Geschäftsbericht 2017

vereint

Zusammen neue Wege gehen

SüdWestStrom

Kennzahlen

zum Geschäftsjahr 2017

Jahresabschluss (in Mio. EUR, gerundet)	**2017**	**2016**	**Veränderung in %**
Eigenkapital	46,1	45,3	1,9
Anlagevermögen	50,5	45,8	10,3
Umlaufvermögen	111,5	90,0	23,8
Umsatzerlöse davon Dienstleistungserlöse	727,6 10,9	626,9 10,1	16,1 7,9
Gewinn vor Steuern	2,6	2,0	29,4
Jahresüberschuss	1,9	1,1	73,8
Wertpapieranlagen	41,2	41,4	-0,6
Kurzfristiges Fremdkapital	107,3	88,6	21,2
Bestand Finanzmittelfonds	66,9	40,2	66,6
Eigenkapitalrentabilität (in %)	4,0	2,4	70,5
Gesellschafter	59	59	0,0
Liefermenge Strom-Bilanzkreis (in TWh)	14,4	13,0	10,8
Liefermenge Erdgas-Bilanzkreis (in TWh)	19,2	17,1	12,2
Mitarbeiter (jeweils zum 31. Dezember) davon weiblich (in %, gerundet)	89 30	90 31	-1,1 -3,2

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

Inhalt

Rückblick und Ausblick

Das Jahr 2017 – Vorwort des Aufsichtsrats 6

Jahresrückblick mit Meldungen, Bildern und Zahlen 10

Interview mit dem Geschäftsführer 14

Begegnungen – Impressionen von Veranstaltungen 18

Einblicke

Platz für Arbeit – SüdWestStrom im neuen Gebäude 20

Große Namen bei jungem Stadtwerk – Stadtwerke MüllheimStaufen 22

Den Rollout sicher meistern – Stadtwerke Schwäbisch Hall 26

Schnelle Eingreiftruppe für ein neues Stromnetz – Stadtwerke Bietigheim-Bissingen 30

Interview mit Dr. Gerhard Ilg – Stadtwerke profitieren von professionellem Finanzmanagement 34

Jahresabschluss

Bilanz zum 31. Dezember 2017 38

Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017 40

Lagebericht zum Geschäftsjahr 2017 41

Impressum

55

beweglich

Stefan Kleck ist Vorsitzender des SüdWestStrom-Aufsichtsrats und Geschäftsführer der Stadtwerke Bretten. Er blickt zurück auf das Geschäftsjahr 2017 und die Arbeit des elfköpfigen Gremiums.

Kontinuität im Wandel

Das Jahr 2017 im Rückblick
Vorwort des Aufsichtsrats

Im Frühjahr 2017 hat der Aufsichtsrat den Startschuss für die Neuausrichtung der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH gegeben – mit Daniel Klaus Henne als alleinigem Geschäftsführer. Die Abteilungen wurden im nächsten Schritt neu strukturiert und die Abteilungsleiter haben mehr Verantwortung übernommen, unter anderem für die Produktentwicklung und die Dienstleistungen.

Nach außen hin sichtbar ist die Neuordnung der Gesellschaft auch mit dem Bezug des neuen SüdWestStrom-Gebäudes im November geworden. Die Mitarbeiter der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH, die zuvor an zwei unterschiedlichen Standorten in Tübingen tätig waren, arbeiten nun gemeinsam im Neubau in der Eisenhutstraße. Die Kommunikation und die Abstimmung zwischen den Abteilungen wurden dadurch deutlich vereinfacht und die Zusammenarbeit insgesamt effizienter.

Gemeinsam im Neubau: Kommunikation und Abstimmung wurden deutlich vereinfacht.

Der Optimierungsprozess bei SüdWestStrom läuft weiter – nicht nur in Zusammenarbeit zwischen dem Geschäftsführer, dem kaufmännischen Leiter und den Abteilungsleitern, sondern auch unter enger Einbeziehung des Aufsichtsrats. Im Jahr 2017 hat sich der Aufsichtsrat zu insgesamt vier Sitzungen getroffen und eine Online-Konferenz durchgeführt. Daneben fanden regelmäßige Treffen von Herrn Henne und einer Arbeitsgruppe des Aufsichtsrats statt.

Der Optimierungsprozess bei SüdWestStrom läuft weiter.

Der Aufsichtsrat hat sich auch personell verändert: Jürgen Meeh, langjähriger Geschäftsführer der Stadtwerke Mühlacker GmbH und Gründungsmitglied der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH, ist im Sommer in den Ruhestand gegangen und hat daher auch den Aufsichtsrat verlassen. Kirk Reineke hat sein Aufsichtsratsmandat niedergelegt, nachdem er von der Aschaffenburger Versorgungs-GmbH zur Stadtwerke Neu-Isenburg GmbH gewechselt ist. Ich wünsche im Namen des Aufsichtsrats und der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH Herrn Meeh und Herrn Reineke alles Gute für ihre Zukunft. Neu in den Aufsichtsrat gewählt wurden Dr.-Ing. Martin Bernhart, Geschäftsführer der Energieversorgung Filstal GmbH & Co. KG,

Zwei neue Kollegen im Aufsichtsrat.

sowie Dieter Gerlach, Geschäftsführer bei der Aschaffenburger Versorgungs-GmbH. Ich begrüße die beiden geschätzten Kollegen herzlich im Aufsichtsrat und wünsche ihnen viel Erfolg bei der Mitarbeit in diesem Gremium.

Der Jahresabschluss 2017 wurde im Juni 2018 von der Gesellschafterversammlung auf Empfehlung des Aufsichtsrats mit einer doppelten Ausschüttung in Höhe von 5,94 Prozent verabschiedet.

Daniel Klaus Henne und allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH danke ich im Namen

Der Jahresabschluss wurde mit einer doppelten Ausschüttung verabschiedet.

des Aufsichtsrats für die im Jahr 2017 geleistete wertvolle Arbeit und das erneut erfolgreiche Jahresergebnis.

Bretten, im Mai 2018

Stefan Kleck
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Im SüdWestStrom-Neubau hat der Aufsichtsrat einen festen Konferenzraum für seine regelmäßigen Treffen.

Rückblick 2017

SüdWestStrom
allgemeine Energiewirtschafts-News
Gesellschafter

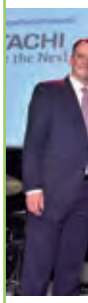
Januar

rechtskräftig

Am 1. Januar startet auf dem Papier die Einbaupflicht für intelligente Messtechnik. Bis zum Ende des Jahres wird keines der mindestens drei Gateways zertifiziert sein – der Voraussetzung für den Einbau von intelligenten Messsystemen nach dem Messstellenbetriebsgesetz. Die Prognosen für den Starttermin des Rollouts verschieben sich immer weiter.

zukunftsträchtig

Der VKU verleiht den Stadtwerken Konstanz den Innovationspreis. Für ihr Mieterstromprojekt erhalten sie den Sonderpreis „Regionale Energiewende“. Die Stadtwerke Konstanz haben in dem prämierten Mieterstrommodell variable Tarife auf Basis intelligenter Messsysteme mit zukunftsträchtigen Geschäftsfeldern verknüpft.



Februar

rekordverdächtig I

Die E-world endet mit Rekorden: 710 Aussteller präsentieren sich 25.000 Fachbesuchern aus 74 Nationen.

verlängert

Der Aufsichtsrat verlängert den Vertrag von Geschäftsführer Daniel Klaus Henne bis 2022. Stefan Fella und Christian Köhler verlassen die Geschäftsführung.

Jürgen Fürst (zweiter von links) nimmt mit Dr. Andreas Kopp (rechts daneben) den Smart-Grids-Quartier-Award entgegen.

prämiert

Jürgen Fürst von den Stadtwerken Stockach nimmt während der Konferenz „Smart Grid sells“ den Smart-Grids-Quartier-Award entgegen. Prämiert wird der Modellversuch, Wärmestrom in Haushalten flexibel einzusetzen. Ebenfalls für diesen Preis nominiert ist SüdWestStrom mit dem Hybriden Heizkraftwerk in Biberach.

März

herausragend

Die Elektrizitätswerke Schönau nehmen ihren ersten Windpark in Betrieb. Auf fast 1.200 Metern Höhe speisen fünf Anlagen mit insgesamt 15 MW installierter Leistung Strom ein. Zu diesem Zeitpunkt ist es der südlichste und zugleich höchstgelegene Windpark in Deutschland.

gefeiert

Seit 150 Jahren gibt es die Stadtwerke Aalen: Mitarbeiter, Bürger und Kommune feiern das Jubiläum mit einem großen Festakt, einem Kunstprojekt und vielen weiteren Aktionen.

rekordverdächtig II

Noch nie war der SüdWestStrom-Stand auf der E-world so gut besucht: Die Impulsseminare zu aktuellen Themen werden von Gesellschaftern, Kunden und Fachjournalisten sehr gut angenommen.

Die Stadtwerke Konstanz auf großer Bühne.

gesprochen

In Ravensburg treffen sich die Gesellschafter von SüdWestStrom: VKU-Hauptgeschäftsführerin Katherina Reiche referiert am Vortag der Gesellschafterversammlung über politische Rahmenbedingungen und aktuelle Trends. Dr. Martin Bernhart von der Energieversorgung Filstal und Dieter Gerlach von der Aschaffenburger Versorgungs-GmbH werden einen Tag später in den SüdWestStrom-Aufsichtsrat gewählt.

April | Mai | Juni | Juli

angemeldet

Am 30. Juni endet die Frist für die Registrierung als grundzuständiger Messstellenbetreiber im intelligenten Messstellenbetrieb. Von den 899 Netzbetreibern in Deutschland melden sich 892 als grundzuständige Messstellenbetreiber an.

verschlankt

SüdWestStrom wird schlanker: Statt der drei Geschäftsbereiche mit 15 Abteilungen, Teams und Stabsstellen hat das Unternehmen nun eine Organisation mit sechs Abteilungen und einem Stabsbereich unter einem Geschäftsführer. Dr. Gerhard Ilg übernimmt die Kaufmännische Leitung der Stadtwerke-Kooperation.

übergeben

Einer der Gründungsväter von SüdWestStrom geht in den Ruhestand: Jürgen Meeh übergibt die Geschäfte der Stadtwerke Mühlacker an Roland Jans.

Doppelter Händedruck: Jürgen Meeh (links) wird von Nachfolger Roland Jans (Mitte) und Oberbürgermeister Frank Schneider verabschiedet.

gewählt

Dr. Karl-Peter Hoffmann, Geschäftsführer der Stadtwerke Sindelfingen, wird als einer von 13 Vertretern kommunaler Unternehmen neu in den Bundesvorstand des VKU gewählt.

gewählt

Eine neue Chefin bekommen die Gemeindewerke Peißenberg: Auf Günther Forster folgt Ingrid Haberl, zuerst kommissarisch und im September dann offiziell nach einer Wahl im Gemeinderat.

Gerhard Feeß (Bürgermeister von Altensteig), Günther Garbe (Stadtwerke Altensteig), Franz Untersteller (Umweltminister von Baden-Württemberg) und Daniel Klaus Henne (von links nach rechts)

preisgesteuert

In Altensteig nehmen die Stadtwerke zusammen mit Minister Franz Untersteller und Daniel Klaus Henne ein Hybrides Heizkraftwerk in Betrieb. Das Projekt wurde von SüdWestStrom konzipiert. In Absprache mit den Kollegen in Altensteig steuert ein SüdWestStrom-Team die Anlagen orientiert an Prognosen für Temperaturen und an Börsenpreisen.

August

September

Oktober

sekundenschnell

Einen Batteriespeicher mit einer Kapazität von 1,4 Megawattstunden nehmen die Stadtwerke Schwäbisch Hall in Betrieb. Er besteht aus einer ganzen Serie von Stromspeichern der neuesten Generation, nach nur wenigen Sekunden kann der Speicher Strom einspeisen. Die Haller investieren 900.000 Euro in das Projekt – es ist das erste seiner Art in Baden-Württemberg.

ausgeklügelt

In der Nähe von Gengenbach nimmt Energie- und Umweltminister Franz Untersteller den Windpark Rauhkasten/Steinfirst in Betrieb, an dem auch die Stadtwerke Gengenbach beteiligt sind. „Das Projekt hier ist schon etwas besonders“, sagt der Minister. Denn die Bürger aus Gegenbach und den umliegenden Gemeinden können sich über ein eigens entwickeltes Modell an dem Windpark beteiligen.

Etwa 1.000 Gäste kommen zur Inbetriebnahme des Windparks Rauhkasten/Steinfirst.

langgedient

Volker Schuster geht in den Ruhestand, fast 18 Jahre lang war er Geschäftsführer der eneREGIO in Muggensturm. Auf ihn folgt Jochen Mühl, der seit 2012 bei der eneREGIO arbeitet.

