

Gemeinsam neue
Geschäftsideen finden
Geschäftsbericht 2015



Kennzahlen

Jahresabschluss (in Mio. EUR, gerundet)	2015	2014	Veränderung in %
Eigenkapital	44,2	39,0	13,3
Anlagevermögen	56,4	63,5	-11,2
Umlaufvermögen	70,5	69,7	1,1
Umsatzerlöse	701,2	734,7	-4,6
davon Dienstleistungserlöse	9,2	17,5*	-47,4
Jahresüberschuss	2,0	5,8	-65,5
Wertpapieranlagen	54,4	62,7	-13,2
Kurzfristige Verbindlichkeiten	82,8	95,1	-12,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-18,5	3,3	-660,6
Bestand Finanzmittelfonds	10,7	17,4	-38,5
Eigenkapitalrentabilität (in %)	4,6	14,9	-69,1
Gesellschafter	57	57	0,0
Absatzmenge Strom (in TWh)	12,4	12,9	-3,9
Absatzmenge Gas (in TWh)	15,7	16,6	-5,4
Mitarbeiter (jeweils zum 31. Dezember)**	83	81	2,5
davon weiblich (in %, gerundet)	37	28	32,1

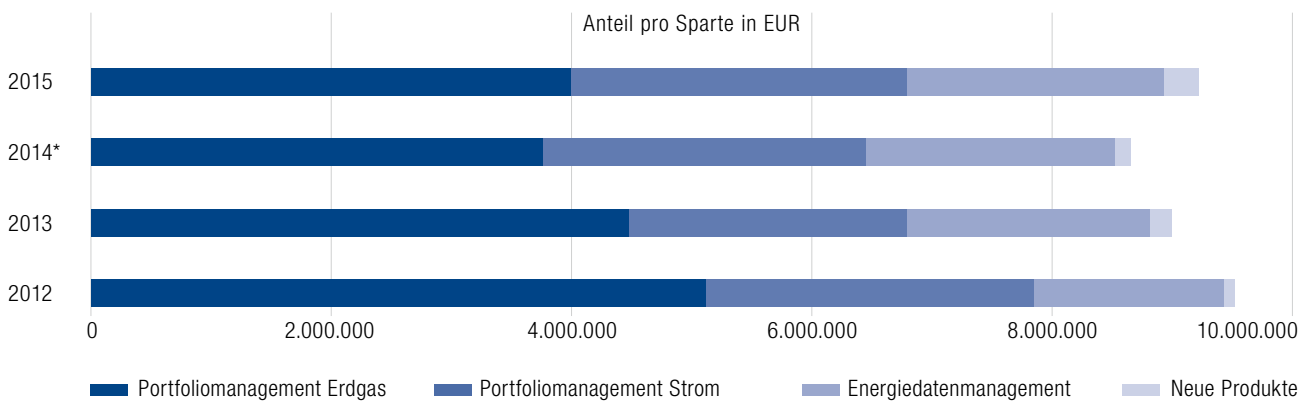
* Dienstleistungserlöse 2014 enthalten einen einmaligen Sondereffekt

** 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

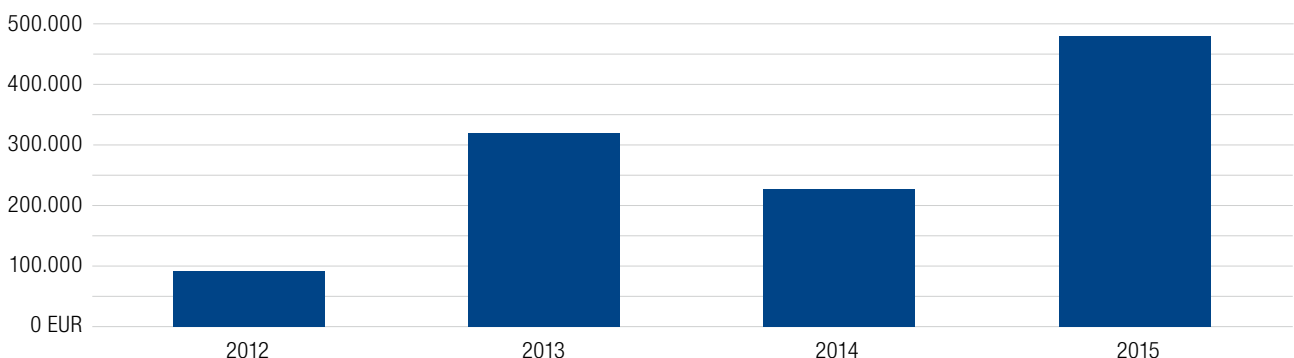
Dienstleistungserlöse der Sparten



Bei SüdWestStrom gehört das Portfoliomanagement zum Kerngeschäft und ist gleichzeitig die Haupteinnahmequelle des Unternehmens. In den letzten Jahren stiegen zudem die Anteile des Energiedatenmanagements sowie neuer Produkte an den Dienstleistungserlösen. Diese Entwicklung charakterisiert den Wandel von SüdWestStrom von einem Beschaffungs-Netzwerk hin zu einem vielfältigen

Dienstleister. In der Grafik wird zudem deutlich, dass die Erlöse aus dem Portfoliomanagement stark mit der Temperaturentwicklung der jeweiligen Jahre zusammenhängen. Mit einem breit aufgestellten Produktportfolio sollen zukünftig zusätzliche Erlösquellen generiert werden, um damit in den nächsten Jahren die Wettbewerbsfähigkeit und Marktposition zu stärken.

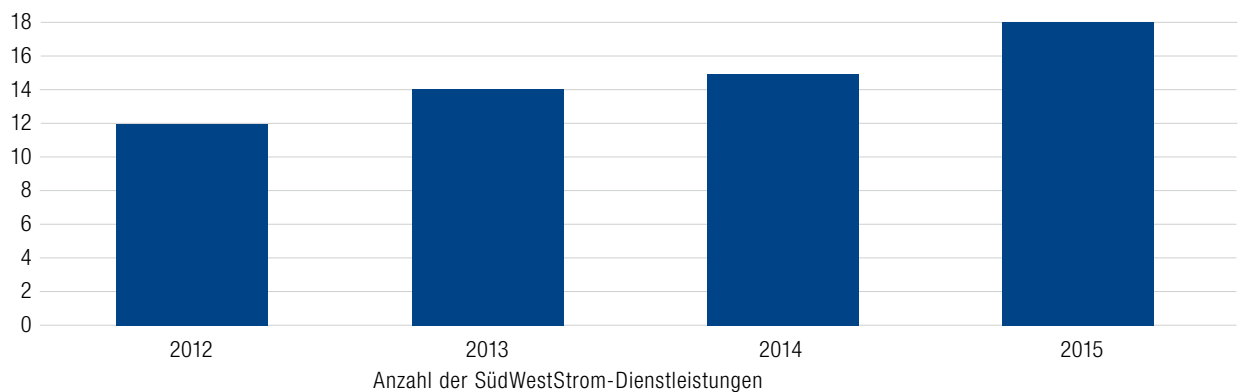
Dienstleistungserlöse neuer Produkte



In den letzten Jahren hat SüdWestStrom viel investiert in die Entwicklung von neuen Dienstleistungen. 2015 setzte SüdWestStrom fast eine halbe Million Euro mit neuen Dienstleistungen um. Den größten Anteil an diesem Teil der Umsatzerlöse haben die Dienstleistungen im Bereich des Erzeugungs- und Lastmanagements. Der Aufbau von

Vertriebssparten bei Stadtwerken wird seit 2013 angeboten. Die Erlöse dieser Dienstleistung sind in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen. Zudem beschaffen fast alle Stadtwerke, die einen Vertrieb zusammen mit SüdWestStrom aufgebaut haben, anschließend Strom und Erdgas über die Portfolio-Pools der Stadtwerke-Kooperation.

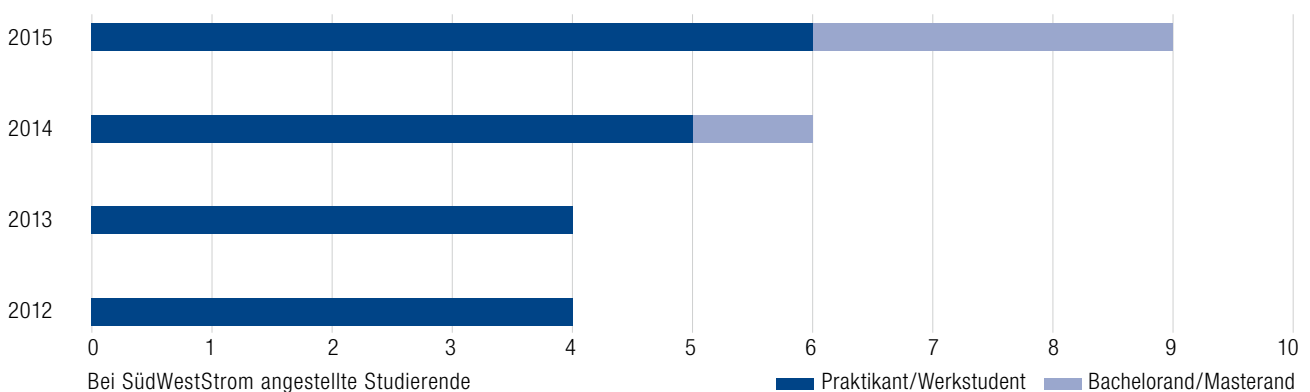
Mehr Dienstleistungen für Stadtwerke



Seit 2012 hat SüdWestStrom das Angebot für Stadtwerke stark ausgebaut. Es ist das erklärte Ziel der Gesellschaft, diese Entwicklung fortzusetzen. Ein wichtiges Instrument dafür ist die Zusammenarbeit mit spezialisierten Dienstleistern. Nach dem White-Label-Konzept können Stadtwerke über SüdWestStrom ihren Endverbrauchern schnell und zu günstigeren Konditionen neue Angebote machen.

Gleichzeitig forciert SüdWestStrom die Weiterentwicklung der Kerndienstleistungen: In den letzten Jahren sind beispielsweise der Intraday-Handel, der Aufbau von Vertrieben bei Kommunen und Stadtwerken sowie die Entwicklung von Projekten von Stadtwerken im Bereich der erneuerbaren Energien dazugekommen.

Frische Impulse aus der Wissenschaft



Im Durchschnitt ist ein Mitarbeiter bei SüdWestStrom 35 Jahre alt; mindestens jeder zweite hat einen Abschluss an einer Hochschule. Die Nachwuchs-Förderung gehört zur Philosophie: Im Austausch mit vier Hochschulen führt SüdWestStrom Studierende aus energiewirtschaftlichen Studiengängen an praktische Aufgaben heran. Dazu

gehören Praxisprojekte und Abschlussarbeiten für Bachelor- und Masterstudierende. Fünf ehemalige Praktikanten bzw. Werkstudenten arbeiten heute fest bei SüdWestStrom. Gleichzeitig fördert das Unternehmen eine berufsbegleitende Weiterbildung, beispielsweise über flexible Arbeitszeitmodelle und eine Beteiligung an den Kosten.

Inhalt

Rückblick und Ausblick

Das war 2015 – Der Aufsichtsrat blickt zurück	8
Jahresrückblick mit Meldungen, Bildern und Zahlen	10
Mehr öffentliche Präsenz – Gesellschafterversammlung und Veranstaltungen	14
Interview mit den Geschäftsführern	16

Fokus SüdWestStrom

Besser vernetzt und schneller zu neuen Produkten – Der neue Geschäftsbereich Markt	20
Alle wieder unter einem Dach – Büro-Neubau in Tübingen	21
Unsere Dienstleistungen	22
Unsere Gesellschafter	24

Jahresabschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2015	26
Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2015 bis 31. Dezember 2015	28
Lagebericht zum Geschäftsjahr 2015	29

Impressum

43



**Mehr Stammkapital,
neuer Geschäftsbereich und
Strategie 2020:
Der Aufsichtsrat
unterstützt die
Neuausrichtung.**

Der Aufsichtsrat der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH im Juni 2016, von links, vorne: Jürgen Meeh, Stadtwerke Mühlacker; Günther Garbe, Stadtwerke Altensteig; Stefan Kleck, Stadtwerke Bretten; Kirk Reineke, Aschaffener Versorgungs-GmbH; Mitte: Rainer Kübler, Stadtwerke Bietigheim-Bissingen; Dr. Achim Kötzle, Stadtwerke Tübingen; Bernt Aßfalg, Stadtwerke Sigmaringen; hinten: Andreas Seuer, Stadtwerke Schorndorf; Dieter Brünner, Stadtwerke Heidenheim; nicht abgebildet: Ronald Pfitzer, Stadtwerke Schwäbisch Hall

Das war 2015 – Der Aufsichtsrat blickt zurück

Der Aufsichtsrat der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH wurde im Jahr 2015 regelmäßig und kontinuierlich von der Geschäftsführung über die aktuellen Themen informiert und hat sich in seinen Sitzungen über die Herausforderungen und Entwicklungen der Gesellschaft informiert und diese mitgestaltet.

