alexander Raitchel  
Fon +49 7071 157-3790  
alexander.raitchel@suedweststrom.de

## Redaktion

Cornelia Fink, Alexander Raitchel, Antje Sachse, Nicole Welsch, Dr. Petra Wolff

## Redaktionsschluss

24. Juli 2015

## Grafiken und Gestaltung

finck [+] rau, grafikdesign, Karlsruhe

## Druck

SV Druck + Medien, Balingen

## Fotos und Abbildungen

Vogelschwarm: Fotolia (Martina Berg)  
Dr. Norbert Reuter: Stadtwerke Konstanz GmbH  
Druckmesser und Schaltzentrale: VKU/regentaucher.com  
E-Roller-Preis: Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft Baden-Württemberg  
Carmen Heine: Stadtwerke Mengen  
Jürgen Fürst: Stadtwerke Stockack GmbH  
Personengruppe in Pforzheim: BDEW  
Gondel Windenergieanlage und Windenergieanlagen in Suckow: Wolfgang Bill  
Windenergieanlagen in Donstorf: WestWind-Gruppe  
Hochspannungsleitung: Fotolia (Christian Schwier)  
Bürogebäude: Stadtwerke Tübingen/de Maddalena  
Dr. Andreas Thiel-Böhm und Michael Giancaterino: Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG  
Markus Heuberger: Stadtwerke Bietigheim-Bissingen GmbH  
Thomas Edathy: Stadtwerke Celle GmbH  
Dr. Martin Bernhart: Energieversorgung Filstal GmbH & Co. KG  
Dr. Branka Rogulic: Stadtwerke Tuttlingen GmbH  
Theresa Barth: Stadtwerke Bretten GmbH  
Günther Garbe: Stadtwerke Altensteig  
Marc Mißling: Stadtwerke Eutin GmbH  
Sebastian Sladek: Elektrizitätswerke Schönau Vertriebs GmbH  
Stadtbus: Stadtwerke Tübingen/Daniel Kotus  
Laufftreff: Fotolia (blicsejo)  
Alle anderen Bilder: Südwestdeutsche Stromhandels GmbH