Daniel Klaus Henne und Holger Vogelsang verabschieden Volker Schuster (Mitte) bei einem Termin in Tübingen.

ausgezeichnet

Insgesamt 53 Ideen und Konzepte für die Quartiersentwicklung zeichnet das Ministerium für Soziales und Integration des Landes Baden-Württemberg aus: Darunter sind auch Projekte der Stadtwerke Schwäbisch Gmünd und Schwäbisch Hall.

ausgezahlt

Die Stadtwerke Eberbach setzen ihren Sanierungskurs erfolgreich fort: Der Versorger weist zum dritten Mal in Folge einen Gewinn aus – nach zuvor acht Jahren in den roten Zahlen. Dieser Erfolg fußt auf der optimierten Energiebeschaffung und einer Reduktion der Abteilungen von neun auf drei.

innovativ

Die EPEX SPOT gibt bekannt, zukünftig auch lokale Märkte in den Großhandel einbinden zu wollen. Die europäische Spotmarkt-Börse geht dafür eine Kooperation mit dem New Yorker Start-up LO3 Energy ein. Das US-Unternehmen treibt innovative Technologien in den weltweiten Energienetzen voran.

November

Dezember

gewachsen

680 Millionen Kilowattstunden Bahnstrom werden die Stadtwerke Tübingen im Jahr 2018 liefern, 2017 sind es 400 Millionen Kilowattstunden. Möglich wurde das Bahnstromgeschäft der Stadtwerke mit einem Einstieg in dieses Marktsegment bereits 2014 und dem SüdWestStrom-Portfolio-Pool-Modell.

vereint

Endlich sind wieder alle SüdWestStrom-Mitarbeiter unter einem Dach. An nur zwei Wochenendtagen ist der Umzug geschafft: Die Mitarbeiter fahren am Freitagabend ihren Rechner im alten Gebäude herunter und können am Montagmorgen im neuen Büro ihre Arbeit uneingeschränkt fortsetzen.

volatil

Eine hohe Volatilität am Strom-Spotmarkt analysiert Agora Energiewende: Demnach verzeichnet das Jahr 2017 mit 146 die bisher höchste Anzahl an Negativpreis-Stunden, gleichzeitig auch viele Stunden mit Preisen über 100 Euro je Megawattstunde. Das Berliner Denk- und Politiklabor folgert: Auf Flexibilität basierende Geschäftsmodelle wie Lastmanagement oder Strom- und Wärmespeicher werden attraktiver.

visionär

Daniel Klaus Henne ist Geschäftsführer von SüdWestStrom. Er spricht darüber, wie Stadtwerke von neuen Angeboten profitieren werden.

Neues Portal
macht Stadtwerke noch agiler

Schlank, stark und unabhängig: Daniel Klaus Henne erklärt, wie sich SüdWestStrom für die Interessen der Gesellschafter und Kunden einsetzt.

2017 war für viele Unternehmen in der Energiewirtschaft ein herausforderndes Jahr. Wie hat es SüdWestStrom geschafft, im abgelaufenen Geschäftsjahr die Dienstleistungserlöse und den Jahresüberschuss zu steigern?

Daniel Klaus Henne: Wir haben im vergangenen Jahr neue Kunden gewonnen: Stadtwerke, die über unsere Portfolio-Pools Strom und Erdgas beschaffen, die ihre KWK-Anlagen über SüdWestStrom intelligent steuern lassen, und Versorger, die ihre Netzbetreiber-Aufgaben an uns vergeben haben. Außerdem haben die bestehenden Portfolio-Pool-Kunden mehr Strom und Erdgas über unsere Bilanzkreise geliefert. In Summe waren das mehr als 33 Terawattstunden – ein Rekord in den mehr als 19 Jahren, die es SüdWestStrom gibt.

Über SüdWestStrom haben die Portfolio-Pool-Kunden mehr als 33 Terawattstunden Strom und Erdgas geliefert – Rekord in 19 Jahren SüdWestStrom.

Nun klingen knapp zwei Millionen Euro Jahresüberschuss bei einem Umsatz von 727 Millionen nicht viel. Aber anders, als es das „Handelsgesellschaft“ in unserem Namen vermuten lässt, arbeiten wir nicht mit Margen auf den Börsenpreisen der bei uns beschaffenden Stadtwerke. Unser wichtigstes Ziel ist es, kommunalen Versorgern Marktzugänge und Skaleneffekte zu ermöglichen.

Welche Neuerungen können die etwa 200 Gesellschafter und Kunden in nächster Zeit von SüdWestStrom erwarten?

Daniel Klaus Henne: Unsere Neuausrichtung zahlt sich jetzt in neuen Angeboten für die Stadtwerke aus. Noch 2018 werden wir mit einem von Grund auf neu entwickelten Portal an den Start gehen. Unsere Portfolio-Pool-Kunden können dann sehr einfach mit dynamischen Preislimits arbeiten, automatisiert Tranchen beschaffen oder

Neues Portal geht 2018 online: mit dynamischen Preislimits, automatisierten Tranchen und sekundenscharfen Lastgängen.

Lastgänge sekundenscharf bepreisen. Auch das Erzeugungs- und Lastmanagement wird in diesem Portal integriert sein. Für unsere Stadtwerke wird dieses Portal einen großen Nutzen haben. Worauf ich besonders stolz bin: Wir entwickeln dieses Portal mit eigener IT-Kompetenz. Parallel führen wir gerade eine neue IT-Struktur ein. Diese weitreichende Investition ist das Ergebnis einer eigens entwickelten Strategie für unsere Informationstechnologie. Auch davon werden unsere Partner langfristig profitieren.

Der intelligente Messstellenbetrieb sorgt noch immer für viele Fragen und Diskussionen in der deutschen Energiewirtschaft. Worauf kommt es jetzt an?

Daniel Klaus Henne: Am wichtigsten erscheint mir, den Weg nicht alleine zu gehen. Diese komplexe Aufgabe ist nur in der Kooperation zweckmäßig zu schaffen. Zusammen mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall sind wir einer der wenigen kommunal geprägten Anbieter in diesem Bereich. Unseren guten Ruf als Stadtwerke-Netzwerk setzen wir auch

entsprechend ein: in Gesprächen mit der Bundesnetzagentur, mit dem BSI oder den Verbänden. Wir kennen die Nöte und Interessen von kleinen und mittleren Stadtwerken ja aus der Praxis – und bringen die natürlich in die Ausgestaltung des intelligenten Messstellenbetriebs ein.

Und wie kommt der intelligente Messstellenbetrieb in die Stadtwerke-Praxis?

Daniel Klaus Henne: Am besten, jedes Stadtwerk schickt einen Vertreter zu unseren regelmäßigen Netzwerktreffen. Dort informieren unsere Partner von den Stadtwerken Schwäbisch Hall, Vertreter von der BNetzA, Verbänden, Herstellern und Stadtwerke mit Rollout-Erfahrung über die aktuelle Entwicklung. Es ist das perfekte Forum, um Orientierung in diesem komplexen Themenfeld zu bekommen. Außerdem gehen wir mit Schulungen und Seminaren direkt zu den Stadtwerken. Der intelligente Messstellenbetrieb ist das ideale Themenfeld für die Kooperation von Stadtwerken.

Was für ein Unternehmen soll SüdWestStrom in fünf Jahren sein?

Daniel Klaus Henne: Weiterhin eine schlanke, starke und vor allem unabhängige Kooperation! Durch Konsolidierungen am Markt haben viele Kooperationen ihre gesellschaftsrechtliche Unabhängigkeit verloren. Für mich ist es eine nie endende Mission, ständig auf Ballhöhe zu sein. Seit der Liberalisierung des Strommarkts entwickeln wir Dienstleistungen entlang der Regulierung und eigener Ideen. So wird es bleiben. In den Themenfeldern Beschaffung, Erzeugungs- und Lastmanagement, Netzwirtschaft und Beratung wollen wir auch 2023 in kürzester Zeit unseren Stadtwerken Angebote machen können. Trotzdem werden wir nicht jedem Trend hinterherlaufen und uns bei Bedarf auch wieder von Angeboten trennen, mit denen wir keinen Erfolg haben. Denn auch das ist unsere Stärke: zu erkennen, in welchen Aufgabenfeldern wir besonders stark sind.

Das neue SüdWestStrom-Gebäude ist nicht nur architektonisch ein Hingucker. Welche Rolle spielt das neue Gebäude für Sie?

Daniel Klaus Henne: In den letzten Jahren haben wir wechselweise in fünf verschiedenen Gebäuden gearbeitet. Wir sind mit jeder Wachstumsphase umgezogen, haben improvisiert, waren sogar auf zwei Standorte in Tübingen verteilt. Im neuen Gebäude sehen wir jetzt an jedem Detail: Dieses Gebäude dient den Mitarbeitern. Dieses Wohlgefühl ist auch nach einem halben Jahr noch nicht abgegriffen. Und wer uns jetzt besucht, sieht sofort: Hier sitzt SüdWestStrom. Wir haben ein Gebäude, das unsere Philosophie unterstreicht: solide und modern.

Unser neues Gebäude dient den Mitarbeitern.

Begegnungen

Auf dem Land, zu Wasser und auf ehemaligen Flugplätzen: SüdWestStrom-Veranstaltungen an ungewöhnlichen Orten und mit viel Fachkompetenz.

E-world: Dank eines neuen Konzepts ist der SüdWestStrom-Stand noch besser besucht als sonst. Die Impulsseminare ziehen viele zusätzliche Gäste an den Stand 430.

Netzwerktreffen im Mai: Dr. Michael Weise moderiert das Netzwerktreffen im Frühjahr. Er ist einer der profiliertesten Juristen Deutschlands auf dem Gebiet des intelligenten Messstellenbetriebs.

Netzwerktreffen im Mai: Über technische Details beim Einsatz von Smart-Meter-Gateways spricht Heiko Müller von den Stadtwerken Schwäbisch Hall.

Gesellschafterversammlung: Zu Besuch beim Turbinenhersteller Andritz Hydro.

Gesellschafterversammlung: 2017 sind die Technischen Werke Schussental der Gastgeber. Dr. Andreas Thiel-Böhm bekommt von Daniel Klaus Henne einen Korb mit Spezialitäten aus der Region Tübingen.

Netzwerktreffen im März: Um den intelligenten Messstellenbetrieb geht es bei den von SüdWestStrom ins Leben gerufenen Netzwerktreffen. Im März und Mai kommen jeweils über 80 Teilnehmer in die Motorworld Böblingen.

Netzwerktreffen im März: Justus Hoffmann ist Produktmanager und referiert regelmäßig über den Zeitplan für den Rollout intelligenter Messtechnik.

Fichtner Talks: Über digitale Geschäftsmodelle referiert Daniel Klaus Henne im September 2017. Die Fichtner Talks gehen der Frage nach: „Stadtwerke & Privatwirtschaft – Koalition für die Energiewende?“

Ideenwerkstatt: Auch im Februar treffen sich wieder die Vertreter von sieben Gesellschaftern zu einem Workshop. Mit dabei: Professorin Sabine Löbbe von der Hochschule Reutlingen.

Pool-Kunden-Treffen: Nach den Referaten zu Portfolio-Pool-Ergebnissen und Neuerungen in der Beschaffung für Stadtwerke geht es zur Stocherkahn-Tour auf dem Neckar.

Gesellschafterversammlung: Ungeteilte Aufmerksamkeit während des Vortrags von VKU-Geschäftsführerin Katherina Reiche.

Gesellschafterversammlung: Katherina Reiche zu Besuch in Ravensburg, hier flankiert von Dr. Andreas Thiel-Böhm, Daniel Klaus Henne, Dr. Achim Kötzle und Stefan Kleck (von links).

Platz für Arbeit

Seit November 2017 agiert SüdWestStrom vom eigenen Gebäude aus.

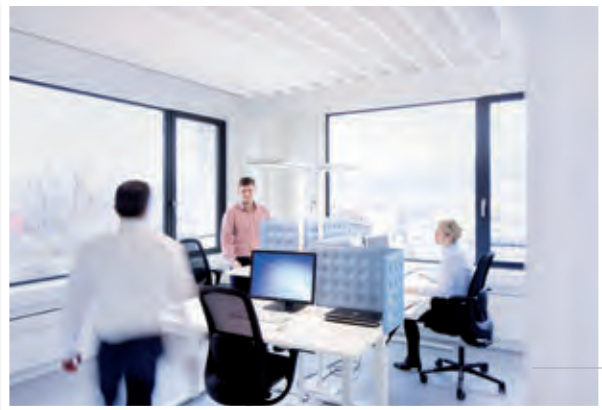
Viel Platz haben die 90 SüdWestStrom-Mitarbeiter im neuen sechsgeschossigen Gebäude. Im Erdgeschoss und in der zweiten Etage arbeiten zudem 30 Kollegen der Stadtwerke Tübingen.

Neben einem Fahrstuhl gibt es ein helles und geräumiges Treppenhaus. In die oberen vier Etagen kommen die Mitarbeiter nur mit einer Zugangskarte – sowohl über Fahrstuhl als auch über das Treppenhaus.

Die am stärksten frequentierte Treppe verbindet das Erdgeschoss mit der ersten Etage. Hier treffen sich die Kollegen von SüdWestStrom und den Stadtwerken Tübingen aus den verschiedenen Etagen.

Auf allen Büro-Etagen gibt es einen zentralen Treffpunkt: Mit Wasserspender, Platz für den Obstkorb der Woche oder Geburtstagskuchen.

Per Knopfdruck höhenverstellbare Tische, ganz viel Licht und Schallschutz-Elemente werden von den SüdWestStrom-Mitarbeitern sehr geschätzt. Und den Kaffee gibt es nicht nur für Holger Vogelsang aus der SüdWestStrom-Tasse.