Strategie 2020: Vom Dienstleister zum Partner

Das vergangene Jahr war für die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH mit einer strategischen Neuausrichtung verbunden. So traf sich der Aufsichtsrat im April zu einer zweitägigen Strategiesitzung, um die Geschäftsführung bei der Erarbeitung der „Strategie 2020: Vom Dienstleister zum Partner“ und der Vertriebsstrategie zu unterstützen.

In der Aufsichtsratssitzung im Juni wurden sowohl die Strategie 2020 als auch die Vertriebsstrategie beschlossen.

Die vorrangigen Ziele der Strategie 2020 sind:

- die Stellung der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH im Markt weiter auszubauen,
- vertrieblichen Erfolg mit einer bedarfsorientierten Angebotserweiterung und einem Ausbau des Kundenstamms zu erreichen,
- die Mitarbeiter fachlich und persönlich weiterzuentwickeln,
- neue Gesellschafter zu gewinnen,
- das Eigenkapital der Gesellschaft auszubauen sowie
- die operativen Prozesse zu optimieren.

Ein erster Schritt zur Umsetzung der Strategie war die Etablierung eines dritten Geschäftsbereiches „Markt“. Zielsetzung des neuen

Geschäftsbereiches ist die aktive Kundenansprache sowie die Weiterentwicklung des Dienstleistungsangebotes an die veränderten Marktanforderungen. Der Aufsichtsrat hat beschlossen, Herrn Stefan Fella ab dem 1. Juli 2015 zum Geschäftsführer dieses neuen Geschäftsbereiches zu ernennen. Seit diesem Zeitpunkt verfügt die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH somit über die Geschäftsbereiche Handel und Dienstleistungen (Geschäftsführer Daniel-Klaus Henne), Finanzen (Geschäftsführer Christian Köhler) und Markt (Geschäftsführer Stefan Fella).

Die Neuausrichtung der Gesellschaft wird auch nach außen sichtbar: Mit der Zustimmung des Aufsichtsrats wurde beschlossen, auf dem Gelände der Stadtwerke Tübingen GmbH einen Neubau für die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH zu errichten. In dem Neubau entstehen bis zu 130 moderne, helle Arbeitsplätze, so dass alle Mitarbeiter, die derzeit an zwei Standorten in Tübingen untergebracht sind, wieder in einem Gebäude zusammenziehen können. Rechtzeitig zur E-world 2016 wurde das neue Logo veröffentlicht.

Der Jahresabschluss der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH für das Jahr 2014 wurde nach einem turnusmäßigen Wechsel des Wirtschaftsprüfers erstmals von der INVRA Treuhand AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft geprüft und bei der Aufsichtsratssitzung im Juni 2015 vorgestellt. Der Aufsichtsrat hat der Gesellschafterversammlung empfohlen, den Jahresabschluss festzustellen und eine Ausschüttung festzulegen, die der doppelten satzungsgemäßen Mindestausschüttung laut des Gesellschaftsvertrags entspricht. Der Jahresabschluss wurde von der Gesellschafterversammlung im Juli 2015 wie vorgelegt beschlossen.

Der Wirtschaftsplan für das Jahr 2016 wurde vom Aufsichtsrat in seiner Sitzung im November 2015 beschlossen und den Gesellschaftern anschließend zur Kenntnisnahme übermittelt.

Zwei personelle Änderungen im Aufsichtsrat ergaben sich im abgeschlossenen Geschäftsjahr: Zum 30. Juni 2015 ist Klaus Eder aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden, da er die Stadtwerk am See GmbH & Co. KG verlassen hat. Alfred Müllner von der Stadtwerk am See GmbH & Co. KG wurde bei der Gesellschafterversammlung am 7. Juli 2015 zu seinem Nachfolger gewählt. Ebenfalls aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden ist zum 31. Juli 2015 Dr. Andreas Thiel-Böhm von

der Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG, da ihn andere Aufgaben zeitlich sehr fordern. In einem schriftlichen Beschluss der Gesellschafterversammlung wurde Kirk Reineke von der Aschaffburger Versorgungs-GmbH zu seinem Nachfolger gewählt.

Wir danken Klaus Eder und Dr. Andreas Thiel-Böhm für ihr Engagement und ihre Mitarbeit im Aufsichtsrat und wünschen ihnen für die Zukunft alles Gute. Ebenso wünschen wir Alfred Müllner sowie Kirk Reineke viel Erfolg bei der Mitwirkung im Aufsichtsrat.

Im Zuge einer Werbeaktion zur Erhöhung des Stammkapitals, die im Sommer unter den Gesellschaftern durchgeführt worden ist, haben acht Gesellschafter entschieden, ihr Stammkapital an der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH zu erhöhen. Mit der Erhöhung des Stammkapitals von 14.835.250 EUR auf 16.254.200 EUR, die im Dezember 2015 von der Gesellschafterversammlung beschlossen wurde, haben die Gesellschafter ihrer Verbundenheit mit der Südwest-

Acht Gesellschafter haben sich entschieden, ihr Stammkapital zu erhöhen.

deutschen Stromhandels GmbH klaren Ausdruck verliehen und die Position der Gesellschaft am Markt gestärkt. Der Aufsichtsrat dankt diesen Gesellschaftern für den Vertrauensbeweis, der eine wichtige Wegmarke auf dem Ziel zur Umsetzung der Strategie 2020 darstellt.

Der Aufsichtsrat dankt der Geschäftsführung und den Mitarbeitern für die im Jahr 2015 geleistete gute Arbeit und das erneut erfolgreiche Jahresergebnis.

Bretten, im Juli 2016

Stefan Kleck
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Rückblick 2015

— SüdWestStrom
— Energiewirtschaft
— Gesellschafter und Kunden

Studie zur Stromerzeugung

Eine 2015 veröffentlichte Studie analysiert die regenerative Stromerzeugung im Jahr 2013: 1,48 Millionen Anlagen mit einer Gesamtleistung von 77,65 GW lieferten 125,8 Milliarden „grüne“ kWh. Mit 22,94 Milliarden kWh kommt der meiste Ökostrom aus Niedersachsen. In Baden-Württemberg waren es 9,9 Milliarden kWh.

Januar



Gebhard Gentner, Johannes van Bergen, Ronald Pfitzer (v.l.)

Wechsel in Hall

Nach fast 25 Jahren an der Spitze der Stadtwerke Schwäbisch Hall geht Johannes van Bergen in den Ruhestand. Gebhard Gentner und Ronald Pfitzer führen ab Februar das Unternehmen.

Februar

Windpark

Acht Stadtwerke und Bürgerenergiegenossenschaften übernehmen den Windpark Donstorf in Niedersachsen. Das Projekt hat eine installierte Leistung von 11,5 MW.



Prominenz

Viel Prominenz sorgt für einen über-vollen Messestand: Erstmals bietet SüdWestStrom auf der E-world zwei Diskussionsrunden an. Die Besucher nehmen das neue Konzept an.



Hildegard Müller und Daniel-Klaus Henne diskutierten über die Energiewende

März

Appell

Baden-württembergische Stadtwerke werben in einem Brief an Bundeskanzlerin Angela Merkel und Ministerpräsident Winfried Kretschmann für die Kraft-Wärme-Kopplung als „übertroffene Effizienztechnologie“. Zu den Unterzeichnern gehören die Energieversorgung Filstal sowie die Stadtwerke Aalen, Mühlacker, Schwäbisch Hall und Tübingen.

Die Stadt Altensteig wird mit dem European Energy Award ausgezeichnet – gemeinsam mit 27 weiteren Kommunen und Landkreisen in Baden-Württemberg.

Dr. Friedrich Weng, Dietrich Moser von Filseck, Eberhard Frey, Dr. Nils Schmid, Wilmuth Lindenthal (v.l.)



Pilotprojekt

Das Pilotprojekt eines Virtuellen Stromspeichers in Biberach geht in Betrieb. Dr. Nils Schmid, stellvertretender Ministerpräsident und Minister für Finanzen und Wirtschaft des Landes Baden-Württemberg, drückt gemeinsam mit den Projektpartnern auf den grünen Knopf. SüdWestStrom hat das Projekt konzipiert, die Umsetzung begleitet und die energiewirtschaftliche Betriebsführung übernommen.

Neubau

Der Aufsichtsrat stimmt zu und die Verträge sind unterschrieben: Es kann losgehen mit den ersten vorbereitenden Bauarbeiten für das neue SüdWestStrom-Gebäude.

April

Mai

Juni

Absatzplus

Die Technischen Werke Schussental geben bekannt, dass sie 2014 mehr als 155 Millionen kWh Strom abgesetzt haben. Dieser Absatz entspricht einem Plus von 80 Prozent im Vergleich zum Vorjahr. Die überregionale Dachmarke susiEnergie ist eines der Standbeine im Energievertrieb. Die Stadtwerke Heidenheim übernehmen die Geschäfts- und Betriebsführung der Stadtwerke Rothenburg o.d.T.

Online-Preis

Das Stadtwerk am See erhält für seinen digitalen Geschäftsbericht den Deutschen Preis für Online-Kommunikation.



VKU-Vorsitz

Dr. Achim Kötzle von den Stadtwerken Tübingen wird Vorsitzender der VKU-Landesgruppe in Baden-Württemberg. Im Juni wird er in das bundesweite VKU-Präsidium gewählt.



Klaus Eder und Alfred Müllner (v.l.)

Wechsel am See

Klaus Eder verlässt das Stadtwerk am See und wechselt zu den Stadtwerken Ulm/Neu-Ulm. Alfred Müllner wird alleiniger Geschäftsführer beim Stadtwerk am See.

Großauftrag

Die Stadtwerke Konstanz gewinnen eine Ausschreibung des Gemeindetags Baden-Württemberg zur Lieferung von Erdgas. 2016 und 2017 beliefert der Versorger 828 Abnahmestellen in 51 Städten und Gemeinden. Die Liefermenge beläuft sich auf über 111 Millionen kWh jährlich.

Umlage

Die EEG-Umlage für 2016 steigt um drei Prozent auf 6,354 Cent pro Kilowattstunde. Davon entfallen etwa 2,6 Cent auf Photovoltaik, 2,0 Cent auf Windenergie und 1,7 Cent auf Biomasse.

Juli

Ausbau

Das neu gegründete Produktmanagement bei SüdWestStrom nimmt seine Arbeit auf.

Der Beteiligungsgesellschaft des Windparks Suckow tritt die BEE Energie bei, ein Verbund der Stadtwerke Bruchsal, Bretten und Ettlingen. Die Stadtwerke Horb am Neckar verstärken den Gesellschafterkreis des Windparks Donstorf.

Panagiotis Karagkiozidis und Arnold König heißen die neuen Geschäftsführer der Betreiber-gesellschaft des Windparks Donstorf. Sie lösen Daniel-Klaus Henne und Christian Köhler ab.

Dritter Geschäftsführer

Stefan Fella wird Geschäftsführer des neuen Geschäftsbereichs Markt.

August

September

Oktober

Bindeglied

Die Energieversorgung Rottweil (ENRW) richtet einen Kundenbeirat ein. Die zwölf Mitglieder informieren die ENRW-Mitarbeiter über das Kundenerleben von Image und Qualität der Leistungen. Der Beirat soll künftig das Bindeglied zwischen der ENRW und ihren Kunden bilden.