Die Mehrzahl der Mitarbeiter arbeitet in Dreier-Büros. Einige Abteilungen haben sich größere Büros einrichten lassen. Zahlreiche Wünsche aus der Planungsphase sind in das fertige Gebäude eingeflossen.

Tische, Stühle und Farbtupfer: Im Erdgeschoss können sich die Mitarbeiter austauschen – auch ohne einen Besprechungsraum buchen zu müssen.

Viel mehr Platz für Besprechungen und neue technische Möglichkeiten, mit Gesellschaftern und Kunden digital zu kommunizieren: Der Fortschritt in der Präsentationstechnik ist unübersehbar.

frisch

Seit 2017 leitet Patrick Kruppa das Erzeugungs- und Portfoliomanagement. Auch neu gegründete Stadtwerke profitieren von dem Beschaffungsmodell.

Große Namen
bei jungem Stadtwerk

Die Stadtwerke MüllheimStaufen haben sich mit ökoaffinen Großkunden, einem intelligenten Portfoliomanagement und einer aktiven Kommunikation in der Energiewirtschaft einen Namen gemacht.

Seit 2017 leitet Patrick Kruppa die neu geschaffene Abteilung „Erzeugungs- und Portfoliomanagement“ bei SüdWestStrom. Er hat seine Leidenschaft für Zahlen und Technik zum Beruf gemacht. Für ihn ist es ein Leichtes zu erkennen, welches der Stadtwerke im Portfolio-Pool am stärksten wächst. Zu den jüngsten und besonders schnell wachsenden Pool-Teilnehmern zählen die Stadtwerke MüllheimStaufen. „Unser westlichster Gesellschafter ist gleichzeitig einer der erfolgreichsten in der Steigerung des Absatzes. Natürlich fragen wir uns: Wie hat ein erst vor ein paar Jahren gegründeter Versorger das geschafft?“, so Kruppa.

Wer diese Frage Jochen Fischer stellt, erfährt viel darüber, wie sich auch kleine und mittlere Stadtwerke erfolgreich im nationalen Großkundengeschäft behaupten können. Jochen Fischer leitet die Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH seit 2010. Die Städte Müllheim und Staufen liegen im Dreiländereck von Frankreich, Deutschland und der Schweiz – und zwischen den beiden baden-württembergischen Ökostrom-Hochburgen Freiburg und Schönau.

Jochen Fischer bevorzugt das Konzept eines offensiv ausgelegten Vertriebs: „Das große Stahlwerk steht allerdings nicht in unserem Zielfokus. Wir fühlen uns im Segment der ökoaffinen Mittelstands- und Dienstleistungskunden wohl.“ Bereits seit der Gründung der Stadtwerke im Jahr 2009 ist das Wachstumsmodell des Versorgers auf die überregionale Kundengewinnung ausgelegt. Mit Erfolg: Im Geschäftsjahr 2018 erwartet Jochen Fischer einen Strom- und Erdgasabsatz von insgesamt 690 Millionen Kilowattstunden. Geschafft haben die Stadtwerke das auch, weil sie ihre Beschaffung sehr flexibel und risikoarm mit dem Portfoliomanagement von SüdWestStrom gesteigert haben. Seit vielen Jahren beschaffen die Stadtwerke ihre Strom- und Erdgasmengen über SüdWestStrom. Für Jochen Fischer ist klar: „Mit dem Portfolio-Pool-Modell waren wir von Anfang an im Markt konkurrenzfähig. Der große Vorteil war, praktisch bei null Kilowattstunden anzufangen und mit einem leistungsfähigen Portfoliomanagement wachsen zu können. Die Stadtwerke MüllheimStaufen haben von dem Pool-Gedanken profitiert.“

Die Vertriebserfolge der letzten Jahre resultieren aus jeder Menge weiterer Faktoren. Für den Chef der Stadtwerke MüllheimStaufen muss die Vertriebs-Performance und die Zielmargen passen. Mit einem Vertriebsleiter, zwei Key-Account-Managern, zwei Außendienst-Mitarbeitern für den Heimatmarkt und je einem Kundenbüro in Müllheim und Staufen ist der Versorger stark darauf ausgerichtet, neue Kunden zu gewinnen und bestehende zu beraten. Dabei haben die Stadtwerke insgesamt 50 Mitarbeiter. „Meine Mannschaft ist branchenerfahren, arbeitet kundenfokussiert und findet immer eine individuelle Lösung“, so Fischer. Die Liste der Großkunden ist prominent und hat Einträge in der ganzen Republik. Der Landmaschinenhersteller John Deere aus Zweibrücken gehört dazu, Werkswohnungen der Bayer AG in Leverkusen werden mit dem Produkt AlemannenStrom versorgt und auch die Sparkassen-Versicherung in Stuttgart. Die Wüstenrot-Immobilien-Gruppe deckt ihren gesamten Erdgas-Bedarf der Jahre 2016 bis 2019 über MüllheimStaufen. Jochen Fischer konstatiert: „Wir haben unsere Position im Markt nach und nach ausgebaut und fühlen uns sehr wohl im Nischensegment der ökoaffinen Großkunden.“

Ökoaffine Großkunden gewinnen mit blitzschneller Mannschaft und intelligentem Portfoliomanagement.

Einen guten Weg gehen die Stadtwerke MüllheimStaufen auch bei der Gremienarbeit. Im Aufsichtsrat arbeiten Vertreter aus dem Bankensektor, Wirtschaftsprüfer, Unternehmer und Geschäftsführer anderer Stadtwerke. „Natürlich haben wir auch die beiden Bürgermeister, einen Kämmerer und drei Gemeinderäte im Aufsichtsrat.

Jochen Fischer ist 49 Jahre alt und seit 2010 Allein-Geschäftsführer der Stadtwerke MüllheimStaufen. Der ausgebildete Diplom-Betriebswirt (FH) arbeitet seit 1998 in der Energiewirtschaft, unter anderem in der Schweiz und als Vorstand eines regenerativen Vertriebsunternehmens mit bundesweiter Ausrichtung. Die **Stadtwerke Müllheim-Staufen** wurden 2009 gegründet und sind der einzige kommunale Energieversorger zwischen Freiburg und Basel. Heute hat das Unternehmen im Südwesten Baden-Württembergs 50 Mitarbeiter und versorgt mehr als 32.000 Kunden mit Ökostrom und Erdgas. Seit 2015 ist der Versorger Gesellschafter von SüdWestStrom.

Wir schätzen deren Impulse, profitieren aber gleichzeitig von der finanzwirtschaftlichen und energiewirtschaftlichen Expertise der Unternehmensvertreter“, erklärt Jochen Fischer. Jedes Jahr findet eine strategische Klausurtagung mit dem Gremium statt, Fischer macht klar: „Ohne diesen aktiven Aufsichtsrat wäre das Unternehmen strategisch anders aufgestellt und auch nicht so stark gewachsen.“

Daneben gehören die Stadtwerke MüllheimStaufen zu den Energieversorgern, über die häufiger in Fachmedien berichtet wird – was gerade bei kleinen und mittleren Stadtwerken bemerkenswert ist. Der Gewinn von Großkunden allein reicht für diese starke Präsenz nicht aus. Jochen Fischer erklärt das so: „Ein Stadtwerk mit hundertjähriger Geschichte hat natürlich auch eine lokale Bekanntheit von nahezu 100 Prozent. Wir müssen viel stärker an der Außendarstellung arbeiten als ein etabliertes EVU – gerade auch in unserer Region.“ Er kümmert sich als Geschäftsführer persönlich darum, dem Stadtwerk in Südbaden einen Namen und ein Gesicht in der Energiewirtschaft zu geben. Schon bei einem Blick auf die Internetseite wird deutlich: Die Stadtwerke MüllheimStaufen legen starken Wert in ihrem Außenauftritt auf Ansprechbarkeit, Qualität und ihre Dienstleistungen.

Die zahlreichen Meldungen über den Abschluss von Lieferverträgen mit Großkunden könnten vermuten lassen, dass die Stadtwerke MüllheimStaufen ihr Geschäft mit Haushaltskunden in der Region weniger intensiv verfolgen. Ein Blick auf die Zahlen korrigiert diesen Eindruck: Etwa 30.000 Haushalte versorgen die Stadtwerke in der Region mit Strom, Gas, Wasser und Wärme – Tendenz steigend. Jochen Fischer ist wichtig, dass „wir eine ausgeglichene Kundenstruktur haben. Dazu gehören die Versorgung von Haushaltskunden und von Unternehmen, aber auch das Angebot von energiewirtschaftlichen Dienstleistungen. Wir wollen in den nächsten Jahren zu einem 360-Grad-Dienstleistungsunternehmen werden.“

Neben seinem Job als Stadtwerke-Geschäftsführer ist Jochen Fischer auch Vorstand der Genossenschaft Bürger-Energie Südbaden eG. Die Genossenschaft wurde 2012 gegründet, um die Bürger an der regenerativen Energieerzeugung zu beteiligen und die Erzeugungssparte der Stadtwerke zu stärken. Aktuell hat die Genossenschaft etwa 400 Mitglieder, die rund zwei Millionen Euro in Klimaschutzprojekte in der Region investiert haben.

Patrick Kruppa, Leiter Erzeugungs- und Portfoliomanagement bei SüdWestStrom, kann dieses Wachstum auch ganz konkret nachvollziehen: „Die Absätze der Stadtwerke MüllheimStaufen über unsere Portfolio-Pools haben große Sprünge gemacht. Die Steigerungsraten liegen signifikant über den Entwicklungen, die andere Stadtwerke und die beiden Pools insgesamt gemacht haben – Wir freuen uns darauf, die gemeinsame Wachstumsgeschichte weiterzuschreiben.“

Mehr als **140 Stadtwerke** beschaffen heute Strom und Erdgas über die beiden **Portfolio-Pools**. SüdWestStrom zählt zu den Pionieren in der liberalisierten Beschaffung in Deutschland: Seit 1999 gibt es den Strom-Portfolio-Pool und seit dem ersten liberalisierten Gaswirtschaftsjahr 2007/2008 die gebündelte Erdgasbeschaffung. Insgesamt wurden 2017 über SüdWestStrom mehr als **33 Milliarden Kilowattstunden** Strom und Erdgas an Endkunden geliefert. Stadtwerke kaufen über die Pools selbst kleine Mengen ab 1 kW zu Großhandelskonditionen ein. Im Zuge der Energiebelieferung übernimmt die Stadtwerke-Kooperation die Strukturierung am Vortag und die Bilanzkreisführung.

ideenreich

Produktmanager Justus Hoffmann reagiert ständig auf neue Regularien: Er entwickelt zusammen mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall Dienstleistungen für den Smart-Meter-Rollout.

Den Rollout
sicher meistern

Die deutsche Energiewirtschaft geht einen Sonderweg beim Smart-Meter-Rollout: Erfahrene Dienstleister und erprobte Kooperationen sind gefragt.

Für Produktmanager Justus Hoffmann waren die letzten drei Jahre die spannendsten seiner sieben Jahre in der Energiewirtschaft: Er entwickelt seit 2015 zusammen mit Kollegen und Partnern die Dienstleistungen für den Rollout von intelligenten Messgeräten. Und er kennt sich aus in der Welt der Internationalen Lokationsnummern, mit den Details des Messstellenbetriebsgesetzes und den Anforderungen der Smart-Meter-Gateway-Administration. Zusammen mit Heiko Müller von den Stadtwerken Schwäbisch Hall füllt Justus Hoffmann die lange Liste abstrakter Worte und Paragrafen mit verständlichen Dienstleistungen für Stadtwerke.

„Natürlich arbeiten nicht nur wir beide an der Dienstleistung. Es gibt Kollegen aus allen Unternehmensbereichen, die an dem Dienstleistungspaket mitwirken“, erklärt Justus Hoffmann. Denn der Smart-Meter-Rollout betrifft praktisch alle energiewirtschaftlichen Disziplinen eines Stadtwerks.

Die Arbeitsteilung der beiden Energiewirtschaftler kommt nicht von ungefähr. Denn SüdWestStrom entwickelt die Smart-Meter-Dienstleistung gemeinsam mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall. Der kommunale Versorger im Nordosten von Baden-Württemberg kümmert sich um die technisch-operativen Inhalte der Dienstleistung: Die Stadtwerke verfügen über ein nach DIN-Normen zertifiziertes Rechenzentrum, auch die IT-Prozesse sind unternehmensweit zertifiziert. Die Haller haben zudem die Systeme für die Gateway-Administration und das Meter-Data-Management bereitgestellt, inklusive der gesamten IT-Sicherheitsstruktur. Ein weiterer Beitrag der Stadtwerke: Über eine Einkaufsgemeinschaft werden die beteiligten Energieversorger von Skaleneffekten profitieren.

Von Tübingen aus ist SüdWestStrom verantwortlich für das Meter-Data-Management der eigenen Kunden, die energiewirtschaftlichen Themen sowie für die Marktkommunikation. Auch die Vermarktung und Organisation des Dienstleistungspakets gehören zu den Aufgaben der Stadtwerke-Kooperation. Justus Hoffmann kümmert sich beispielsweise auch darum, die Mehrwert-Potenziale für Stadtwerke in konkrete Angebote umzusetzen: „Ich sehe uns als Wegbereiter für unsere Stadtwerke. SüdWestStrom will die potenziellen Vorteile durch den Rollout in der Beschaffung, in den Marktprozessen und in der Tarifgestaltung für unsere Kunden realisierbar machen.“ Auch wenn es noch viel Arbeit bedeutet: Der Einbau von intelligenter Messtechnik bietet Stadtwerken viele Optimierungspotenziale: weniger Ausgleichsenergiemengen, verfeinerte Intraday-Beschaffung, mehr Flexibilität im Lastmanagement, eine einfachere Analyse von DBA-Zeitreihen und vieles mehr.

Wir machen die potenziellen Vorteile durch den Rollout für unsere Kunden realisierbar.

Daneben wird sich SüdWestStrom aber auch um die neuen Standardprozesse kümmern, die aus einem umfassenden Umbau der Marktkommunikation resultieren. Justus Hoffmann: „Es sind gerade die vielen Prozessänderungen, die ein einzelnes Stadtwerk so viel Kraft und Geld kosten. Dabei erzielen doch die Versorger keinerlei Wertschöpfung aus einem Lieferantenwechselprozess. Im Idealfall bleiben Stadtwerke für ihre Kunden erster Ansprechpartner vor Ort, brauchen sich aber nicht um die aufwändigen Prozesse im Hintergrund kümmern.“

Projektmitarbeiter Heiko Müller hat einen ständigen Draht nach Tübingen. Er schätzt das partnerschaftliche Verhältnis zu den Kollegen am Neckar: „Wir können offen und ehrlich miteinander sprechen. So eine Kooperation auf Augenhöhe erhöht das Tempo bei der Produktentwicklung.“

Bereits seit Sommer 2017 beschäftigt sich Justus Hoffmann zusammen mit Vertriebsleitern, Öffentlichkeitsarbeitern und

Heiko Müller ist 39 Jahre alt und arbeitet seit 2011 bei den Stadtwerken Schwäbisch Hall. Er ist spezialisiert auf IT-Themen im Bereich des Messwesens. Seit 2014 beschäftigt er sich mit dem Smart-Meter-Rollout. Die **Stadtwerke Schwäbisch Hall** sind kommunaler Versorger für 50.000 Endverbraucher und Abrechnungsdienstleister für Energieversorger mit rund 500.000 Kunden. Mit derzeit rund 500 Beschäftigten erwirtschaftete das Unternehmen im Geschäftsjahr 2016 einen Umsatz von über 260 Millionen Euro. Seit der Gründung der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH sind die Stadtwerke auch Gesellschafter.

Mitarbeitern im Messwesen mit individuellen Strategien und Instrumenten für die Endkunden-Kommunikation im Smart-Meter-Rollout. In Inhouse-Seminaren und gemeinsamen Veranstaltungen in Tübingen geht es darum, die Erfahrungen aus Pilotprojekten zu teilen, Praxisbeispiele zu analysieren und vor dem Rollout-Start die meisten Fallstricke beiseite zu räumen. Der Produktmanager über diese Arbeit: „Daraus ist ein Muster-Paket für die Kommunikation entstanden. So fangen die Stadtwerke bei diesem wichtigen Thema nicht bei Null an, sondern können ihren Stil auf der Basis praxisorientierter Instrumente entwickeln."

Heiko Müller und Justus Hoffmann haben in einem über zwei Jahre laufenden Pilotprojekt bereits die größten Hürden im Einbau und Betrieb der Smart-Meter-Gateways genommen: „Es sind viele Probleme aufgetaucht, die auf dem Reißbrett nicht absehbar waren. Schnell geht es um sehr praktische Fragen: Muss die Hausgemeinschaft einem neu gebohrten Loch zustimmen oder wird die Antenne für die Datenübertragung an der Hausfassade sichtbar sein", erklärt Heiko Müller. Unzählige technische Details wurden analysiert: beispielweise exakt abgestimmte Uhrzeiten von Gateways und Servern, übereinstimmende Zertifikate des Gateway-Administrators und der Gateways sowie die Tücken, die beim Einspielen von Software-Updates drohen. An diesem Pilotprojekt beteiligt waren auch die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen, Bretten, Eutin und Tübingen. Gerade testet Müller zusammen mit den Stadtwerken Mühlacker die Gateway-Administration: Einige Zähler und Gateways wurden bei Endverbrauchern eingebaut. „Die Erfahrungen bei Montage, dem Einpflegen der Software und der Verwaltung der Geräte sind unschätzbar. Dieses Training vor dem Massen-Rollout ist der richtige Weg", erklärt Heiko Müller.

Die Entwicklung von neuen Dienstleistungen funktioniert nur zusammen mit den Praktikern. Bereits 2016 schufen SüdWestStrom und die Stadtwerke Schwäbisch Hall ein Netzwerk, in dem die Vertreter der Gerätehersteller, Ökonomen, Techniker, Verteilnetzbetreiber und Juristen die vielen Fragen vor dem Start des Massen-Rollouts regelmäßig besprechen. Justus Hoffmann über die Atmosphäre dieser regelmäßigen Treffen: „Die Fragen, Diskussionen und Ideen sind der Motor für eine funktionierende und einfach aufgebaute Dienstleistung. In so einem komplexen Feld wie der Smart-Meter-Gateway-Administration ist das entscheidend für die Akzeptanz bei den Stadtwerken."

Für eine Kooperation wie SüdWestStrom steht weniger die Rendite eines neuen Angebots im Fokus. „Vielmehr wollen wir erreichen, dass die Stadtwerke auch zukünftig eigenständig bleiben können. Diese Mission wird zunehmend anspruchsvoller in einer Energiewelt, die sich immer schneller bewegt und in der neue Wettbewerber auf den Markt kommen", so Justus Hoffmann. Der Massen-Rollout von intelligenten Messgeräten: Aus der Sicht von Heiko Müller und Justus Hoffmann kann er jetzt kommen.

Zusammen mit den Stadtwerken Schwäbisch Hall hat SüdWestStrom eine **Dienstleistung für den Einbau und Betrieb von intelligenter Messtechnik** entwickelt. Dieses Angebot ist modular aufgebaut. Stadtwerke können nach Größe, eigenen Ressourcen und der Strategie für den Smart-Meter-Rollout die gewünschten Dienste auswählen. Die Versorger profitieren von langjähriger Erfahrung im intelligenten Messwesen, durch Vernetzung und Größenvorteile. In regelmäßigen Netzwerktreffen informieren Experten über neue Entwicklungen und tauschen sich Stadtwerke-Vertreter aus. Die Pflichtaufgaben des Messstellenbetriebs und der Smart-Meter-Gateway-Administration sind bedeutende Elemente des Angebots. Über die Stadtwerke-Kooperation können die Versorger zudem die Messtechnik gebündelt einkaufen.

zukunfts-sicher

Mehr als 60 Verteilnetzbetreiber lassen zentralisiert bei SüdWestStrom Prozesse wie Netzentgeltabrechnung, Bilanzierung oder Marktkommunikation erledigen - Gerrit Hosch leitet die Abteilung Managed Services.

Schnelle Eingreiftruppe
für eine Stromnetzübernahme

Manchmal muss es eben schnell gehen: Eine Projektgruppe der Stadtwerke Bietigheim-Bissingen und SüdWestStrom machte die sehr kurzfristige Übernahme eines neuen Stromnetzes möglich.

Schon seit einigen tausend Jahren wohnen Menschen auf dem Gebiet der heutigen Stadt Oberriexingen und der Gemeinde Sersheim: Straßen aus der Römerzeit und keltische Grabhügel zeugen heute noch davon. 2016 machten beide Kommunen im Landkreis Ludwigsburg einen wichtigen Schritt in eine moderne Energieversorgung: Die Konzession für den Betrieb der Stromnetze wurde an die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen

Kurzfristige Netzübernahme: Mehr als eine Routine-Aufgabe für Stadtwerke, Kommunen und SüdWestStrom.

vergeben und die Netze zum 1. Januar 2016 übernommen. Für die beiden Kommunen, den neuen Netzbetreiber und SüdWestStrom als Dienstleister war das viel mehr als ein Routine-Auftrag.

Von der Netzübernahme profitieren bereits jetzt sowohl die Kommunen, die Bürger als auch die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen. Rainer Kübler, Geschäftsführer der Stadtwerke Bietigheim-Bissingen, fasst es so zusammen: „Die beiden Kommunen sind zufrieden und die Netzentgelte und damit der Strompreis sind günstiger als vorher. Und als Versorger haben wir durch den Anschluss an unser Umspannwerk den Bau von einigen Kuppelstellen gespart, die Versorgungssicherheit erhöht und dabei unser Netz vergrößert."

Die Übernahme der Teilnetze durch den langjährigen SüdWestStrom-Gesellschafter kam sehr kurzfristig zustande. Für Rainer Kübler war klar, SüdWestStrom für diese Netzübernahme als Dienstleister zu beauftragen: „So eine Netzübernahme ist vor allem auch eine Übernahme von Kundendaten und erfordert viel Prüfungsaufwand, damit die Marktkommunikation hinterher wieder läuft und die Bilanzierung stimmt. Wir konnten große Teile der Datenübernahme einfach abgeben und mussten uns nicht damit herumplagen, über 6.000 Zählpunkte in eine Datenbank zu übernehmen." Die Übernahme der beiden Netze erhöhte die Anzahl der Zählpunkte im Stromnetz auf rund 30.000. „Wir profitieren von besseren Skaleneffekten, haben fast keinen zusätzlichen Aufwand und brauchen auch kein zusätzliches Personal", so Kübler weiter.

Um die Migration der Daten hat sich das Team von Gerrit Hosch gekümmert. Der 38-Jährige leitet die Abteilung „Managed Services" bei SüdWestStrom – mit über 30 Mitarbeitern die größte Abteilung bei der Stadtwerke-Kooperation. „Natürlich haben wir so einige Überstunden gemacht während der Migration der Netze. Dass wir die Netze in wenigen Monaten in unser System integrieren konnten, macht mich wirklich sehr stolz", sagt Gerrit Hosch über die Übernehme der beiden Teilnetze. Denn die Bedingungen für die Netzübernahme waren widrig: Die Kooperationsbereitschaft des vorherigen Netzbetreibers war gering, die Stammdaten für die Migration der Zählpunkte bekam das SüdWestStrom-Team erst etwa drei Monate vor der dem Start der ersten Netzbilanzierung. „Dank unserer Projektstruktur, dem engen Kontakt mit unserem Kunden und der Zusammenarbeit mit externen Programmierern haben wir es trotzdem geschafft", so Hosch. Heute funktionieren

Übernahme von Teilnetzen in wenigen Monaten: SüdWestStrom hat es möglich gemacht.

alle Prozesse reibungslos: Die Netznutzungs-Abrechnung ist effizienter als vorher und die Bilanzierung zeichnet sich durch sehr niedrige Differenzmengen aus.

Und was macht die Kommunen so zufrieden mit der Netzübernahme? Rainer Kübler erklärt die besondere Situation in den beiden Kommunen: „Wir haben schon vor der Teilnetzübernahme in Oberriexingen und Sersheim gemeinsam mit den Kommunen Gemeindewerke gegründet, die auch das Gasnetz, die Wasserversorgung und weitere Sparten wie Energievertrieb und Abwasser betreiben. Seit wir die Stromnetze übernommen haben, sind wir jetzt der zentrale Ansprechpartner für alle Sparten der Daseinsvorsorge.“ Die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen sind bei den Gemeindewerken mit jeweils 49 Prozent beteiligt. Dank des Beteiligungsmodells konnten in den letzten Jahren einige Millionen Euro investiert werden: Neben den Ausbau

Die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen sind für die Kommunen jetzt zentraler Ansprechpartner für alle Sparten der Daseinsvorsorge.

der Strom- und Erdgasnetze ist viel Geld in die Fernwärme- und Wasserversorgung geflossen. Rainer Kübler über das interkommunale Erfolgsrezept: „Die Gesellschaften haben kein eigenes Personal – die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen machen die kaufmännische und technische Betriebsführung. Seit der Gründung konnten beide Gemeindewerke insgesamt 1,5 Millionen Euro Gewinn thesaurieren. Und nebenbei werden die Bürgermeister entlastet. Sie müssen sich nun nicht mehr mit technischen Details herumschlagen.“

Rainer Kübler leitet seit 1999 die Stadtwerke Bietigheim-Bissingen. Der 64-Jährige ist Mitglied des Aufsichtsrats der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH und Aufsichtsratsvorsitzender der SüdWestStrom-Beteiligungsgesellschaft des Windparks Suckow. Die **Stadtwerke Bietigheim-Bissingen** beschäftigen etwa 200 Mitarbeiter, erwirtschafteten 2016 einen Umsatz von über 100 Millionen Euro und sind Netzbetreiber in Strom- und Erdgasnetzen für über 40.000 Zählpunkte. Die Stadtwerke sind seit 2002 an der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH beteiligt. Mit einem Anteil von fast fünf Prozent ist der Versorger der viertgrößte Gesellschafter.