Wechsel im Alpenvorland

Günther Forster wird Vorstand für Vertrieb, Marketing und Öffentlichkeitsarbeit bei den oberbayerischen Gemeindewerken Peißenberg.

Die Stadtwerke Tuttlingen beteiligen sich am Hegau-Windpark mit 500.000 Euro.

Betriebsrat

Im Oktober wird bei SüdWestStrom erstmals ein Betriebsrat gewählt. Mit einer nahezu hundertprozentigen Wahlbeteiligung wählen die Mitarbeiter fünf Kollegen zu ihren Vertretern. Dr. Gerhard Ilg, Prokurist und Leiter des Portfoliomanagements, wird in der konstituierenden Sitzung zum Betriebsratsvorsitzenden gewählt.



VfEW-Vorsitz

Der neu gewählte VfEW-Vizepräsident heißt Bodo Skaletz. Der Geschäftsführer der Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim folgt auf Thomas Mahlbacher.

Abkommen

In Paris unterschreiben die Vertreter von 195 Staaten und der EU das Weltklimaabkommen. Jede dritte 2015 in Deutschland verbrauchte Kilowattstunde stammt aus erneuerbaren Energien. Im Vorjahresvergleich steigt der Beitrag der Windenergie um 50 Prozent.

November

Premiere

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall bauen ihren ersten Windpark, nur wenige Kilometer entfernt von der Stadt. Das Projekt hat eine installierte Leistung von über 23 MW. An einer der Windkraftanlagen sind 66 Bürger mit 1,55 Millionen Euro beteiligt.

Dezember



Starke Kooperationen

Acht Gesellschafter erhöhen ihr Stammkapital bei SüdWestStrom um 1,42 Millionen auf 16,25 Millionen Euro. SüdWestStrom und ABO Wind beginnen eine Kooperation in der Windpark-Projektentwicklung.

Wechsel am Neckar



Gerhard Ammon und Thomas Mahlbacher (v.l.)

Thomas Mahlbacher geht in den Ruhestand und übergibt die Geschäftsführung der Stadtwerke Fellbach an Gerhard Ammon.

Zusammen mit 33 anderen deutschen Unternehmen unterschreiben die Stadtwerke Tübingen die „Erklärung zum Klimaabkommen von Paris“. Die Unterzeichner verpflichten sich dazu, Vorreiter der globalen Energiewende zu sein.

Mehr öffentliche Präsenz

2015 hat SüdWestStrom seine Präsenz auf Veranstaltungen, Messen und Kongressen weiter ausgebaut. Von Prominenz auf dem E-world-Stand bis zu Praktikern bei den Schulungen für die Kalkulations-Tools: Die Zielgruppen und Themen der angebotenen Veranstaltungen sind sehr verschieden. Die Stadtwerke aus dem SüdWest-Strom-Netzwerk sind mit immer mehr Teilnehmern vertreten. Im Februar 2015 kamen zu zwei Diskussionsrunden auf dem

Hildegard Müller und Patrick Graichen zu Gast auf dem E-world-Stand von SüdWestStrom

E-world-Stand von SüdWestStrom Hildegard Müller (damals BDEW-Chefin) und Dr. Patrick Graichen (Direktor von Agora Energiewende). Hildegard Müller diskutierte mit etwa 50 Stadtwerke-Vertretern darüber, wie eine wettbewerbsfähige Stadtwerke-Landschaft aussehen könnte. Über zunehmende Flexibilität im Stromsystem sprach einen Tag später Dr. Patrick Graichen.

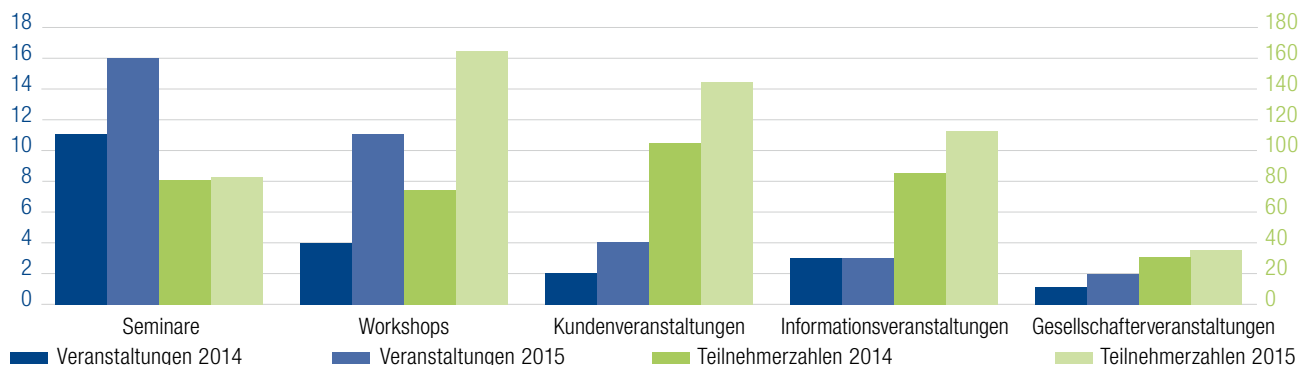
Sehr interaktiv war das Rahmenprogramm zur Gesellschafterversammlung im Juli 2015 in Bietigheim-Bissingen. Zuerst schauten die Gesellschafter skeptisch auf die vielen bunten Legosteine. Die Frage „Wie sehen unsere Stadtwerke in fünf Jahren aus?“ sollte mit selbst gebauten Modellen beantwortet werden. Schnell waren die

Teilnehmer enthusiastisch bei der Sache. Die faszinierenden Modelle visualisierten Ideen, die verbal so nie entstanden wären. Zuvor sprachen Professorin Sabine Löbke von der Hochschule Reutlingen über Stadtwerke-Geschäftsmodelle und Thorsten Lenck von Energy Brainpool über die Entwicklungsszenarien der Branche aus Energiemarkt- und Preisperspektive.

Die Höhepunkte der von SüdWestStrom angebotenen Veranstaltungen waren 2015 der Erfahrungsaustausch Vertrieb zur Online-Kundengewinnung in Tübingen sowie die Infoveranstaltungen zu hybriden Wärmeversorgungskonzepten in Biberach an der Riß und zur Wirtschaftlichkeit von Erneuerbare-Energien-Projekten in Böblingen. Sehr gut besucht waren zum Ende des Jahres auch wieder die Portfolio-Pool-Kundenveranstaltungen, bei denen vor allem die Neuerungen und Abrechnungen im Portfoliomanagement vorgestellt wurden. Das Konzept, auch externe Referenten mit ergänzenden Themen einzuladen, hat sich bewährt: Über den Vortrag „Chancen für Innovationen“ von Dr. Hans-Jürgen Erbdinger, Vorstandsvorsitzender der partake AG, wurde rege diskutiert.

Das steigende Angebot und die wachsende Attraktivität der SüdWestStrom-Veranstaltungen lassen sich auch in Zahlen messen: 2014 konnten die Kunden und Gesellschafter 21 Seminare und Veranstaltungen von SüdWestStrom besuchen, 2015 waren es schon 36.

Mehr Veranstaltungen und Teilnehmer-Plus





Hildegard Müller und Daniel-Klaus Henne diskutierten während der E-world mit Stadtwerke-Vertretern darüber, wie Stadtwerke wettbewerbsfähig bleiben können.



Dr. Patrick Graichen und Christian Köhler im Gespräch über Strommarkt-Flexibilitäten.



Oliver Daun, Erik Füssgen und Günter Haag waren in einem Team beim interaktiven Bau des „Stadtwerks der Zukunft“ am Vortrag der Gesellschafterversammlung.



Präsentation des Modells einer der Gruppen, die am „Stadtwerk der Zukunft“ bauten.



Dr. Hans-Jürgen Erbeltinger sprach auf einer Kundenveranstaltung in Ludwigsburg über Innovationsmanagement bei Energieversorgern.

Mit Innovationsgeist in stürmischen Zeiten

Die Geschichte von SüdWestStrom ist eine Geschichte des permanenten Neuerfindens. Warum ist das so?

Daniel-Klaus Henne: Von der Gründung an mussten wir Stadtwerke mit den besseren Konzepten überzeugen. Da war die Strom-Beschaffung zu Börsenpreisen über Portfoliomanagement noch etwas Neues. Zur Liberalisierung des Gasmarktes waren wir einer der ersten Anbieter im Erdgas-Portfoliomanagement. Als dann auch die Marktprozesse reguliert wurden, haben wir in wenigen Tagen und Nächten das Energiedatenmanagement auf die Beine gestellt. Die kurzen Wege im Unternehmen und zu unseren Gesellschaftern haben in dieser Phase sehr dabei geholfen, schnell neue Dienstleistungen anbieten zu können. Diesen Erfindergeist spüre ich heute noch bei unseren Mitarbeitern und Gesellschaftern. So ist in den letzten Jahren aus einer Beschaffungsplattform ein vielfältiger Dienstleister geworden. Die Themen gehen nicht aus: Durch die Regulierungsvorgaben auf nationaler und europäischer Ebene werden wir fortlaufend unsere Dienstleistungen ausbauen.

Mit welchen Dienstleistungen will SüdWest- Strom zukünftig Stadtwerke überzeugen?

Stefan Fella: Die Portfolio-Pools für Strom und Erdgas bleiben unsere wichtigsten Säulen. Wobei die Anteile der IT-intensiven Energiedaten-Dienstleistungen und der in den letzten drei Jahren neu eingeführten Dienstleistungen wachsen. So soll es weitergehen. Gleichzeitig schauen wir aber auch auf die Situation der Stadtwerke. Dass die Gewinne aus dem Energiegeschäft die Defizite aus dem

Betrieb von Bädern und öffentlichem Nahverkehr überwiegen, ist kein Selbstläufer mehr. Denn das Energiegeschäft wird schwieriger. Die Entwicklung der Großmärkte, neue Konkurrenten und permanente regulatorische Neuerungen machen kommunalen Versorgern das Leben schwer. In dieser Situation ist SüdWestStrom gefordert. Daher entwickeln wir gemeinsam mit unseren Gesellschaftern die Geschäftsmodelle der Zukunft. Das Schlagwort lautet hier Digitalisierung, die mittlerweile auch in der Energiewirtschaft zu einem Trend geworden ist. Intelligente Konzepte für die Energieversorgung von Neubau- und Sanierungsprojekten gehören dazu. Aber auch die Ausgestaltung der Rolle des Messstellenbetreibers, das Angebot von Solaranlagen für Endverbraucher und weiterer Produkte im Bereich der Energieeffizienz.

Warum sollten Stadtwerke ihre Aufträge an SüdWestStrom vergeben?

Stefan Fella: Weil wir der Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke sind. Weil wir als Stadtwerke-Kooperation immer auf Augenhöhe mit unseren Kunden agieren. Und weil die Kollegen in den Fachabteilungen unsere Dienstleistungen ständig optimieren – zu Gunsten der Kunden. Von der Begeisterung unserer Mannschaft für ihre Arbeit profitieren auch die Stadtwerke. Zudem spüre ich bei unseren Kunden ein großes Vertrauen in die Dienstleistungen von SüdWestStrom. Oder mit objektiven Argumenten gesprochen: Im Portfoliomanagement geben wir die Einkaufspreise für Strom und Erdgas eins zu eins an die Pool-Teilnehmer weiter. Und der Aufbau von zehn neuen Vertrieben seit 2013 hat Stadtwerken tausende neue Kunden gebracht.



Viele Energieunternehmen klagen über rückläufige Absätze, weniger Umsatz und sinkende Gewinne. Fast ein Viertel der kommunalen Energieversorger hat finanzielle Sorgen. Wie geht es SüdWestStrom?

Christian Köhler: Wir liegen gut im Kurs. Die stürmische Energiewirtschaft hinterlässt natürlich ihre Spuren in unserer Bilanz. Auch bei unserem Geschäftsmodell haben wetterbedingt niedrigere Absätze und die Preisentwicklung auf den Energie-Großmärkten einen entsprechenden Einfluss auf Umsatz und Jahresüberschuss. Zudem werden die von den Banken geforderten Anleihen zur Absicherung unserer Energie-Handelsgeschäfte viel niedriger verzinst. Umso wichtiger ist es, dass acht unserer Gesellschafter ihr Stammkapital erhöht haben. Insgesamt haben wir das Eigenkapital in den letzten drei Jahren um etwa 10 Millionen Euro auf über 43 Millionen Euro ausgebaut. Die Eindeckungsgeschäfte für Strom und Erdgas werden mit so einer stabilen Eigenkapitalbasis einfacher. Für das Geschäftsjahr 2015 erhalten unsere Gesellschafter wieder eine Ausschüttung, die doppelt so hoch ist wie die im Gesellschaftsvertrag geregelte Mindestverzinsung.

Welche drei Schlaglichter würden Sie auf das Geschäftsjahr 2015 werfen?

Daniel-Klaus Henne: Die feierliche Übergabe des Virtuellen Stromspeichers in Biberach gehört dazu. Unser Team hat über zwei Jahre an diesem Projekt gearbeitet. Umso schöner ist es dann, wenn der stellvertretende Ministerpräsident mit lobenden

Worten für SüdWestStrom den Startschuss gibt. Was wir für das Land Baden-Württemberg umgesetzt haben, wird jetzt hoffentlich von vielen Stadtwerken und Kommunen adaptiert. Im vergangenen Jahr haben zudem die Neuerungen in unserem Strom-Portfolio-management gegriffen: Ein besseres Abrechnungssystem, sehr viel niedrigere Ausgleichsenergiekosten und die Einbindung eines kontinuierlichen Intraday-Handels gehören dazu. All das haben unsere Mitarbeiter im laufenden Betrieb umgesetzt – davor habe ich großen Respekt. Wichtig war außerdem die Entscheidung für den Neubau. Es war nicht selbstverständlich, am sehr attraktiven Standort in der Tübinger Eisenhutstraße bauen zu können. Ich freue mich sehr auf die Zusammenführung unserer zwei Standorte in Tübingen und eine hervorragende Arbeitsumgebung für unsere Mitarbeiter!

Warum ist der Neubau so wichtig für SüdWestStrom?

Christian Köhler: Ende 2017 werden wir endlich wieder alle Mitarbeiter in einem Gebäude haben. Aufgrund von Platzmangel arbeitet fast die Hälfte der Kollegen seit 2013 an einem anderen Standort. Diese Situation, die von Anfang an nur als Übergangslösung gedacht war, wollten wir unbedingt ändern. Mit dem neuen Gebäude verkürzen sich die Wege, verbessern sich die Arbeitsprozesse und langfristig werden sich auch die Kosten für Büro und Infrastruktur günstiger entwickeln. Auch bei einem Bürogebäude gilt: Eigentum ist besser als Miete. Besonders wichtig ist mir, dass wir die Büroflächen sehr flexibel gestalten können. Ein weiteres Plus des neuen und alten Standorts: Wir können weiterhin die Kantine und weitere Angebote der Stadtwerke Tübingen nutzen.

Welche Wege geht SüdWestStrom bei der Suche nach neuen Mitarbeitern und der Personalentwicklung?

Christian Köhler: Wir pflegen mehrere Kooperationen mit Hochschulen, die energiewirtschaftliche Studiengänge anbieten. Besonders eng arbeiten wir gerade mit der Hochschule Reutlingen zusammen. So bekommen wir frische Impulse aus der Wissenschaft und die Studenten erste Praxiserfahrungen. Aktuell betreuen wir vier Bachelor- und Masterarbeiten gleichzeitig und beschäftigen mehrere Werkstudenten. Einige Praktikanten und Werkstudenten haben wir nach ihrem Abschluss an der Hochschule in feste Arbeitsverhältnisse übernommen – für uns ist das der beste Weg, junge Menschen an die komplexen Themen heranzuführen. SüdWestStrom hat viel zu bieten: Dazu gehören ein flexibles Arbeitszeitmodell, individuelle Teilzeitmodelle und ein hohes Maß an Eigenverantwortung in fast allen Bereichen. Außerdem fördern wir die berufsbegleitende Weiterbildung. Viele unserer Mitarbeiter haben seit ihrem Einstieg bei uns eine Familie gegründet. Wir versuchen, sie durch variable Regelungen in Bezug auf die Lage der Arbeitszeit und Teilzeit dabei zu unterstützen, Familie und Beruf miteinander in Einklang zu bringen.

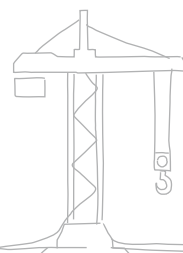
Welches Themenfeld wird SüdWestStrom in den nächsten Jahren am meisten beschäftigen?

Daniel-Klaus Henne: Es wird sehr viele Themenfelder geben, die aus der Schlagzahl der regulatorischen Rahmenbedingungen resultieren werden. Zudem wird die Komplexität der Einzelprozesse weiterhin zunehmen, bei der Finanzmarktregulierung ebenso wie bei den

Datenmanagement-Prozessen und im Portfoliomanagement. Darüber hinaus steht die Sektorintegration bei uns ganz oben auf der Agenda.

Herr Fella, Sie sind 2015 Geschäftsführer im neuen Geschäftsbereich Markt geworden: Welche Ziele haben Sie in den nächsten Jahren?

Stefan Fella: Wir wollen uns noch stärker zur verlängerten Werkbank der Stadtwerke entwickeln. Ich will dazu beitragen, dass Stadtwerke mit neuen SüdWestStrom-Dienstleistungen die Beziehung zu ihren Kunden ausbauen. 2015 haben wir eine Ideenwerkstatt ins Leben gerufen, in der wir mit unseren Gesellschaftern über neue Geschäftsmodelle diskutieren. Das Thema Digitalisierung ist dabei ein zentrales Thema. Zusammen mit meinem Team will ich durch zusätzliche Aufträge bis 2020 die Dienstleistungsentgelte signifikant steigern. Dazu gehört auch, neue Stadtwerke als Kunden und Gesellschafter zu gewinnen.



Besser vernetzt und schneller zu neuen Produkten

Das vergangene Geschäftsjahr war geprägt von einem strukturellen Umbau bei SüdWestStrom. Seit Juli 2015 hat das Unternehmen einen Geschäftsbereich Markt. Die beiden bestehenden Geschäftsbereiche Handel und Dienstleistungen sowie Finanzen bleiben weitgehend unverändert.

In dem neuen Geschäftsbereich wird die externe Marktkommunikation gebündelt. Der Vertrieb, das Marketing-Team sowie das

Das Netzwerk kann schneller auf die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen reagieren

neu gegründete Produktmanagement arbeiten dabei eng verzahnt zusammen. Die wichtigste Aufgabe des Geschäftsbereichs ist es, neue Marktpotenziale für SüdWestStrom zu erschließen. Nach einem interdisziplinären Beratungsansatz werden Stadtwerke bei ihren immer komplexeren Aufgaben und im intensiven Wettbewerb unterstützt. Ein weiterer Grund für den strukturellen Ausbau der Kooperation: Das Netzwerk kann so schneller auf die sich ständig verändernden Rahmenbedingungen reagieren. Denn als Stadtwerke-Kooperation ist auch SüdWestStrom in seiner Dienstleister-Rolle gefordert: Sinkende Erlöse aus dem Vertrieb von Strom und Erdgas, neue Konkurrenten in der Energiewirtschaft und die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle sind nur einige Stichworte.

Die ersten Ansprechpartner für die SüdWestStrom-Kunden sind die Vertriebs-Kollegen. Dieses Team wurde in den letzten Monaten aufgestockt – von bislang drei Mitarbeitern auf vier. Für die Arbeit des Teams von Holger Vogelsang gibt es einige neue Ansätze. Einer davon: den Energieeinkauf noch enger mit dem Vertrieb an die Endverbraucher zu knüpfen. SüdWestStrom wird für die Portfolio-Pool-Kunden zukünftig noch stärker Partner bei dieser

Aufgabe sein. Das Marketing-Team ist nun direkt Stefan Fella und damit dem Geschäftsführer Markt unterstellt und hat weiterhin drei Mitarbeiter. Diese Kollegen sind verantwortlich dafür, dass die

Das Produktmanagement soll Impulse liefern für die Entwicklung von neuen und die Optimierung von bestehenden Dienstleistungen

Präsenz auf Veranstaltungen, in den Medien und im Internet in den letzten Jahren ausgebaut wurde. Neu gegründet wurde 2015 der Bereich Produktmanagement mit zwei Mitarbeitern. Der Auftrag für diese zentrale Schnittstelle zwischen Markt und Unternehmen lautet: Impulse liefern für die Entwicklung von neuen Dienstleistungen und für die Optimierung von bestehenden Angeboten. Ein wichtiger Schritt dahin ist die Ende 2015 gegründete Ideenwerkstatt, zu der alle an SüdWestStrom beteiligten Stadtwerke eingeladen wurden.

Die stärkere Vernetzung mit der Wissenschaft ist ein weiteres Ziel, das die Mitarbeiter im Geschäftsbereich Markt verfolgen. Mit den Hochschulen Nürtingen-Geislingen, Reutlingen und Biberach gibt es bereits einen engen Austausch. Daniel-Klaus Henne ist beispielsweise im Beirat des Studiengangs Energiewirtschaft an der Hochschule Biberach. Dieses Gremium unterstützt die Hochschule dabei, den Studiengang auszubauen und Impulse aus der Wirtschaft in die Lehre einzubringen. Zahlreiche Studenten schreiben oder schreiben zudem ihre wissenschaftlichen Abschlussarbeiten bei SüdWestStrom. Weitere Kooperationen sollen 2016 folgen.



Alle wieder unter einem Dach

Im Juni 2015 stimmte der Aufsichtsrat den Plänen für einen Büro-Neubau zu. Wenige Wochen später begannen die ersten Vorarbeiten auf dem Gelände der Stadtwerke Tübingen. Das Gebäude für bis zu 130 Mitarbeiter wird ab Ende 2017 gemeinsam von SüdWestStrom und den Stadtwerken Tübingen genutzt werden.

Der Neubau wird alle Mitarbeiter von SüdWestStrom wieder in einem Gebäude vereinen und den stark gestiegenen Bürobedarf von SüdWestStrom und den Stadtwerken Tübingen abdecken. In den letzten Jahren sind sowohl die Mitarbeiterzahlen bei den Stadtwerken als auch bei SüdWestStrom so stark gestiegen, dass der Platz in den bestehenden Bürogebäuden nicht mehr ausreicht. Seit 2013 arbeiten etwa 40 Mitarbeiter der heute 90 bei SüdWestStrom Beschäftigten an

einem anderen Standort in Tübingen. Ein Vergleich verdeutlicht das starke Mitarbeiterwachstum bei SüdWestStrom: Im Jahr 2007 waren es 11 Angestellte.

Das sechsstöckige Bürogebäude bekommt einen großen Raum für Veranstaltungen und großzügige Büros. Wie die Büroflächen genutzt werden, lässt sich auch nach dem Einzug noch anpassen. Insgesamt wird das Gebäude eine nutzbare Fläche von zirka 2.500 Quadratmetern haben.

SüdWestStrom investiert als alleiniger Bauherr und zukünftiger Eigentümer knapp zehn Millionen Euro in den Bau. Die Baufirmen kommen fast alle aus der Region.

Portfolio- management Strom

120

vor allem kommunale
Energieversorger

12,4

TWh im gemeinsamen
Portfolio-Pool



Portfolio- management Erdgas

80

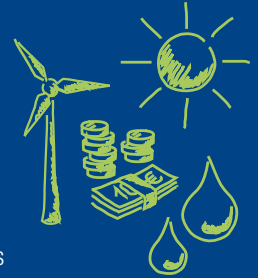
vor allem kommunale
Energieversorger

15,7

TWh im gemeinsamen
Portfolio-Pool



Energiedaten- management



Mehr als

1.800

EEG- und KWK-Anlagen werden
vom EDM-Team bei SüdWestStrom
abgerechnet und vergütet.