SüdWestStrom betreut für Stadtwerke den Lieferantenwechsel, Bilanzierungsprozesse, Netzentgeltabrechnung und alle Leistungen des intelligenten Messstellenbetriebs. Die Dienstleistung ist modular aufgebaut, für einige Stadtwerke betreuen die Tübinger Netzwirtschaftler den kompletten Netzmandanten. Seit vielen Jahren ist SüdWestStrom erfahren darin, die Stammdaten für neue Netze zu migrieren. Während SüdWestStrom darum kümmert, die Pflichtaufgaben in der Marktkommunikation zu erfüllen, können sich die Auftraggeber auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. So werden bei kleinen und mittleren Stadtwerken Ressourcen frei, weil Schnittstellen, Kosten für eigene Software und Mitarbeiterschulungen entfallen. Die SüdWestStrom-Kunden haben über ein webbasiertes Kundenportal alle Leistungen und Echtzeitdaten im Blick.

Seit 2008 ist SüdWestStrom Dienstleister im Energiedatenmanagement. Heute kümmern sich über **30 Mitarbeiter** um die **Marktkommunikation von 40 Stadtwerke-Netzen** sowie die **Lieferantenwechsel bei über 60 Vertrieben**. Seit 2016 ist SüdWestStrom Dienstleister für alle Prozesse des Energiedatenmanagements für die Strom- und Erdgasnetze der Stadtwerke Bietigheim-Bissingen.

vielseitig

Dr. Gerhard Ilg leitet den kaufmännischen Bereich von SüdWestStrom und kennt das Unternehmen aus vielen Perspektiven.

Stadtwerke profitieren
von professionellem Finanzmanagement

140 Stadtwerke beschaffen Strom und Erdgas über SüdWestStrom. Im Hintergrund ist der kaufmännische Bereich verantwortlich für Risikomanagement, Rechnungswesen, Liquiditätsplanung und -steuerung sowie ein professionelles Finanzmanagement. Dr. Gerhard Ilg erklärt, wie das funktioniert.

Sie sind seit einem Jahr Kaufmännischer Leiter, vorher haben Sie sechs Jahre lang das Portfoliomanagement bei SüdWestStrom geleitet. Wie war das erste Jahr mit neuer Aufgabe?

Gerhard Ilg: Es macht mir großen Spaß, für SüdWestStrom jetzt aus einer generalistischen Sicht heraus zu arbeiten. Ich schätze es, die Vielfalt der Finanzthemen aus dem gesamten Unternehmen zusammenzuführen. Viele Fragestellungen sind gleich geblieben. Es geht immer noch im Kern um die Vermeidung beziehungsweise Verminderung von Risiken. Und für das Finanzmanagement bei SüdWestStrom ist es von großem Vorteil, das Portfolio-Pool-Modell schätzen gelernt zu haben. Die Team-Arbeit unterscheidet sich im kaufmännischen Bereich allerdings etwas von der im Terminhandel. Im Portfoliomanagement geht es oft in wenigen Minuten um Einzelabschlüsse im Millionen-Euro-Bereich, während die Arbeit im kaufmännischen Bereich eher breit und auf die Gesamtsicht ausgerichtet ist.

Für das Finanzmanagement ist es von großem Vorteil, das Portfolio-Pool-Modell schätzen gelernt zu haben.

Eine Beschaffungsplattform wie SüdWestStrom hat es auf den ersten Blick mit vielen schlecht planbaren Entwicklungen zu tun. Mit welchen Chancen und Risiken beschäftigen sich die Controller und Kaufleute?

Gerhard Ilg: Als kommunales Unternehmen stellen wir jedes Jahr einen Wirtschaftsplan auf, der teilweise die nächsten fünf Jahre abdeckt. Natürlich ist es kompliziert, die Preisrisiken auf den Energiemärkten in so einem Plan abzubilden – jede Marktentwicklung wirkt sich auf unsere Bilanz und Liquidität aus. Wir haben einen Darlehensrahmen von 200 Millionen Euro: Da geht es praktisch jeden Tag darum, die Liquidität vorausschauend zu optimieren und gleichzeitig verschiedene Szenarien für die Entwicklung der Energiemärkte im Blick zu haben. Nur ein Beispiel: Wenn wir eine Terawattstunde Strom an der Terminbörse kaufen und der Preis um einen Euro pro Megawattstunde nach oben geht, dann holt sich die Börse am nächsten Tag eine Million Euro von unserem Konto. Liquiditäts-Management bei SüdWestStrom ist sehr anspruchsvoll. In so einem Umfeld ist ein vertrauensvolles Verhältnis zu unseren Banken entscheidend. Das Gute an unserem Modell: Unsere Stadtwerke merken nichts von diesen Prozessen im Hintergrund. Vielmehr profitieren sie von dem professionellem Finanz- und Risikomanagement.

Wie genau funktioniert das Risikomanagement bei SüdWestStrom?

Gerhard Ilg: Es ist eine abteilungsübergreifende Aufgabe und Teil des täglichen Geschäfts. Bei uns geht es jeden Tag um Geschäfte im Wert von einigen Millionen Euro. Wir führen die Meldungen der Risikoverantwortlichen in regelmäßigen Treffen zusammen und bewerten die Risiken und Chancen entsprechend. Es ist grundsätzlich die Aufgabe aller Mitarbeiter, Risiken zu vermeiden. Zukünftig werden wir das Risikomanagement stärker dynamisieren und automatisieren.

Dr. Gerhard Ilg ist seit Mai 2017 Kaufmännischer Leiter von SüdWestStrom. In dieser Funktion ist er vor allem verantwortlich für das von Reinhold Transchel geleitete Rechnungswesen, das Risikomanagement, Windparkmanagement, Controlling, den Vertriebssupport und die Finanzplanung. Eine wichtige Aufgabe des Kaufmännischen Bereichs: die Jahresabschlüsse aller SüdWestStrom-Gesellschaften zu erstellen. Der 43-Jährige arbeitet seit 2010 bei SüdWestStrom; sechs Jahre lang leitete er das Portfoliomanagement. Gerhard Ilg ist seit 2014 Prokurist der Südwestdeutschen Stromhandels GmbH. Er hat seine volkswirtschaftliche Dissertation an der Universität Augsburg geschrieben: mit dem Fokus auf Innovationen bei gemeinwohlorientierten Dienstleistungen. Der gebürtige Aalener lebt mit seiner Frau und seinen zwei Kindern in Tübingen.

Beispielweise wollen wir die Abhängigkeit von starken und unerwarteten Temperaturschwankungen weiter reduzieren – auch das gehört zu einem intelligenten Liquiditäts-Management.

Volatile Preise für Strom und Erdgas beschäftigen alle Akteure in der Energiewirtschaft. Wie geht SüdWestStrom damit um?

Gerhard Ilg: Wir sind für alle Szenarien sehr gut gewappnet. Und SüdWestStrom kann sehr kurzfristig die Handels- und Beschaffungsstrategie ändern: beispielsweise weg von einem hohen Börsenanteil in der Spotbeschaffung hin zu einer Beschaffung bei anderen Marktpartnern. Mit diesem Wechsel bezahlen wir beschaffte Mengen nicht mehr einen Tag, sondern einen Monat nach der Beschaffung – ein unschätzbarer Vorteil unserer sehr guten Vernetzung im Großhandel. Was mich als Kaufmännischen Leiter abends gut einschlafen lässt: SüdWestStrom hat in den letzten zehn Jahren das Eigenkapital

SüdWestStrom hat in den letzten zehn Jahren das Eigenkapital von zehn Millionen Euro auf über 46 Millionen Euro ausgebaut.

von zehn Millionen Euro auf über 46 Millionen Euro ausgebaut. Der Großteil ist in risikoarmen Wertpapieren zur Absicherung unserer Darlehensrahmen angelegt.

Welche Anlagestrategie verfolgt SüdWestStrom?

Gerhard Ilg: Wir investieren nicht in Waffenhersteller oder ethisch fragwürdige Unternehmen. Als kommunale Kooperation haben wir zudem eine sehr strenge Wertpapieranlagen-Richtlinie: mehrstufig gestaltet, und Geld fließt nur in Staats- oder Unternehmensanleihen. Zudem muss das Rating im sogenannten Investment Grade liegen beziehungsweise besser sein als „BBplus“. Eine ausgewogene Gewichtung der Ratingklassen und ein konsequentes Vier-Augen-Prinzip beim Abschluss von Neuanlagen gehören auch dazu.

Und der Neubau von SüdWestStrom ist im Kostenrahmen geblieben?

Gerhard Ilg: Ja, die Kosten für den Neubau sind im Budget geblieben – darauf sind wir auch stolz. Und noch etwas finde ich sehr beachtlich: Wir haben den Zeitplan mit einer Punktlandung eingehalten. Alle Beteiligten haben einen großartigen Job gemacht, vor allem Steffi Schild als Controllerin und Projektleiterin in Personalunion. Ganz dick unterstreichen möchte ich: Unternehmerisch und prozessual hat es große Vorteile, dass wir die Interimslösung mit zwei Tübinger Standorten jetzt endlich hinter uns haben.

Bilanz

zum 31. Dezember 2017

Aktiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Anlagevermögen			
I. Immaterielle Vermögensgegenstände			
1. entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten		319.941,00	292.994,00
II. Sachanlagen			
1. Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	8.185.895,00		0,00
2. technische Anlagen und Maschinen	25.292,00		0,00
3. andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	435.653,00		51.076,00
4. geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	0,00		3.702.862,67
		8.646.840,00	3.753.938,67
III. Finanzanlagen			
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	52.300,00		52.300,00
2. Beteiligungen	262.394,98		242.391,78
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	41.182.860,31		41.427.591,69
4. Genossenschaftsanteile	0,00		50,00
		41.497.555,29	41.722.333,47
B.Umlaufvermögen			
I. Vorräte			
1. fertige Erzeugnisse und Waren		480.813,21	171.124,81
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände			
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	41.792.842,89		38.065.022,94
2. Forderungen gegen verbundene Unternehmen	0,00		17.023,55
3. Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht - davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 855.231,55 (EUR 851.205,66)	855.231,55		851.205,66
4. sonstige Vermögensgegenstände	1.428.281,49		10.749.184,13
		44.076.355,93	49.682.436,28
III. Kassenbestand, Bundesbankguthaben, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		66.894.378,02	40.159.285,93
C.Rechnungsabgrenzungsposten		183.072,41	218.909,06
Summe der Aktiva		**162.098.955,86**	**136.001.022,22**

Passiva

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital		16.429.200,00	16.279.200,00
II. Kapitalrücklage		3.721.840,58	3.460.268,58
III. Gewinnrücklagen			
1. andere Gewinnrücklagen		25.113.928,54	24.500.216,46
IV. Bilanzgewinn		878.369,10	613.712,08
B. Zur Durchführung der beschlossenen Kapitalerhöhung geleistete Einlagen		0,00	411.903,00
C. Rückstellungen			
1. Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	208.999,00		387.993,00
2. Steuerrückstellungen	86.838,81		9.508,20
3. sonstige Rückstellungen	4.271.636,51		4.547.653,79
		4.567.474,32	4.945.154,99
D. Verbindlichkeiten			
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten - davon mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr EUR 8.000.000,00 (EUR 1.000.000,00)	8.000.000,00		1.000.000,00
2. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 66.405.498,56 (EUR 38.321.274,10)	66.405.498,56		38.321.274,10
3. Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 249.906,94 (EUR 198.618,29)	249.906,94		198.618,29
4. sonstige Verbindlichkeiten	36.732.737,82		46.262.674,72
		111.388.143,32	85.782.567,11
- davon aus Steuern EUR 5.835.890,29 (EUR 1.123.406,59) - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit EUR 12.388,09 (EUR 12.052,75) - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr EUR 36.732.737,82 (EUR 46.262.674,72)			
E. Rechnungsabgrenzungsposten		0,00	8.000,00
Summe der Passiva		**162.098.955,86**	136.001.022,22

GuV

Gewinn- und Verlustrechnung vom 1. Januar 2017 bis 31. Dezember 2017

	EUR	Geschäftsjahr EUR	Vorjahr EUR
1. Umsatzerlöse		727.597.081,58	626.910.698,07
2. sonstige betriebliche Erträge		823.156,69	804.299,79
3. Materialaufwand			
a) Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	715.284.914,02		615.535.432,45
b) Aufwendungen für bezogene Leistungen	1.359.069,56		1.462.125,35
		716.643.983,58	616.997.557,80
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	5.719.989,82		5.319.099,84
b) soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	974.796,47		992.750,64
		6.694.786,29	6.311.850,48
- davon für Altersversorgung EUR 49.798,38 (EUR 83.703,65)			
5. Abschreibungen			
a) auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		266.251,70	493.750,87
6. sonstige betriebliche Aufwendungen		2.740.413,10	3.231.723,86
7. Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens		858.983,60	1.402.217,87
8. sonstige Zinsen und ähnliche Erträge		48.502,14	175.939,14
- davon aus verbundenen Unternehmen EUR 46.875,00 (EUR 54.589,39)			
- davon Zinserträge aus der Abzinsung von Rückstellungen EUR 0,00 (EUR 116.043,19)			
9. Abschreibungen auf Finanzanlagen und auf Wertpapiere des Umlaufvermögens		137.574,40	62.526,00
10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		235.582,24	178.910,84
- davon Zinsaufwendungen aus der Abzinsung von Rückstellungen EUR 30.183,72 (EUR 2.973,00)			
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		754.869,12	949.677,02
12. Ergebnis nach Steuern		1.854.263,58	1.067.158,00
13. Jahresüberschuss		1.854.263,58	1.067.158,00
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		613.712,08	1.058.507,71
15. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in andere Gewinnrücklagen		613.712,08	1.058.507,71
16. Ausschüttung		975.894,48	453.445,92
17. Bilanzgewinn		**878.369,10**	**613.712,08**

Lagebericht

Lagebericht für das
Geschäftsjahr 2017

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 von Strom und Erdgas bei den Stadtwerken zu belassen sowie wesentliche Risiken zu vermeiden. Des Weiteren unterstützt SüdWestStrom kommunale Energieversorger bei der Abwicklung kaufmännischer Prozesse im Verteilnetzbetrieb, dem Energiedatenmanagement, der automatisierten Marktkommunikation, dem Aufbau einer Vertriebssparte von Strom oder Erdgas, dem intelligenten Messstellenbetrieb sowie beim Erzeugungs- und Lastmanagement. Durch die hohe Effizienz und Kundenorientierung ist SüdWestStrom in den letzten Jahren kontinuierlich gewachsen.

Gesellschafterstruktur

Im Geschäftsjahr 2017 wurde durch die Eintragung ins Handelsregister der Gesellschafterkreis mit dem Beitritt der Stadtwerke Bühl GmbH auf insgesamt 59 Gesellschafter erweitert. Das Stammkapital der SüdWestStrom setzt sich zum Bilanzstichtag 31. Dezember 2017 wie nachfolgend dargestellt zusammen.

Gesellschafterübersicht:

Stadtwerke Tübingen GmbH	6,70 %
STADTWERK AM SEE GmbH & Co. KG	6,59 %
Energieversorgung Filstal GmbH & Co. KG	6,06 %
Stadtwerke Bietigheim-Bissingen GmbH	4,78 %
EWS Elektrizitätswerke Schönau eG	4,57 %
Technische Werke Schussental GmbH & Co. KG	4,26 %
Aschaffenburger Versorgungs GmbH	4,22 %
Stadtwerke Aalen GmbH	4,22 %
Stadtwerke Schwäbisch Gmünd GmbH	4,22 %
Stadtwerke Sindelfingen GmbH	4,09 %
Stadtwerke Mühlacker GmbH	4,02 %
Stadtwerke Konstanz GmbH	3,83 %
Stadtwerke Fellbach GmbH	3,17 %
Stadtwerke Ettlingen GmbH	2,81 %
Stadtwerke Heidenheim AG	2,56 %
Stadtwerke Bretten GmbH	2,24 %
ENRW Energieversorgung Rottweil GmbH & Co. KG	1,79 %
Stadtwerke Tuttlingen GmbH	1,79 %
Stadtwerke Hockenheim	1,53 %
Stadtwerke Rottenburg am Neckar GmbH	1,38 %
Stadtwerke Walldorf GmbH & Co. KG	1,38 %
Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH	1,28 %
Stadtwerke Oberursel (Taunus) GmbH	1,22 %
Stadtwerke Schorndorf GmbH	1,22 %
Stadtwerke Freudenstadt GmbH & Co. KG	1,15 %
Stadtwerke Pfullendorf GmbH	1,15 %
Stadtwerke Eberbach	1,02 %
Stadtwerke Sigmaringen	1,02 %
Stadtwerke Bühl GmbH	0,91 %
Stadtwerke Wertheim GmbH	0,89 %
Stadtwerke Engen GmbH	0,85 %
Energieversorgung Trossingen GmbH	0,77 %
Stadtwerke Finsterwalde GmbH	0,77 %
Stadtwerke Mosbach GmbH	0,77 %
eneREGIO GmbH	0,75 %
Gemeindewerke Baiersbronn	0,64 %
Kommunalunternehmen Gemeindewerke Peißenberg	0,64 %
Stadtwerke Bad Saulgau	0,64 %
Stadtwerke Mössingen	0,64 %
Gemeindewerke Gundelfingen GmbH	0,61 %
Stadtwerke Waldshut-Tiengen GmbH	0,61 %
Stadtwerke Bad Wildbad GmbH & Co. KG	0,51 %
Stadtwerke Haslach i.K.	0,51 %
Stadtwerke Oberkirch GmbH	0,51 %
Stadtwerke Stockach GmbH	0,51 %
Stadtwerke MüllheimStaufen GmbH	0,49 %
Stadtwerke Altensteig	0,38 %
Stadtwerke Gengenbach- Versorgungsbetriebe	0,38 %
Stadtwerke Walldürn GmbH	0,38 %
Stromversorgung Sulz am Neckar GmbH	0,38 %
Stadtwerke Horb am Neckar	0,26 %
Gammertinger Energie- und Wasserversorgung GmbH	0,26 %
Gemeindewerke Krauchenwies	0,26 %
Gemeindewerke Hardt Eigenbetrieb	0,26 %
Gebr. Heinzelmann Elektrizitätswerk GmbH & Co. KG	0,25 %
Stadtwerke Landsberg KU	0,15 %
Gemeindewerke Hermaringen GmbH	0,13 %
Überlandwerk Eppler GmbH	0,13 %

Produkte und Dienstleistungen

Portfolio-Pool-Modell

SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke bei der risikoaversen Beschaffung von Strom und Erdgas und ermöglicht den Zugang zu den Energiebörsen sowie den Over-the-Counter-Plattformen (OTC). Die angebotenen Marktzugänge ermöglichen den Stadtwerken die Absicherung kontrahierter Kundenmengen ohne zwischengeschaltete Wertschöpfungsstufen. SüdWestStrom erhebt für seine Leistungen transparente Dienstleistungsentgelte und reicht die Absicherungspreise durch, ganz gleich ob es sich um Terminprodukte oder kurzfristige Börsenmengen handelt. Im Portfolio-Pool-Modell werden für Stadtwerke Transparenzmeldungen nach REMIT (Regulation on Wholesale Energy Market Integrity and Transparency) unentgeltlich erbracht und Fragestellungen in Bezug auf die Finanzmarktregulierung zentral gelöst: mit Synergien, einer hohen Effizienz und Skaleneffekten.

Das Portfolio-Pool-Modell ermöglicht kommunalen Energieversorgern den Ein- und Verkauf von Standard-Handelsprodukten zu Selbstkosten und in frei wählbaren Mengen. Als Referenzpreise

Die Portfoliokunden profitieren von einem diversifizierten Einkauf.

werden die Börsenschlusskurse des Bestelltages festgelegt. SüdWestStrom kauft schrittweise am Großhandelsmarkt die in den Portfolio-Pools fehlenden Mengen in handelsüblichen Größen nach. Die Portfoliokunden profitieren von diesem diversifizierten Einkauf. Abweichungen zwischen dem Einkaufsaufwand und den Verkaufserlösen der Portfolio-Pools werden über das Poolergebnis an die Portfoliokunden weitergegeben. Dabei orientiert sich die Höhe der Ausschüttung an den jeweiligen Absatzmengen beziehungsweise den beschafften Mengen der Poolteilnehmer. Die Portfolio-Pools ermöglichen auch eine kontinuierliche Beschaffung von Standardprodukten über einen frei wählbaren Zeitraum. Portfoliokunden erhalten den Durchschnittspreis aller Handelstage des gewählten Beschaffungszeitraums. SüdWestStrom bietet zudem umfangreiche Limit-Funktionen an. In der Erdgas-Beschaffung profitieren die Portfolios der teilnehmenden Stadtwerke außerdem von langfristig angemieteten Speicherkapazitäten, täglichem Handel an den Spotmärkten, flexibler Nutzung von Bezugsverträgen und Standardprodukten in Verbindung mit sehr ausgereiften Prognosesystemen sowie langjährigem Know-how beziehungsweise einer Optimierung der Prognoseprozesse durch SüdWestStrom. Ein weiterer zentraler

Das Portfolio-Pool-Modell wurde weiterentwickelt, um Flexibilität der Erzeugungs- sowie Abnahmeseite optimiert vermarkten und nutzen zu können.

Baustein der SüdWestStrom-Dienstleistung ist die hohe Qualität in den Energielogistik-Prozessen (Bilanzkreismanagement). Über die von SüdWestStrom entwickelten internetbasierten Kundenportale und automatisierten Schnittstellen können Portfoliokunden ihre Absatz- und Prognosedaten im Bilanzkreismanagement in Echtzeit einsehen. Ebenfalls stellt SüdWestStrom mit einer Datenweiche den Portfoliokunden ein Werkzeug zur Verfügung, welches die Datenübertragung bilanzkreisrelevanter Daten vom Portfoliokunden zu SüdWestStrom vollautomatisiert sicherstellt. In Folge hoher Preisvolatilität an Spot- und Ausgleichsenergiemärkten wurde das Portfolio-Pool-Modell weiterentwickelt, um Flexibilität auf der Erzeugungs- sowie Abnahmeseite optimiert vermarkten und nutzen zu können.

Vermarktung von Flexibilitäten

Die Optimierung von elektrischer Flexibilität an den Kurzfristmärkten ist im aktuellen Marktumfeld mit einer erhöhten Volatilität im Kurzfristhandel eine Notwendigkeit, um die Wirtschaftlichkeit von Erzeugungsanlagen zu optimieren oder schaltbare Lasten nach Marktimpulsen zu steuern. SüdWestStrom unterstützt seine Kunden bei dieser Herausforderung mit den Dienstleistungen des Erzeugungs- und 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 Stromerlöse wird auch eine Reduzierung der Ausgleichsenergiemenge und damit des Risikos erreicht. Mehrere Stadtwerke wurden im Berichtszeitraum bereits in der Planungsphase von Wärmeversorgungsanlagen in Neubau- oder Bestandsgebieten von SüdWestStrom beraten. Durch Gegenüberstellung verschiedener Konzepte werden die ökonomischen wie ökologischen Vorteile jeder Lösung herausgearbeitet, wodurch eine Entscheidungsgrundlage für eine zukunftssichere Wärmeversorgung zur Verfügung steht. SüdWestStrom strebt an, den energiewirtschaftlichen Betrieb der Anlagen nach Fertigstellung der Bauarbeiten im Rahmen

Fünf Projekte von Stadtwerken konnten in das Erzeugungs- und Lastmanagement integriert werden.

der Dienstleistungen des Erzeugungs- und Lastmanagements zu übernehmen. Unabhängig von der Konzeption neuer Projekte konnten im Berichtszeitraum fünf Bestandsprojekte von Stadtwerken in das Erzeugungs- und Lastmanagement integriert werden.

Managed Services

Das Energiedatenmanagement und die kontinuierlich wachsenden regulatorischen Anforderungen verursachen für kleine und mittlere Stadtwerke einen hohen Arbeitsaufwand. Das von SüdWestStrom angebotene Dienstleistungssortiment entlastet die Stadtwerke bei der Umsetzung dieser gesetzlichen Vorgaben. Eine ständige Weiterentwicklung der Prozesse ermöglicht es SüdWestStrom, eine hohe Datenqualität und Transparenz zu gewährleisten. Im Berichtszeitraum wurden die internetbasierten Kundenportale inklusive eines direkten Datenzugriffs für die Dienstleistungsteilnehmer weiterentwickelt. Im Fokus des Managed Services standen ebenfalls umfangreiche vorbereitende Maßnahmen zur Einführung des intelligenten Messstellenbetriebs, um die Umstellung einer Vielzahl von Stammdaten – der sogenannten Zählpunktbezeichnung – auf die Logik der Markt- und Messlokation im Jahr 2018 reibungslos sicherzustellen. Zukünftig soll die Abrechnung des intelligenten Messstellenbetriebs das SüdWestStrom-Produktsortiment ergänzen.

SüdWestStrom führte im Geschäftsjahr für 13 Stadtwerke die komplette Abwicklung von Netzmandanten erfolgreich aus, inklusive der Netzentgeltabrechnung gegenüber Netznutzern. Für über 29 Stadtwerke werden die Strom- oder Gasbilanzierungsprozesse nach MaBiS oder GaBiGas abgebildet. Eine eigenständige Umsetzung dieser Prozesse durch die Stadtwerke selbst hätte beachtliche Investitionen in die vorhandene IT-Infrastruktur zur Folge. Begründet ist dies in den fortlaufenden Anforderungen und Veränderungen der Bundesnetzagentur im Hinblick auf Prozessidentität gemäß der Beschlüsse GPKE/GeLi Gas sowie MaBiS und den Anforderungen an die Netzbilanzierung und -abrechnung. SüdWestStrom übernimmt zentral und standardisiert für seine Kunden die Abrechnung sowie das Forderungsmanagement im Namen der Dienstleistungsnehmer. Ein weiterer wichtiger Dienstleistungsbestandteil ist 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. Das komplette Management der Tarife sowie der Zahlungsströme zwischen Übertragungsnetz-, Verteilnetz- und Anlagenbetreibern stellt den zentralen Teil dieser Dienstleistung dar.