Online- Tarifrechner

1/3

der Teilnehmer
an den Portfolio-

Pools von SüdWestStrom haben keinen
Online-Tarifrechner auf ihrer Internetseite.
SüdWestStrom bietet Stadtwerken dieses
Instrument zur Kundengewinnung an.



Dienstleistungs- Portal



In **4** Wochen zum neuen Kunden-
angebot für PV-Module und
Batteriespeicher – integriert auf der
Stadtwerke-Internetseite. Das SüdWest-
Strom-Dienstleistungs-Portal macht es
möglich.

Energiedaten- management

4,9

Millionen
E-Mails werden
in den Systemen der Abteilung
Energiedatenmanagement jährlich
verarbeitet.



Schulungen

27

Seminare und Workshops
bot SüdWestStrom 2015 an –

12 mehr als im Jahr
zuvor.



Pilotprojekt Smart Meter Gateway Administration

SüdWestStrom arbeitet seit

2014

mit

5

Stadtwerken und

3

Dienstleistern im Pilotprojekt
„Smart Meter Gateway Administration“
zusammen.

Erzeugungs- und Lastmanagement



11

BHKW und einige Wärmepumpen, Gaskessel, Wärmespeicher sowie weitere Anlagen optimiert SüdWestStrom für Energieversorger und das Land Baden-Württemberg. Die Wärmespeicher fassen 1,7 Millionen Liter Wasser, alle Anlagen haben zusammen eine Heizleistung von über 37.000 kW.

Vertriebs- aufbau

10

Bei 10 Energieversorgern hat SüdWestStrom seit 2013 einen neuen Vertrieb aufgebaut. Fast alle Versorger nutzen heute die Portfolio-Pools.



Onshore- Windparks



2

Windparks mit

44

MW installierter
Leistung mit

einer Plan-Einspeisung von jährlich

91

GWh und

30

Stadtwerke-
Gesellschaftern



Entwicklung von Erneuerbaren- Projekten für Stadtwerke

Mehr als

100

geprüfte Projekte im Bereich der erneuerbaren Energien und als Dienstleister für Stadtwerke-Projekte.

Direktvermarktung

24

Kunden, die

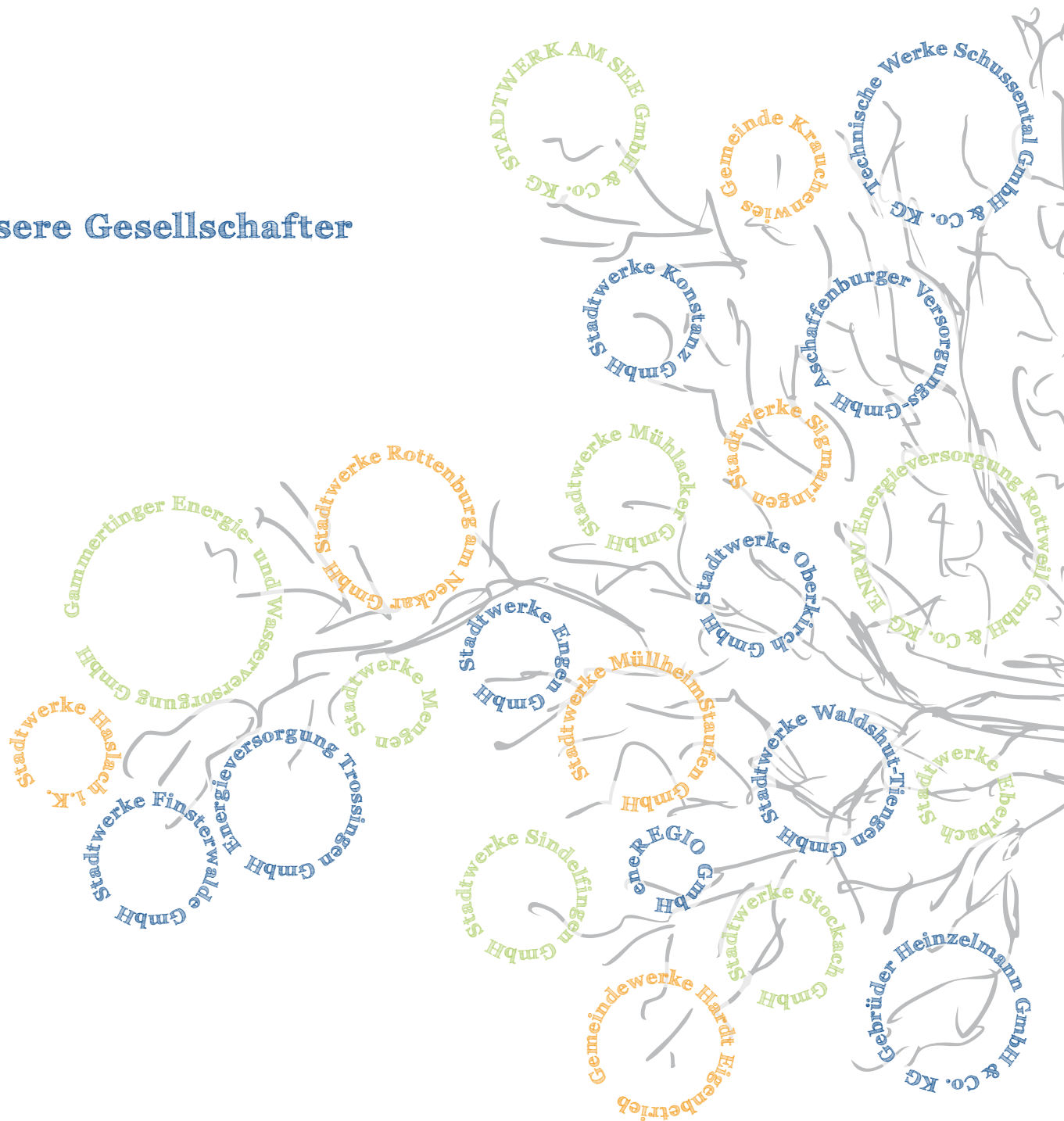
2015

340.288

MWh über SüdWestStrom direkt vermarktet haben.



Unsere Gesellschafter



Am 3. Februar 1999 gründeten 30 baden-württembergische Stadtwerke die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH – kurz SüdWestStrom. Ende 2015 zählte unsere Kooperation 57 Gesellschafter.



Bilanz zum 31. Dezember 2015

Aktiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		591.101,00	611.166,00
II. Sachanlagen			
1. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	61.738,00		73.060,00
2. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	<u>931.179,46</u>	992.917,46	0,00
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	52.300,00		52.300,00
2. Beteiligungen	370.634,30		112.568,00
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	54.369.274,03		62.659.696,43
4. Genossenschaftsanteile	<u>50,00</u>	54.792.258,33	50,00
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. fertige Erzeugnisse und Waren		1.408.026,71	1.149.585,71
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	18.635.628,15		18.358.773,08
2. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 1.291.126,32 (EUR 7.055.172,72)	1.291.126,32		7.055.172,72
3. sonstige Vermögensgegenstände – davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 1,00 (EUR 247.886,00)	<u>38.448.780,06</u>	58.375.534,53	<u>23.855.856,26</u>
III. Wertpapiere			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen		0,00	1.843.486,21
IV. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		10.728.273,29	17.425.061,95
C. Rechnungsabgrenzungsposten			
Summe der Aktiva		127.509.903,65	134.518.306,18

Passiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	14.835.250,00		14.835.250,00
eigene Anteile	<u>0,00</u>	14.835.250,00	126.000,00-
II. Kapitalrücklage		1.020.871,45	1.021.912,45
III. Gewinnrücklagen			
1. andere Gewinnrücklagen		23.442.008,75	18.389.636,14
IV. Bilanzgewinn		1.058.207,71	4.885.978,26
B. Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen		3.814.995,13	0,00
C. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	294.287,00		162.686,00
2. Steuerrückstellungen	371.726,00		371.726,00
3. sonstige Rückstellungen	<u>13.773.676,53</u>	14.439.689,53	15.796.969,64
D. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr 12.908.065,75 (EUR 0,00)	12.908.065,75		0,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 41.814.793,70 (EUR 51.858.330,13)	41.814.793,70		51.858.330,13
3. Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 289.335,36 (EUR 255.121,94)	289.335,36		255.121,94
4. sonstige Verbindlichkeiten – davon aus Steuern EUR 2.722.612,11 (EUR 1.390.736,94) – davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 12.080,12 (EUR 6.049,04) – davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 13.774.750,82 (EUR 26.917.313,45)	<u>13.774.750,82</u>	68.786.945,63	26.917.313,45
E. Rechnungsabgrenzungsposten		111.935,45	149.382,17
Summe der Passiva		127.509.903,65	134.518.306,18

Gewinn- und Verlustrechnung vom 01.01.2015 bis 31.12.2015

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. Umsatzerlöse		701.164.830,91	734.743.745,60
2. sonstige betriebliche Erträge		949.751,26	408.386,87
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	690.489.165,80		718.991.424,89
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	<u>1.070.794,52</u>	691.559.960,32	1.059.083,15
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	4.882.014,16		4.850.882,00
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung EUR 132.656,01 (EUR 62.400,85)	<u>1.011.551,33</u>	5.893.565,49	862.264,54
5. Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		309.614,09	290.268,81
6. sonstige betriebliche Aufwendungen		3.036.320,38	3.146.476,96
7. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		2.045.084,56	2.258.212,42
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge – davon aus verbundenen Unternehmen EUR 114.399,80 (EUR 42.894,24)		120.401,49	113.437,77
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen		363.417,00	41.423,20
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		<u>232.541,80</u>	<u>256.833,81</u>
11. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		2.884.649,14	8.025.125,30
12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		860.941,95	2.257.933,19
13. Jahresüberschuss		2.023.707,19	5.767.192,11
14. Ausschüttung		965.499,48	881.213,85
15. Bilanzgewinn		1.058.207,71	4.885.978,26

Lagebericht zum Geschäftsjahr 2015

Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Die Südwestdeutsche Stromhandels GmbH (SüdWestStrom) wurde 1999 als eines der ersten Kooperationsunternehmen unabhängiger Stadtwerke in Deutschland gegründet. Die Gesellschaft hat das Ziel, für ihre Kunden kostengünstige Dienstleistungen zu erbringen und damit den wirtschaftlichen Erfolg einer gut strukturierten Beschaffung

Der Erfolg einer gut strukturierten Beschaffung bleibt bei den Stadtwerken

von Strom und Erdgas bei den Stadtwerken zu belassen. Zudem unterstützt SüdWestStrom kommunale Energieversorger bei der Marktkommunikation, dem Energiedatenmanagement, dem Aufbau eines Vertriebs von Strom oder Erdgas sowie beim Lastmanagement. Stadtwerke können sich zudem an Erzeugungsprojekten im Bereich der erneuerbaren Energien beteiligen. Durch die hohe Effizienz und Kundenorientierung ist SüdWestStrom in den letzten Jahren erheblich gewachsen.

Geschäftsfelder

Energiebeschaffung

SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke bei der risikoaversen Beschaffung von Strom und Erdgas und ermöglicht den Zugang zum Großhandelsmarkt und den Energiebörsen. Dieses Portfolio-Pool-Modell wird auch zukünftig im Rahmen der Finanzmarktregulierung und den resultierenden Effekten auf Stadtwerke weitere Synergien für die beteiligten Energieversorger 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 Portfoliokunden weitergegeben. Dabei orientiert sich die Höhe der Ausschüttung an den jeweiligen Absatzmengen der Poolteilnehmer. Der Portfolio-Pool ermöglicht auch eine kontinuierliche Beschaffung von Standardprodukten. Die Portfoliokunden erhalten den Durchschnittspreis aller Handelstage eines frei gewählten Beschaffungszeitraums.

Im Erdgasbereich können die Poolteilnehmer ihre Beschaffung aufgrund folgender Alternativen optimieren: langfristig angemietete Speicherkapazitäten, täglicher Handel an den Spotmärkten sowie flexible Nutzung von Bezugsverträgen und Standardprodukten in Verbindung mit hervorragenden Prognosen.