Sonstige Dienstleistungen / Beratungskonzepte

Im Geschäftsjahr wurden die energiewirtschaftliche Beratung neu strukturiert und die Themenfelder modularisiert, um Dienstleistungen bedarfsgerechter für die Marktrollen Vertrieb, Verteilnetzbetreiber, Anlagenbetreiber, intelligenter Messstellenbetreiber in der Grundzuständigkeit sowie für den wettbewerblichen Messstellenbetrieb anbieten zu können. Neue umfangreiche Seminare für den Messstellenbetrieb und die Endkundenkommunikation konnten im Geschäftsjahr erfolgreich an Stadtwerke vermarktet werden. Regelmäßige Netzwerktreffen kommunaler Energieversorger, mit teilweise über 100 Teilnehmern, konnten ebenfalls etabliert werden.

Kaufmännisches Windpark-Management

Auf Basis der langjährigen Erfahrung in der Entwicklung von Erzeugungsprojekten leistet SüdWestStrom das kaufmännische Windpark-Management für die umgesetzten Projekte. Insgesamt 32 Gesellschafter, vornehmlich aus dem Stadtwerkebereich, mit einem geleisteten Investitionsvolumen von rund 20,8 Mio. EUR nehmen diese Dienstleistung im Rahmen der realisierten Stadtwerke-Beteiligungsmodelle in Anspruch. Neben langjähriger Erfahrung und hoher Transparenz für die teilnehmenden Gesellschafter ist vor allem im Sinne einer ganzheitlichen Herangehensweise die aktive Wahrnehmung der Chancen zur Erlösoptimierung und Kostenminimierung in Zeiten sich stark verändernder Märkte durch SüdWestStrom hervorzuheben.

SüdWestStrom leistet das kaufmännische Windpark-Management für zwei Projekte mit insgesamt 32 Gesellschaftern.

Seminare und energiewirtschaftliche Beratung

SüdWestStrom unterstützt Stadtwerke mit praxisnahen Seminaren zu diversen energiewirtschaftlichen Themen. Die im Seminarprogramm etablierten Schulungen wurden im Geschäftsjahr vor allem durch aktuelle Fragestellungen rund um die Einführung des intelligenten Messstellenbetriebs erweitert. SüdWestStrom bietet darüber hinaus Beratungsunterstützungen zur Nutzung der Portfolio-Pool-Infrastruktur, der Mengenbewirtschaftung, der Ermittlung von Endkunden-Tarifen und dem Aufbau eigener Vertriebsstrukturen sowie eines eigenen Risikomanagements an. Zahlreiche Veranstaltungen und Vorträge rundeten das Seminarprogramm in 2017 ab.

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. Die Digitalisierung von Handels- und Marktprozessen steht strategisch im Fokus der weiteren Ausrichtung der Gesellschaft und Entwicklung neuer Services.

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

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

- Die Partner finden in SüdWestStrom einen kompetenten Geschäftspartner und verlässlichen Auftraggeber.

II. Wirtschaftsbericht

1. Branchenbezogene Rahmenbedingungen

Entwicklungen in der Energiewirtschaft

Ende 2017 waren mehr als 2.100 Unternehmen in der Erdgas-, Strom- und Fernwärmewirtschaft aktiv. Seit der Liberalisierung nimmt diese Zahl trotz vieler Fusionen von Jahr zu Jahr stetig zu. Im Sektor der Elektrizitätswirtschaft gab es Ende 2017 genau 1.802 Unternehmen (2016: 1.747). Im Detail waren von diesen Unternehmen 80 als Erzeugergesellschaften mit einem Kraftwerkspark größer 100 MW, 917 als Stromverteilnetzbetreiber, vier als Übertragungsnetzbetreiber,

Die Anzahl der Unternehmen in der Elektrizitäts- und Gaswirtschaft ist 2017 gestiegen.

45 als Stromgroßhändler und 1.258 als Vertriebsgesellschaften im Letztverbrauchergeschäft tätig. Die Anzahl der Unternehmen, die in der Gaswirtschaft aktiv sind, stieg ebenfalls: auf 1.247 (2016: 1.238). Im Detail waren davon sieben als Erdgasfördergesellschaften, 25 als Speicherbetreiber, 68 als reine Großhändler, 16 als Ferngasnetzbetreiber, 718 als Gasverteilnetzbetreiber und 964 als Vertriebsgesellschaften im Endkundengeschäft tätig.

Die Erdgaswirtschaft

Insgesamt stieg der Erdgasverbrauch in Deutschland um 6,2 % auf 995 Mrd. kWh. Der Erdgasverbrauch der privaten Haushalte sowie der Gewerbe- und Dienstleistungsunternehmen stieg um 5 %. Vergleichsweise niedrige Temperaturen in einzelnen Monaten des Jahres 2017 führten zu einem leicht höheren Erdgasbedarf im Raumwärmemarkt. Daneben ist diese Entwicklung auch auf die weiter steigende Zahl der Erdgasheizungen im Wohnungsbestand zurückzuführen. Der Einsatz von Erdgas in den Kraft- und Heizwerken hat seit der zweiten Jahreshälfte 2016 deutlich zugenommen. Das lag neben den sich zugunsten von Erdgas verbesserten Preis-Spreads zu anderen Energieträgern darin begründet, dass die im KWKG 2016 eingeführte Bestandsanlagensicherung den Erdgas-KWK-Anlagen wieder höhere Vollbenutzungsstunden ermöglichte. In Summe wurde ein Anstieg von gut 8 % beim Erdgaseinsatz in der Strom- und Wärmeversorgung verzeichnet.

Die Stromwirtschaft

Im Jahr 2017 wurden in Deutschland brutto 654,8 Mrd. kWh Strom erzeugt. Damit stieg die Stromerzeugung gegenüber ihrem Vorjahreswert um 0,6 %. Der Bruttostromverbrauch nahm nach bisherigen Zahlen um 0,5 % auf 599,8 Mrd. kWh zu (2016: 596,9 Mrd. kWh). Im Jahr 2017 betrug die Stromerzeugung aus Kraft-Wärme-Kopplungsanlagen der allgemeinen Versorgung, der Industrie und privaten Anlagen nach ersten Zahlen rund 113 Mrd. kWh (2016: 109,1 Mrd. kWh). Im Jahr 2017 wurde aus Erneuerbaren Energien 15,0 % mehr Strom erzeugt als im Jahr zuvor. Insgesamt wurden im Berichtsjahr 218,3 Mrd. kWh Strom aus Erneuerbaren Energien gewonnen. Der Beitrag der Erneuerbaren zur Deckung des Brutto-Inlandsstromverbrauchs belief sich nach ersten Zahlen 2017 somit auf gut 36 % (2016: 32 %). Ein Fortschreiten der Energiewende innerhalb Deutschlands ist somit deutlich erkennbar.

Entwicklung der Energiepreise

Das Preisniveau für Erdgas stieg an der Börse um 21 %. Die Strompreise im Börsen-Spotmarkt lagen 2017 weiterhin auf niedrigem Niveau, haben aber erstmals seit 2011 wieder leicht zugelegt. 2017 wurden im Mittel 34,20 EUR/MWh (Phelix-Day-Base/Marktgebiete Deutschland/Österreich) gegenüber 29,98 EUR/MWh im Jahr 2016 erreicht. Das entspricht einem Anstieg um 14 %. Der mittlere Preis des Phelix-Day-Peak 2017 betrug 38,06 EUR/MWh (2016: 32,01 EUR/MWh) und legte damit um 19 % zu. Auch am Strom-Terminmarkt hat sich der seit 2011 anhaltende rückläufige Trend umgekehrt. Der durchschnittliche Preis 2017 für eine Jahreslieferung Grundlast-Produkt im Folgejahr (Phelix-Base-Year-Future) lag bei 32,38 EUR/MWh gegenüber 26,58 EUR/MWh im Vorjahr und war damit um durchschnittlich 22 % höher. Das Peak-Jahresband (Phelix-Peak-Year-Future) wurde am Terminmarkt zum durchschnittlichen Preis von 40,51 EUR/MWh gehandelt und lag damit um 21 % über dem Vorjahresniveau (2016: 33,51 EUR/MWh).

2. Geschäftsverlauf

Die Umsatzerlöse von SüdWestStrom erhöhten sich im Geschäftsjahr 2017 um 16,1 % auf 727,6 Mio. EUR. Diese Steigerung ist überwiegend auf die gestiegenen Großhandelspreise für Strom und Erdgas sowie auf ein Absatzwachstum einzelner Kunden im Vergleich zum Vorjahr zurückzuführen. Beim SüdWestStrom-Portfolio-Pool-Modell trägt die Stadtwerke-Kooperation selbst geringe Marktrisiken, da die Beschaffungspreise in der Regel eins zu eins an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Die Kunden wiederum profitieren durch die gemeinsame Einkaufsstrategie von stark reduzierten Marktrisiken. Im Jahr 2017 konnten aus den abgerechneten Strom- und Erdgas-Portfolio-Pools erneut zum Teil signifikante Rückvergütungen an die beteiligten Stadtwerke ausbezahlt werden.

Die Dienstleistungserlöse stiegen um 7,3 % auf 10,9 Mio. EUR.

Die Dienstleistungserlöse stiegen insgesamt um 7,3 % auf 10,9 Mio. EUR im Vergleich zum Vorjahr an. Deutliche Zuwächse konnten vor allem in den Dienstleistungserlösen Erdgas-Portfolio-Pool (447 TEUR beziehungsweise + 11,2 %) und den Dienstleistungen des Managed Services (210 TEUR beziehungsweise + 8,2 %) erzielt werden.

Der positive Zinssaldo sank um 727 TEUR auf 672 TEUR. Ursache hierfür ist vor allem das am Finanzmarkt vorherrschende niedrige Zinsniveau sowie eine daraus folgende verminderte Wiederanlagequote.

3. Lage

Im Geschäftsjahr 2017 konnte ein erneuter Umsatzrekord in den Dienstleistungserlösen erzielt werden. Die in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen realisierten Einsparungen konnten die Reduzierung des Finanzergebnisses nur um rund 42 % kompensieren. Insgesamt führten die positiven Einflüsse des Geschäftsjahres zu einer Planüberschreitung von 98,1 % beziehungsweise zu einer Ergebniserhöhung von 73,8 % verglichen mit dem Vorjahr. Der verminderte Börsenanteil beziehungsweise die Erhöhung des OTC-Anteils am Handelsvolumen wirkte sich sowohl auf die Liquidität als auch auf die Vermögenslage positiv aus.

Die wirtschaftliche Lage von SüdWestStrom kann als solide bezeichnet werden. Für die Zukunft sieht sich das Unternehmen gut aufgestellt.

a) Ertragslage

	2017		2016		Veränderung	
	TEUR	v. H.	TEUR	v. H.	TEUR	%
Umsatzerlöse	727.597	100,0	626.911	100,0	100.686	16,1%
Gesamtleistung	**727.597**	**100,0**	**626.911**	**100,0**	**100.686**	**16,1%**
Materialaufwand	-716.644	-98,5	-616.998	-98,4	-99.646	-16,2%
Rohertrag	10.953	1,5	9.913	1,6	1.040	10,5%
übrige betriebliche Erträge	823	0,1	804	0,1	19	2,3%
Personalaufwand	-6.695	-0,9	-6.312	-1,0	-383	-6,1%
Abschreibung des Sachanlagevermögens	-266	0,0	-494	-0,1	227	46,1%
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-2.740	-0,4	-3.232	-0,5	491	15,2%
betriebliche Aufwendungen	-9.701	-1,3	-10.037	-1,6	336	3,3%
Betriebsergebnis	**2.075**	**0,3**	**680**	**0,1**	**1.395**	**205,1%**
Finanzergebnis	534	0,1	1.337	0,2	-802	-60,0%
Ergebnis vor Ertragssteuern	2.609	0,4	2.017	0,3	592	29,4%
Ertragssteuern	-755	-0,1	-950	-0,2	195	-20,5%
Jahresergebnis	**1.854**	**0,3**	**1.067**	**0,2**	**787**	**73,8%**

Steigende Preise an den Großhandelsmärkten sowie Erhöhungen in den Absatzmengen sorgten im Geschäftsjahr für einen Anstieg in den Umsatzerlösen. Diese Entwicklung übertrug sich, aufgrund des SüdWestStrom-Portfolio-Pool-Modells, gänzlich auf den Materialaufwand.

Steigerungen in den Dienstleistungserlösen in Höhe von 741 TEUR sowie eine Dienstleistungsprämie aus den Abrechnungen der Portfolio-Pools Strom und Erdgas in Höhe von 95 TEUR (Vorjahr 597 TEUR) führen in 2017 zu einem Rohertrag von rund 11,0 Mio. EUR.

Steigende Preise an den Großhandelsmärkten sowie höhere Absatzmengen sorgten für einen Anstieg in den Umsatzerlösen.

Eine organisatorische Umstrukturierung sowie Tariferhöhungen verursachten 2017 einen Anstieg im Personalaufwand von 383 TEUR. Die Abschreibungen des Sachanlagevermögens verminderten sich um 227 TEUR im Vergleich zum Vorjahr. Im Wesentlichen ist hierfür eine im Vorjahr enthaltene außerplanmäßige Abschreibung in den immateriellen Vermögensgegenständen in Höhe von 164 TEUR verantwortlich.