Portfolioabwicklung

Ein wichtiges Dienstleistungsfeld ist die kostengünstige Abwicklung der Stadtwerke-Beschaffungs-Portfolios in allen deutschen Strom-Regelzonen und Erdgas-Marktgebieten. Ein zentraler Baustein ist die qualitativ hochwertige Struktur der zentralisierten Energielogistikprozesse (Bilanzkreismanagement). Über die von SüdWestStrom entwickelten internetbasierten Kundenportale können Portfoliokunden ihre Absatz- und Prognosedaten im Bilanzkreismanagement in Echtzeit einsehen. Ebenfalls stellt SüdWestStrom mit der Datenweiche den Portfoliokunden ein Werkzeug zur Verfügung, das die Datenübertragung bilanzkreisrelevanter Daten vom Portfoliokunden zu SüdWestStrom vollautomatisiert sicherstellt. In Folge der hohen Preisvolatilität an den Spot- und Ausgleichsenergiemärkten wurde das Poolmodell im Berichtsjahr weiterentwickelt, um Flexibilität auf der Erzeugungs- sowie Abnahmeseite optimiert vermarkten beziehungsweise nutzen zu können. Für das Meldewesen laut der EU-Verordnung REMIT (Regulation on Wholesale Energy Market Integrity and Transparency) ►

wurde für die SüdWestStrom-meldepflichtigen Transaktionen sowie als Service für das Meldewesen der SüdWestStrom-Kunden eine Dienstleistung aufgesetzt.

Vermarkung von Flexibilitäten

Die Optimierung von elektrischer Flexibilität an den Kurzfristmärkten ist im aktuellen Marktumfeld eine Notwendigkeit. Volatile und niedrige Großhandelspreise machen eine strompreisorientierte Fahrweise von Stadtwerke-Anlagen immer wichtiger, um Verluste zu vermeiden und die Erträge zu steigern. SüdWestStrom unterstützt seine Kunden bei dieser Herausforderung mit der Dienstleistung des Preisorientierten Lastmanagements. Bei dieser Dienstleistung werden die elektrischen Erzeuger und Verbraucher so gesteuert, dass die Bedarfsdeckung kostenoptimal realisiert werden kann. Im Regelfall geht es darum, einen Wärmebedarf unter Einbeziehung von Wärmespeichern und verschiedenen Erzeugern optimal zu decken. Neben einer Erhöhung der erlösten Strompreise wird auch eine Reduzierung der Ausgleichsenergiemenge und damit des Risikos erreicht.

Im Berichtszeitraum wurden grundlegende Entwicklungen vorgenommen, sodass im Jahr 2016 neben den Day-Ahead-Märkten auch die kontinuierlichen Intraday-Märkte für eine weitere wirtschaftliche Optimierung genutzt werden können.

Zudem wurden mehrere Stadtwerke im Berichtszeitraum bereits in der Planungsphase von Wärmeversorgungsanlagen in Neubau- oder Bestandsgebieten durch SüdWestStrom beraten. Durch Gegenüberstellung verschiedener Konzepte werden die ökonomischen wie ökologischen Vorteile jeder Lösung herausgearbeitet. Dadurch ist eine Entscheidungsgrundlage für eine zukunftsichere Wärmeversorgung gegeben. Die tatsächliche Umsetzung des Konzepts, beispielsweise die Ausführungsplanung und Bauaufsicht, erfolgt nicht durch SüdWestStrom. Der energiewirtschaftliche Betrieb der Anlage nach Fertigstellung der Bauarbeiten im Rahmen der Dienstleistung Preisorientiertes Lastmanagement wird jedoch angestrebt.

Geprägt war insbesondere der Beginn des Berichtszeitraums durch die Anforderung an die Fernsteuerbarkeit nach EEG 2014. Nach diesem Gesetz mussten alle direktvermarkteten EEG-Anlagen spätestens zum 1. April 2015 auf Fernsteuerbarkeit umgerüstet werden. Dies bedeutete, dass innerhalb kurzer Zeit rund 60 Anlagen entweder durch Einbau zusätzlicher Hardware oder durch direkte Kopplung mit den SüdWestStrom-Systemen diese Anforderung erfüllen mussten. SüdWestStrom unterstützte hierbei seine Kunden sowohl durch die Bereitstellung einer entsprechenden Fernsteuerbarkeitsbox als auch durch die Implementation zusätzlicher Schnittstellen.

Energiedatenmanagement

Die Abwicklung des Energiedatenmanagements und die kontinuierlich wachsenden regulatorischen Anforderungen verursachen für kleine und mittlere Stadtwerke einen hohen Arbeitsaufwand. Die von SüdWestStrom angebotenen Dienstleistungen entlasten die Stadtwerke. Durch eine ständige Weiterentwicklung der Prozesse wird eine hohe Datenqualität und Transparenz gesichert. Im Berichtszeitraum wurden die internetbasierten Kundenportale inklusive eines direkten Datenzugriffs für die Dienstleistungsteilnehmer weiterentwickelt.

**Die von SüdWestStrom
angebotenen Dienstleistungen
entlasten die Stadtwerke**

Netzentgeltabrechnung

SüdWestStrom konnte die komplette Abwicklung von Netzmandanten, inklusive der Netzentgeltabrechnung gegenüber Netznutzern von 14 Stadtwerken, im Berichtsjahr erfolgreich ausführen. Stadtwerke, die diese Prozesse selbst durchführen, müssen massiv in die vorhandene IT-Infrastruktur investieren. Begründet ist dies in den Anforderungen der Bundesnetzagentur im Hinblick auf Prozessidentität gemäß den Beschlüssen GPKE/GeLi Gas sowie MaBiS und den Anforderungen an die Netzbilanzierung und -abrechnung. SüdWest-

Strom übernimmt die Abrechnung inklusive Forderungsmanagement im Namen der Dienstleistungsnehmer – zentral und standardisiert. Ein wichtiger Bestandteil ist das 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, welches den Zugriff von Stadtwerken auf den Datenbestand bei SüdWestStrom in Echtzeit und ohne Schnittstellen ermöglicht.

Aufbau von Vertrieben und Risikomanagement bei Stadtwerken

Im Berichtszeitraum wurden fünf Vertriebe beim Aufbau einer Vertriebspartie begleitet. Daraus konnte SüdWestStrom einen zusätzlichen Absatz von etwa 30 GWh/a Strom und 15 GWh/a Erdgas generieren. Über den Zeitraum von einem Jahr wurden außerdem zwei Werke bei der Restrukturierung von Beschaffung und Vertrieb unterstützt. Zu den Themen Kalkulation von Heizstromtarifen und Ermittlung sowie Schließung offener Positionen bei der Strom- und Erdgaslieferung konnte jeweils ein ganztägiger Workshop bei Stadtwerken durchgeführt werden.

Am Arbeitskreis Risikomanagement haben sich 18 Stadtwerke beteiligt. Für 2015 war das Ziel, bei diesen Werken einen Risikomanagementprozess zu etablieren und die energiewirtschaftlichen Risiken zu beleuchten. Die Teilnehmer sind an der Fortführung des Arbeitskreises interessiert, sobald Risiken aus allen Geschäftsbereichen der Unternehmen beleuchtet worden sind.

Erzeugungsprojekte

SüdWestStrom entwickelt Erzeugungsprojekte im Bereich erneuerbarer Energien. Damit wird die Eigenerzeugung von Stadtwerken gestärkt und ein Beitrag zur Energiewende geleistet. Der Fokus liegt

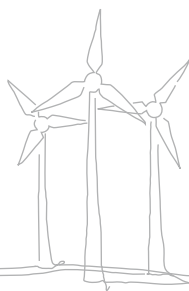
**Entscheidend ist, dass
Erneuerbare-Projekte bei
konservativer Prüfung eine solide
Wirtschaftlichkeit aufweisen**

aktuell auf Onshore-Windkraftprojekten, es werden aber auch andere erneuerbare Erzeugungsarten geprüft. Entscheidend dabei ist, dass die Projekte bei konservativer Prüfung eine solide Wirtschaftlichkeit aufweisen. Da die Anteile an diesen Projekten den SüdWestStrom-Gesellschaftern zur Beteiligung angeboten werden, ist auch für diese Unternehmen eine langfristige Wirtschaftlichkeit entscheidend.

Windpark Suckow

Der Onshore-Windpark inklusive Umspannwerk wurde im Auftrag von SüdWestStrom 2012 in Suckow (Mecklenburg-Vorpommern) errichtet. Der Park umfasst 13 Windanlagen des Herstellers Nordex mit je 2,5 MW Leistung. Aufgrund der guten Winderträge lagen die Einspeisungen 2015 mit 71 GWh deutlich über Plan. Zusätzlich wurden Ausfälle aufgrund von Einspeisemanagement-Regulierungen zur Netzstabilisierung in Höhe von 0,7 GWh entschädigt.

An der Beteiligungsgesellschaft SüdWestStrom Windpark Suckow GmbH & Co. KG sind neben der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH 15 kommunale Energieversorger, zwei Bürgergenossenschaften und sechs privatwirtschaftliche Gesellschaften beteiligt. In 2015 wurde das letzte Kontingent in Höhe von 1 MW an eine Tochtergesellschaft von drei kommunalen Stadtwerken veräußert. Damit hält SüdWestStrom zum Stichtag 31. Dezember 2015 noch einen Anteil von 2,15 %; dies entspricht einer Leistung von 0,7 MW. ►



Windpark Donstorf

Im November 2013 hat SüdWestStrom fünf Windanlagen des Herstellers Enercon mit einer Leistung von je 2,3 MW in Niedersachsen erworben. Mit wirtschaftlicher Wirkung zum 1. Januar 2015 wurden wesentliche Anteile an Stadtwerke, Genossenschaften und eine privatwirtschaftliche Gesellschaft veräußert. Im Laufe des Jahres 2015 hat die SüdWestStrom weitere Anteile verkauft: 600 kW an

Unser Ziel ist es, die Eigenerzeugung von Stadtwerken im Bereich der erneuerbaren Energien zu stärken

die Netzkauf EWS eG, die ihren Anteil am Windpark Donstorf somit auf 1,2 MW erhöht hat, und 500 kW an die Stadtwerke Horb am Neckar GmbH, die als neuer Gesellschafter des Windparks Donstorf gewonnen werden konnten. SüdWestStrom hält zum Ende des Jahres 2015 noch 17,35 % an der SüdWestStrom Windpark Donstorf GmbH & Co. KG. Mit Wirkung zum 1. August 2015 wurde in den beiden Windpark Donstorf Gesellschaften ein Wechsel in der Geschäftsführung beschlossen. Die bisherigen Geschäftsführer Herr Christian Köhler und Herr Daniel-Klaus Henne übergaben ihre Aufgaben an Mitarbeiter der SüdWestStrom Projektentwicklung, Herrn Arnold König und Herrn Panagiotis Karagiozidis.

Dienstleistungen Projektentwicklung

Seit 2008 beschäftigt sich SüdWestStrom mit Windenergie. Unser Ziel ist es, die Eigenerzeugung von Stadtwerken im Bereich der erneuerbaren Energien zu stärken, die Erzeugungsportfolios dadurch zu diversifizieren und einen Beitrag zur Energiewende zu leisten. SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke bei der Realisierung von eigenen Erneuerbare-Energien-Projekten.

Seminare

Im Bereich Seminare konzentriert sich SüdWestStrom auf die Vermittlung von Handlungswissen in produktnahen Themenfeldern.

Neben etablierten Seminaren wie „Kalkulation von Angeboten in der Strom- und Gasversorgung“, „Risikominimierung bei Vertrieb und Beschaffung“ sowie „Lieferprozesse und Marktkommunikation kompakt“ bietet SüdWestStrom Veranstaltungen und Vorträge zu aktuellen energiewirtschaftlichen Themen 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.

SüdWestStrom versteht sich als der unabhängige Dienstleister für kleine und mittlere Stadtwerke in Deutschland

Die Kunden bleiben flexibel und selbstständig und profitieren von der Verbundenheit mit anderen Stadtwerken. Dies wird insbesondere erreicht durch ein spezielles Modell der Energiebeschaffung, das den Kunden den Einkauf von kleinsten Mengen zu Börsenkonditionen ermöglicht.

Die Gesellschafter stärken den Kooperationsgedanken mit Ideen und Kapital. Sie profitieren vom 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 ist ein Pilotprojekt zur Einführung von intelligenten Messsystemen. In diesem Pilotprojekt haben Gesellschafter und Kunden von SüdWestStrom im Berichtsjahr Erfahrungen bei der Einführung von intelligenten Messsystemen (Smart Meter und Smart Meter Gateway) gesammelt. Im Fokus stehen nicht nur die Prozesse, sondern auch der Umgang mit der Hardware und die Erprobung der Kommunikationswege in der Praxis. Die Ergebnisse des Pilotprojekts werden 2016 zu einer Standard-Dienstleistung weiterentwickelt.

Im Berichtsjahr befasste sich SüdWestStrom mit der Entwicklung von Lösungen für die zunehmende Nachfrage nach Digitalisierungs-Dienstleistungen. Es wurden verschiedene Kooperationsansätze in Richtung sogenannter White-Label-Produkte verfolgt. Damit sollen Stadtwerken Endkunden-Produkte verfügbar gemacht werden, die zusehends von Kunden nachgefragt werden, beispielsweise Photovoltaik-Anlagen in

Pilotprojekt zur Einführung von intelligenten Messsystemen

Kombination mit Strom-Speichern. Die Herausforderung dabei ist, zukunftsorientierte Lösungen zu wählen und dabei das interne Know-how weiterzuentwickeln.

Wirtschaftsbericht

1. Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Auch das Jahr 2015 war geprägt von einer anhaltend hohen Verunsicherung in der Energiebranche hinsichtlich zukünftiger Rahmenbedingungen und politischer Vorgaben. Im ersten Halbjahr 2015 wurde an der Neugestaltung des Strommarkt-Designs gearbeitet. Der Gesetzentwurf zur Weiterentwicklung des Strommarktes und die Kapazitätsreserveverordnung wurden am 4. November 2015 vom Bundeskabinett beschlossen. Darüber hinaus wird das Gesetz

Klare Rahmenbedingungen werden umso wichtiger, je weiter die Energiewende vorangetrieben wird

zur Digitalisierung der Energiewende einen zusätzlichen wichtigen Impuls für die Weiterentwicklung des Strommarktes setzen. Dieses Gesetzgebungsverfahren soll im Mai 2016 abgeschlossen werden und den Einsatz intelligenter Messsysteme sicher und kosteneffizient fördern. Leider fehlen bisher die konkreten Umsetzungsverordnungen für diese Gesetzesinitiativen. Klare Rahmenbedingungen werden umso wichtiger, je weiter die Energiewende vorangetrieben wird. Begründet ist das in den notwendigen Investitionsmaßnahmen, die einen erheblichen zeitlichen Vorlauf benötigen.

Zusätzlich zu diesen unklaren Rahmenbedingungen stehen Stadtwerke vor Herausforderungen wie: Margendruck bei ihren Absatzverträgen, Investitionsbedarf in ihre Verteilnetze und Erlösrückgang bei börsenvermarkteten Eigenerzeugungsanlagen durch den Preisverfall an den Energie-Großhandelsmärkten. Stadtwerke suchen daher immer häufiger nach Alternativen zu bisherigen Erlösquellen. Die neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen schaffen hier einerseits mögliche Optionen, mit denen sich die Marktakteure zunehmend ►

beschäftigen. Andererseits ist aber noch unklar, welche Lösungen in Zukunft zu nennenswerten Dienstleistungserlösen führen werden.

SüdWestStrom als Stadtwerke-Plattform hat hier eine wichtige und treibende Rolle, zum einen die Interessen der Stadtwerke zu bündeln

Das Geschäft von SüdWestStrom wird zunehmend beratungsintensiver

und zum anderen gemeinsam mit Partnern tragfähige Dienstleistungsangebote zu entwickeln.

Insgesamt ist festzustellen, dass das Geschäft von SüdWestStrom zunehmend beratungsintensiver wird. Die notwendigen Maßnahmen und das gefragte Know-how können nur durch intensive Zusammenarbeit im Gesellschafter- und Kundenkreis sowie mit externen Marktakteuren gefördert werden.

2. Geschäftsverlauf

Im Fokus des Geschäftsjahres 2015 stand die Einrichtung des neuen Geschäftsbereichs Markt. Durch die interne Neustrukturierung und den Ausbau von Vertriebs- sowie Marketingaktivitäten sieht sich SüdWestStrom für weiteres Wachstum gut aufgestellt.

SüdWestStrom verzeichnete im Geschäftsjahr 2015 einen Umsatzrückgang von 4,6 % auf 701 Mio. EUR. Dies ist vor allem auf die Verringerung der abgesetzten Erdgasmenge zurückzuführen. Zudem waren die Großhandelspreise für Strom und Erdgas weiter rückläufig. Beim SüdWestStrom-Portfolio-Modell trägt die Stadtwerke-Kooperation selbst keine Marktrisiken, da die Beschaffungspreise eins zu eins an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Die Kunden wiederum profitieren durch die gemeinsame Einkaufsstrategie von stark reduzierten Marktrisiken.

Im Jahr 2015 konnten aus den abgerechneten Strom- und Erdgas-Portfolio-Pools erneut Rückvergütungen an die beteiligten Stadtwerke ausbezahlt werden.

Die Dienstleistungsgebühren sind im Vergleich zum Vorjahr von 17,5 Mio. EUR auf 9,2 Mio. EUR gesunken. Allerdings war das Vorjahr von periodenfremden Erträgen in Höhe von 8,8 Mio. EUR beeinflusst. Ohne diese periodenfremden Effekte in 2014 ergibt sich im Geschäftsjahresvergleich ein Anstieg der Dienstleistungserträge von

Im Fokus stand die Einrichtung des neuen Geschäftsbereichs Markt

knapp 0,6 Mio. EUR. Der Zuwachs konnte vor allem im Kerngeschäft des Erdgas- und Strom-Pools (inklusive Direktvermarktung) erzielt werden.

Der positive Zinssaldo sank um 182 TEUR auf 1,9 Mio. EUR. Ursache hierfür ist vor allem das gesunkene Zinsniveau.

Im Bereich der erneuerbaren Erzeugungsprojekte konnte SüdWestStrom im abgelaufenen Geschäftsjahr wesentliche Anteile des Windparks Donstorf veräußern.

3. Lage

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

Der geplante Jahresüberschuss für 2015 in Höhe von 1,9 Mio. EUR konnte leicht übertroffen werden. Ein Rückgang im geplanten Finanzergebnis wurde durch Einsparungen in den Aufwendungen und höhere sonstige betriebliche Erträge kompensiert.

a) Ertragslage

	2015		2014		Veränderung	
	TEUR	v. H.	TEUR	v. H.	TEUR	v. H.
Umsatzerlöse	701.165	100,0	734.744	100,0	-33.579	-4,6%
Gesamtleistung	701.165	100,0	734.744	100,0	-33.579	-4,6%
Materialaufwand	-691.560	-98,6	-720.051	-98,0	28.491	-4,0%
Rohertrag	9.605	1,4	14.693	2,0	-5.088	-34,6%
übrige betriebliche Erträge	950	0,1	408	0,1	541	132,6%
Personalaufwand	-5.894	-0,8	-5.713	-0,8	-180	3,2%
Abschreibung des Anlagevermögens	-310	0,0	-290	0,0	-19	6,6%
sonstige Aufwendungen	-3.036	-0,4	-3.146	-0,4	110	-3,5%
betriebliche Aufwendungen	-9.240	-1,3	-9.150	-1,2	-90	1,0%
Betriebsergebnis	1.315	0,2	5.952	0,8	-4.637	-77,9%
Finanzergebnis	1.570	0,2	2.073	0,3	-504	-24,3%
Ergebnis vor Ertragssteuern	2.885	0,4	8.025	1,1	-5.140	-64,0%
Ertragssteuern	-861	-0,1	-2.258	-0,3	1.397	-61,9%
Jahresergebnis	2.024	0,3	5.767	0,8	-3.743	-64,9%

Infolge der geringeren Erdgasbeschaffungsmengen und der rückläufigen Terminpreise an den Energiebörsen haben sich die Umsatzerlöse im Vergleich zum Vorjahr um 4,6 % vermindert. Aufgrund des Geschäftsmodells entwickelte sich der Materialaufwand parallel zu den Umsatzerlösen. Der Rohertrag verminderte sich im Vergleich zu 2014 um 5,1 Mio. EUR auf 9,6 Mio. EUR. Für den Rückgang ist hauptsächlich die Auflösung von Margining-Verbindlichkeiten (8,8 Mio. EUR) als Sondereffekt im Jahr 2014 verantwortlich. Die sonstigen betrieblichen Erträge erhöhten sich um 541 TEUR auf 950 TEUR, verursacht vor allem durch die Auflösung von Rückstellungen (433 TEUR) und wertberichtigte Forderungseingänge (79 TEUR). Der Personalaufwand belief sich aufgrund der gestiegenen Mitarbeiteranzahl sowie Tarifierhöhungen auf 5,9 Mio. EUR. Bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ist ein Rückgang von 110 TEUR zu verzeichnen. Ausschlaggebend hierfür sind geringere Aufwendungen im Bereich Rechts- und Beratungskosten (98 TEUR) sowie für die Projektentwicklung (137 TEUR). Dementgegen steht ein Anstieg bei den Aufwendungen für Werben/Repräsentieren (82 TEUR) und bei den Dienstleistungsgebühren

aufgrund eines Zukaufs von Wind-Prognosen (66 TEUR). Das Finanzergebnis vermindert sich um 504 TEUR auf 1,6 Mio. EUR. Hauptursachen hierfür sind zum einen die gesunkenen Zinserträge und zum anderen Abschreibungen auf den Kurswert, da überwiegend in Anleihen über Nennwert reinvestiert wurde. Über die Abschreibungen werden die höheren Nominalzinsen kompensiert.

Hauptursachen für das verminderte Finanzergebnis sind die gesunkenen Zinserträge

Der Jahresüberschuss von 2,0 Mio. EUR liegt um 3,7 Mio. EUR unter dem Vorjahresergebnis. Die Umsatzrentabilität ist bei Süd-WestStrom als Handelsunternehmen traditionell gering (0,3 %), da die erzielten Strom- und Erdgaspreise eins zu eins an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Die geringe Umsatzrentabilität ist unter anderem ein Resultat der geringen Dienstleistungsentgelte. Die Eigenkapitalrentabilität des Unternehmens beträgt 4,6 %.

b) Finanzlage

Kapitalstruktur

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt über Eigenkapital sowie kurzfristiges Fremdkapital. Aufgrund der operativen Geschäftsentwicklung wurden Kreditlinien zum Jahresultimo in Höhe von 13 Mio. EUR in Anspruch genommen. Im zurückliegenden Jahr standen stets ausreichende Linien zu günstigen Konditionen zur Verfügung. Es bestehen umfangreiche Avalverbindlichkeiten, die überwiegend zur Absicherung von Termingeschäften genutzt

Im zurückliegenden Jahr standen stets ausreichende Kreditlinien zu günstigen Konditionen zur Verfügung

werden. Die Kosten für die Avale werden von den begünstigten Portfolio-Pools getragen.

Investitionen

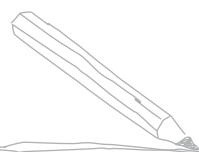
Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden 274 TEUR in immaterielle Vermögensgegenstände investiert. Hauptbestandteil waren dabei Lizenzgebühren in Höhe von 153 TEUR. In den Bau des neuen Bürogebäudes von SüdWestStrom wurden im vergangenen Geschäftsjahr 931 TEUR investiert. Im abgelaufenen Geschäftsjahr flossen 14,9 Mio. EUR aus fälligen Wertpapieren zu, in Neuanlagen wurden 15,2 Mio. EUR investiert.

Liquidität

Der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit ist im Wesentlichen durch die Erhöhung des Umlaufvermögens und die Verminderung kurzfristiger Verbindlichkeiten geprägt. Für die Erhöhung des Umlaufvermögens sind vor allem die gestiegenen Forderungen für das Variation Margining verantwortlich, Hintergrund sind sinkende Terminpreise. Der Rückgang in den kurzfristigen Verbindlichkeiten ergibt sich durch die Abtretung der Gesellschafter-Darlehen im Zusammenhang mit der Veräußerung der Anteile am Windpark Donstorf sowie durch gesunkene Beschaffungsmengen.

Im Cashflow aus Investitionstätigkeit spiegeln sich Fälligkeiten und Wiedieranlagen von Wertpapieren wider.

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit enthält Zuflüsse aus der Kapitalerhöhung sowie Ausschüttungen an die Gesellschafter für das Jahr 2014.



Finanzlage/Cashflow

	2015 TEUR	2014 TEUR
Periodenergebnis	2.024	5.767
+/- Abschreibungen / Zuschreibungen auf Gegenstände des Anlagevermögens	673	332
+/- Zunahme / Abnahme der Rückstellungen	-1.892	7.664
-/+ Zunahme / Abnahme der Vorräte, der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-6.821	8.860
+/- Zunahme / Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie anderer Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-10.453	-17.181
-/+ Gewinn / Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-114	-67
+/- Zinsaufwendungen / Zinserträge	112	143
- Erträge aus Wertpapieren	-2.045	-2.258
= Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	-18.516	3.261
- Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-274	-315
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	0	13
- Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-936	-2
+ Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	23.438	13.826
- Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-15.654	-4.780
+ Erhaltene Zinsen	120	113
+ Erträge aus Wertpapieren	2.045	2.258
= Cashflow aus der Investitionstätigkeit	8.739	11.113
-/+ Auszahlungen / Einzahlungen aus Eigenkapitalherabsetzungen	-1	282
+ Einzahlungen zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung	3.815	0
- Gezahlte Zinsen	-233	-257
- Gezahlte Ausschüttungen an Gesellschafter	-793	-713
+/- Einzahlungen / Auszahlungen für den Erwerb eigener Anteile	292	-292
= Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	3.080	-979
Zahlungswirksame Veränderungen des Finanzmittelfonds	-6.697	13.394
+ Finanzmittelfonds am Anfang der Periode	17.425	4.031
= Finanzmittelfonds am Ende der Periode	10.728	17.425

c) Vermögenslage

Das Anlagevermögen erhöht sich aufgrund des Zugangs in den Anlagen im Bau (0,9 Mio. EUR). Ein Rückgang in den Finanzanlagen ergibt sich aufgrund einer Umbuchung von Festgeldanlagen (8,2

Nachtragsbericht

Wesentliche Ereignisse nach dem Bilanzstichtag haben sich nicht ergeben.

Wesentliche Anteile der SüdWestStrom Windpark Donstorf GmbH & Co. KG wurden veräußert

Mio. EUR). Ursache hierfür ist eine Verkürzung der Anlagedauer. Die Erhöhung des Umlaufvermögens ist im Wesentlichen auf einen Anstieg des Börsenhandels zum Jahresultimo zurückzuführen, wodurch sich für SüdWestStrom Forderungen in Höhe von 33,8 Mio. EUR (Vorjahr 21,2 Mio. EUR) ergaben. Des Weiteren konnten wesentliche Anteile der SüdWestStrom Windpark Donstorf GmbH & Co. KG veräußert sowie die dazugehörigen Gesellschafterdarlehen abgetreten werden.

Das Eigenkapital von SüdWestStrom erhöhte sich im vergangenen Geschäftsjahr unter Berücksichtigung der am Bilanzstichtag noch nicht ins Handelsregister eingetragenen Kapitalerhöhung (3,8 Mio. EUR) und einer Gewinnthesaurierung (1,0 Mio. EUR) um insgesamt 5,2 Mio. EUR. Infolge dieser Kapitaleinlagen erhöhte sich die Ei-

Die Eigenkapitalquote erhöhte sich von 29 auf 34,6 %

genkapitalquote von 29,0 % auf 34,6 %. Die Bilanzposition „eigene Anteile“ konnte durch den Verkauf der eigenen Anteile wieder aufgelöst werden.

Prognosebericht

Im Geschäftsjahr 2016 werden die Verträge zwischen SüdWestStrom und den Poolteilnehmern für die Beschaffung von Erdgas über die Portfolio-Pools aktualisiert und notwendige Anpassungen am Erdgas-Pool-Modell vorgenommen. Ziel ist es, einerseits Risiken zu minimieren und andererseits die Pools für Kunden transparenter zu gestalten. Zum Jahreswechsel 2015/2016 wurde im Strom-Pool-Modell die Intraday-Optimierung eingeführt, mit der die Ausgleichsenergiekosten für die Pool-Teilnehmer gesenkt werden

**Ziel ist es, einerseits Risiken
zu minimieren und andererseits
die Pools für Kunden
transparenter zu gestalten**

sollen. Die intensive Beratung der Stadtwerke-Kunden zur Ausgestaltung einer risikoarmen, vertriebsorientierten Beschaffung wird in 2016 als Grundlage der Kundenbearbeitung weiter ausgebaut. Der jeweilige Kundenbedarf an Beschaffungs-, Datenmanagement- oder Flexibilitäts-Vermarktung für dezentrale Erzeugungs- oder Verbrauchseinheiten wird durch einen aktiven Vertrieb erschlossen und soll mittelfristig für zusätzliche Dienstleistungserlöse sorgen. Daneben soll eine engere Verzahnung der Gesellschafter und Kunden durch eine intensive Zusammenarbeit bei der Gestaltung neuer Dienstleistungsansätze erreicht werden. Mit dieser Vernetzung sollen gemeinsam neue Erlösquellen erschlossen werden.

Die Neuaufstellung des Geschäftsbereichs Markt soll ab 2016 zu einem Anstieg in den Dienstleistungserlösen führen.

Chancen- und Risikobericht

2015 führte SüdWestStrom ein IT-gestütztes Risikomanagement-Tool ein, mit dem Risiken und Chancen revisionssicher erfasst und verwaltet werden können. Auf Grundlage dieser Daten erhält sowohl die Geschäftsführung als auch der Aufsichtsrat einen Quartalsbericht zur aktuellen Lage des Unternehmens.

Durch diese systematische Überwachung ist es SüdWestStrom möglich, sich umgehend einen aktuellen Überblick bezüglich der Entwicklung von Risiken und Chancen zu verschaffen sowie Gefahrenpotenzialen entgegenzuwirken.

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



1. Risikobericht

Preisrisiken für 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 über die EPEX, die EEX oder 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 Erdgasverträgen enthaltenen Ölpreisrisiken durch entsprechende Gas-Oil-Kontrakte auf Euro-Basis.

Über die Portfolio-Pools von SüdWestStrom beschaffen kommunale Energieversorger Strom und Erdgas zur Eindeckung des

**Über die Portfolio-Pools von
SüdWestStrom beschaffen
kommunale Energieversorger
Strom und Erdgas zur
Eindeckung des Endkundenabsatzes**

Endkundenabsatzes. Daher hält SüdWestStrom nur geringe offene Positionen und minimiert im Terminhandel Preis- und Mengenrisiken,

die sich aufgrund der unterschiedlichen Granularität von Kundenbeschaffungen und Hedging über OTC-Geschäfte sowie Börsen ergeben. Bei ölpreisindizierten Erdgas-Beschaffungen der Kunden schließt SüdWestStrom in gleicher Weise die resultierenden Preis- und Währungsrisiken über geeignete OTC- und Börsengeschäfte. Das Vorgehen sowie die Prozessvorgaben sind über das „Organisations- und Risikohandbuch Energiehandel“ definiert.

Die Energiemengendifferenz, welche zwischen Terminbeschaffungen und prognostiziertem Endkundenabsatz entsteht, wird für die Kunden an der EPEX Spot und über OTC-Geschäfte geschlossen und mit den dortigen Preisen an die Kunden weitergegeben. Auch im Spotmarkt-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 Energieversorger als Kunden, die mehrheitlich in kommunalem Besitz sind. Das Risiko eines Zahlungsausfalls oder einer Insolvenz von Stadt- und Gemeindewerken

Das Risiko eines Zahlungsausfalls oder einer Insolvenz von Stadt- und Gemeindewerken ist relativ gering

ist relativ gering. Energieversorger ohne ausreichenden kommunalen Hintergrund werden im „Organisations- und Risikohandbuch Energiehandel“ gesondert betrachtet. Für diese Unternehmen wird ein umfassendes Sicherheiten-Management durchgeführt. Zur Absicherung von Marktpreis- und Bilanzkreisrisiken werden von diesen Kunden adäquate Sicherheiten bei SüdWestStrom hinterlegt. Ein Know-Your-Customer-Prozess wurde zusätzlich zur Clusterung und Risikoabschätzung von Neukunden etabliert. Zu Beginn des Geschäftsjahres 2016 wird dieser Prozess auf die Bestandskunden von SüdWestStrom ausgedehnt.

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

Bestandsgefährdende Risiken für die Gesellschaft sind derzeit nicht erkennbar.

2. Chancenbericht

Marktchancen

Die Wertschöpfung bei Bestands- und Neukunden soll durch folgende Maßnahmen erweitert werden: aktive und ganzheitliche Marktbearbeitung, intensive Darstellung unserer Lösungsangebote auf Tagungen, Präsenz auf Vortragsveranstaltungen und durch Pressemitteilungen. SüdWestStrom wird die Wahrnehmung des Unternehmens in der Energiebranche signifikant erhöhen, indem sich das Unternehmen den Herausforderungen des Marktes stellt und sich mit konkreten Lösungsvorschlägen positioniert.

3. Gesamtaussage

SüdWestStrom befindet sich in einem durch Wettbewerb geprägten Markt, der zudem stark durch die Preisentwicklung auf den Energiemärkten beeinflusst wird. Angesichts unserer soliden

Bestandsgefährdende Risiken für die Gesellschaft sind derzeit nicht erkennbar

Vermögenslage und des etablierten systematischen Risiko- und Chancenmanagements sehen wir uns für die Bewältigung zukünftiger Herausforderungen gut aufgestellt. ►

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.

Die breite Lieferantenstruktur ermöglicht es SüdWestStrom, über die Auswahl des Kontrahenten die Liquiditätsrisiken weiter zu mindern

Durch das zeitliche Vorziehen kundenseitiger Abrechnungen – bis zu einem 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 ermöglichen – beispielsweise durch den Wandel von Aval- in Barlinien. 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.

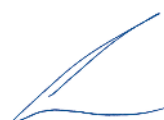
Tübingen, 24. März 2016



Stefan Fella
Geschäftsführer
Markt



Daniel-Klaus Henne
Geschäftsführer Handel
und Dienstleistungen



Christian Köhler
Geschäftsführer
Finanzen

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

Ansprechpartner für den Geschäftsbericht

Alexander Raithel
Fon +49 7071 157-3790
alexander.raithel@suedweststrom.de

Redaktion

Antje Faller, Cornelia Fink, Diandra Groeschel,
Sabine Marx, Alexander Raithel, Dr. Petra Wolff

Redaktionsschluss

6. Juli 2016

Grafiken und Gestaltung

finck [+] rau, grafikdesign, Karlsruhe

Druck

Offizin Scheufele Druck und Medien GmbH & Co. KG,
Stuttgart



Fotos und Abbildungen

Titelbild: gettyimages (Pete Evans / EyeEm)
Aufsichtsrat SüdWestStrom: SüdWestStrom/Jürgen Lippert Photography
Windenergieanlagen in Donstorf: WestWind-Gruppe
Gebhard Gentner, Johannes van Bergen, Ronald Pfitzer: Stadtwerke Schwäbisch Hall
Dr. Achim Kötze: Stadtwerke Tübingen/Klatt
Klaus Eder und Alfred Müller: Stadtwerk am See
Günther Forster: Gemeindewerke Peißenberg
Gerhard Ammon und Thomas Mahlbacher: Stadtwerke Fellbach
Bodo Skaletz: Stadtwerke Ludwigsburg-Kornwestheim
Geschäftsführer SüdWestStrom: SüdWestStrom/Jürgen Lippert Photography
Rendering des Neubaus: www.steimle-architekten.com
Baumskizze auf der Gesellschafterseite: 123rf.com (robodread)
Alle anderen Bilder: SüdWestStrom