Ein Großteil der Entlastung innerhalb der sonstigen betrieblichen Aufwendungen konnte durch eine verminderte Inanspruchnahme von Dienstleistungen beziehungsweise Beratungsleistungen erzielt werden. Das geplante Finanzergebnis (640 TEUR) konnte aufgrund des weiterhin vorherrschenden niedrigen Zinsniveaus und einem daraus resultierenden geringen Wiederanlagevolumen nicht erreicht werden. Im aktuellen Geschäftsjahr verminderte sich das Ergebnis um 802 TEUR auf 534 TEUR. Die aus dem Vorjahr fälligen Unternehmensanleihen (26,0 Mio. EUR), welche eine hohe Verzinsung (Anschaffungsjahr 2012 oder früher) aufwiesen, konnten nur zu einem geringen Anteil und einer niedrigeren Rendite reinvestiert werden.

Insgesamt konnte SüdWestStrom das geplante Jahresergebnis deutlich übertreffen. Im Vergleich zum Vorjahr erhöhte sich das Jahresergebnis um 787 TEUR.

b) Finanzlage

Kapitalstruktur

Die Finanzierung der Gesellschaft erfolgt über Eigenkapital sowie kurzfristiges Fremdkapital. Verbindlichkeiten gegen Kreditinstitute für das operative Geschäft wurden zum Jahresultimo nicht in Anspruch genommen. Im Geschäftsjahr standen stets ausreichende Linien zu günstigen Konditionen zur Verfügung. Es bestehen umfangreiche Aval-Verbindlichkeiten, die überwiegend zur Absicherung von Termingeschäften genutzt werden. Die Kosten für Avale werden von den begünstigten Portfolio-Pools getragen. Für die Finanzierung des neuen Bürogebäudes steht ein Kreditvolumen von insgesamt

Im Geschäftsjahr standen stets ausreichende Linien zu günstigen Konditionen zur Verfügung.

8,0 Mio. EUR zur Verfügung. Die Rückführung des Darlehens erfolgt erstmalig zum 30. Juni 2018. Eine Zinsfestschreibung über zehn Jahre sichert SüdWestStrom die zurzeit geltenden günstigen Finanzierungskonditionen am Kapitalmarkt.

Investitionen

In immaterielle Vermögensgegenstände wurden 256 TEUR investiert. Hauptsächlich wurden Lizenzen für die bestehende IT-Infrastruktur (105 TEUR) und eine neue Portfoliomanagement-Software (144 TEUR) angeschafft. Für den Bau und die Ausstattung des neuen Bürogebäudes wurden im Geschäftsjahr 4.926 TEUR ausgegeben. Reinvestitionen aus fälligen Wertpapieren erfolgten in Höhe von 8.714 TEUR.

Liquidität

Eine Liquiditätserhöhung von 21,4 Mio. EUR ergab sich vor allem durch einen verminderten Börsenanteil am Handelsvolumen (28,7 Mio. EUR). Dementgegen steht eine Reduzierung von Verbindlichkeiten aus Variation Margin (7,3 Mio. EUR). Im Geschäftsjahr hatten auslaufende Anleihen und deren Wiederanlage nur eine untergeordnete Auswirkung auf die Liquidität (0,3 Mio. EUR).

c) Vermögenslage

Die Bilanzsumme von SüdWestStrom zum 31. Dezember 2017 betrug 162,1 Mio. EUR und verbesserte sich damit um 19,2 % im Vergleich zum Vorjahr.

Ein Anstieg im Anlagevermögen ist auf die Aktivierung des neuen Bürogebäudes (4,9 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr) zurückzuführen. Ein Anstieg in den liquiden Mitteln (26,7 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr) und den Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung (28,1 Mio. EUR gegenüber dem Vorjahr) ist vor allem durch den verminderten Börsenanteil beziehungsweise die Erhöhung des OTC-Anteils am Handelsvolumen bedingt. Das Eigenkapital von SüdWestStrom erhöhte sich im Geschäftsjahr aufgrund einer Gewinnthesaurierung sowie dem Beitritt der Stadtwerke Bühl als Gesellschafter um gesamt 0,9 Mio. EUR auf 46,1 Mio. EUR.

	2017		2016	
	TEUR	%	TEUR	%
AKTIVA				
Anlagevermögen	50.465	31,1%	45.769	33,7%
Umlaufvermögen	111.451	68,8%	90.013	66,2%
Rechnungsabgrenzungsposten	183	0,1%	219	0,2%
Summe AKTIVA	**162.099**	**100,0%**	**136.001**	**100,0%**
PASSIVA				
Eigenkapital	46.143	28,5%	45.265	33,3%
Fremdkapital	115.956	71,5%	90.728	66,7%
Rechnungsabgrenzungsposten	0	0,0%	8	0,0%
Summe PASSIVA	**162.099**	**100,0%**	**136.001**	**100,0%**

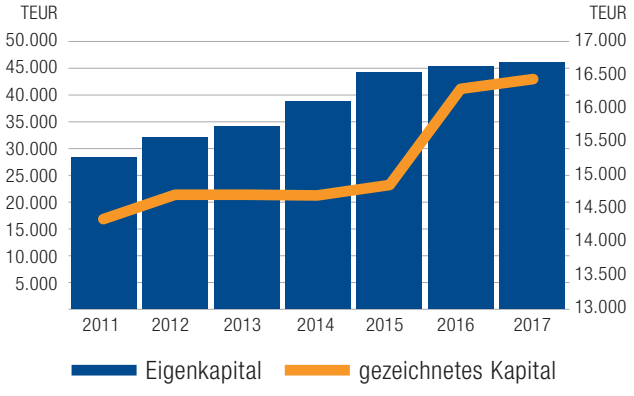
Vergleich der Bilanzen

4. Finanzielle und nicht finanzielle Leistungsindikatoren

SüdWestStrom weist als Handelsunternehmen traditionell eine geringe Umsatzrentabilität (0,3 %) aus. Die geringe Quote ist ein Resultat des Portfolio-Pool-Modells, in welchem die erzielten Strom- und Erdgaspreise ohne Marge an die Portfoliokunden weitergegeben werden. Die Eigenkapitalrentabilität des Unternehmens erhöhte sich auf 4,0 % (Vorjahr 2,4 %).

Die Belange der Mitarbeiter fanden bei der im ersten Quartal 2017 begonnenen strategischen als auch organisatorischen Umstrukturierung stets Berücksichtigung. Unter anderem wurden Mitarbeiterbefragungen für die Ausgestaltung der neuen Büroräumlichkeiten durchgeführt, im Besonderen bezogen sich diese auf die Gestaltung der Arbeitsplätze und der Aufenthaltsbereiche. Zur weiteren Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf- und Privatleben wurde in den neuen Räumlichkeiten ein Familienzimmer für die Mitarbeiter eingerichtet. Ebenfalls im Fokus des Personalmanagements stand die im Vorjahr eingeführte Gesundheitsförderung, welche weiter ausgebaut werden konnte.

Eine kontinuierliche unternehmensweite Prozessoptimierung und die fortwährende Modernisierung der von SüdWestStrom eingesetzten Informationstechnologien bilden zusammen mit der Qualifikation der Mitarbeiter die Basis für dauerhaften Unternehmenserfolg. Aus diesem Grund wurde auch in diesem Geschäftsjahr großer Wert auf die Verbesserung der Arbeitsabläufe, die Integration beziehungsweise Optimierung von Software-Lösungen und die Weiterbildung sowie Motivation des Personals gelegt. Die geringe Fluktuationsquote von 5,7 % im Geschäftsjahr und ein damit einhergehender Rückwärtstrend (Vorjahr 6,6 %) verdeutlichen die konsequente Mitarbeiterorientierung. SüdWestStrom ist davon überzeugt, dass mit Hilfe der genannten Schlüsselkompetenzen die wachsenden Marktanforderungen professionell erfüllt werden können.



Entwicklung des Eigenkapitals

III. Prognosebericht

Im Geschäftsjahr 2018 und in den folgenden Jahren werden die Dienstleistungen von SüdWestStrom in den Bereichen Energiebeschaffung und Prozesslösungen für Stadt- und Gemeindewerke weiterhin im Vordergrund stehen. Diese Leistungen müssen kontinuierlich an die Marktanforderungen angepasst und durch intensiven und effizienten IT-Einsatz für die Stadtwerke kostengünstig und flexibel eingesetzt werden. Gleichermaßen wird der ganzheitliche Beratungsansatz von SüdWestStrom weiter an Bedeutung gewinnen. Dabei steht das Zusammenspiel von Energiebeschaffung und Energieverkauf, Datenmanagement, IT-Sicherheit sowie Kundenlösungen im Themenkomplex der Smart-Meter-Technologie im Fokus. Hier kann SüdWestStrom den Kunden durch das vorhandene Know-how sowie die Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit zahlreichen Partnern echte Mehrwerte bieten und zusätzliche Erlöse generieren.

Innovative Kunden-Schnittstellen und automatisierte Prozesse bilden die Basis für neue Services und Leistungen im Jahr 2018.

Des Weiteren können Kunden auf die Kompetenz im Bereich von Erzeugungsprojekten zurückgreifen, insbesondere im Hinblick auf das kaufmännische Windpark-Management. Grundlegende, innovative Kunden-Schnittstellen und automatisierte Prozesse bilden die Basis für neue Services und Leistungen im Jahr 2018.

Die intensive Marktorientierung sowie die Ausrichtung auf die Bedürfnisse der Gesellschafter und Kunden (verstärkte Kundenbetreuung, Produktmanagement und Prozessoptimierung) um das Themenfeld des Datenmanagements und der Digitalisierung der Energiewende sorgen für eine stärkere Wahrnehmung am Markt. Diese unternehmensweite Ausrichtung soll weiterentwickelt werden, um zusätzliche Erlöse zu generieren und die Kundenbindung zu stärken.

In die Zukunft gerichtete Aussagen basieren auf verschiedenen Annahmen und heutigen Rahmenbedingungen, welche stets mit Unsicherheiten und Prognoserisiken behaftet sind. Einige Parameter, die außerhalb des Einflussbereiches von SüdWestStrom liegen, können zu positiven wie auch negativen Prognoseabweichungen führen. Für das Geschäftsjahr 2018 erwartet SüdWestStrom einen leichten Rückgang in den Dienstleistungserlösen. Diese

Bis zum Jahr 2019 soll das Finanzanlagevolumen auf einen Stand von 54,3 Mio. EUR anwachsen.

Prognose basiert auf der Hinterlegung eines Normaljahres, innerhalb der Umsatzerlöse, verglichen mit dem Geschäftsjahr 2017. Die Anzahl der Vollzeitbeschäftigten wird sich vermindern, was eine positive Auswirkung auf die Personalkosten zur Folge haben wird. Ein Anstieg in den Abschreibungen des Anlagevermögens ist der zum Ende des Geschäftsjahres 2017 erfolgten Aktivierung des neuen Bürogebäudes geschuldet. Bis zum Jahr 2019 soll das Finanzanlagevolumen auf einen Stand von 54,3 Mio. EUR anwachsen. Aufgrund des bisher konstant niedrigen Zinsniveaus geht SüdWestStrom davon aus, dass sich das Finanzergebnis trotz höherem Anlagevolumen unter dem aktuellen Niveau bewegen wird. Sofern sich das Geschäftsjahr 2018 entsprechend den getroffenen Annahmen entwickelt, wird von einem Jahresüberschuss in Höhe von 0,8 Mio. EUR ausgegangen.

IV. Chancen- und Risikobericht

Das bei SüdWestStrom implementierte Risiko- und Chancen-Management-System dient dazu, Gefährdungspotenziale für die unternehmerische Tätigkeit zu identifizieren und zu verringern. Zudem gewährleistet das System eine systematische Erfassung von Chancen und unterstützt damit eine erfolgreiche Geschäftstätigkeit. Das auf allen Unternehmensebenen gelebte Risikomanagement-System soll die Informationsbasis für unternehmerische Entscheidungen vergrößern und dadurch die Qualität der daraus resultierenden operativen und strategischen Planung weiter optimieren. 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 Portfolio-Pool-Teilnehmer 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 Eurobasis. Über die Portfolio-Pools von SüdWestStrom beschaffen kommunale Energieversorger Strom und Erdgas zur Eindeckung und Absicherung des 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 sichert SüdWestStrom in gleicher Weise die resultierenden Preis- und Währungsrisiken über geeignete OTC- und Börsengeschäfte ab.

Das Vorgehen sowie die Prozessvorgaben sind über das „Organisations- und Risikohandbuch Energiehandel“ definiert. Die Energiemengendifferenz, welche zwischen Terminbeschaffung und prognostiziertem Endkundenabsatz entsteht, wird an der EPEX, EEX 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 Handelspartnern stellen ein weiteres Risiko dar. Die OTC-Beschaffungen von SüdWestStrom verteilen sich derzeit auf etwa 15 Handelspartner. Diese sind meist börsennotierte Unternehmen oder größere Energieversorger mit überdurchschnittlich guter Bonität. Generell werden die Lieferantenrisiken durch ein umfassendes Lieferantenvertragsmanagement (beispielsweise Credit Support Annexe, Einfordern von Bankavalen) weitgehend vermieden beziehungsweise minimiert.

Kundenrisiken

Die Kunden von SüdWestStrom sind überwiegend Energieversorger, welche mehrheitlich in kommunalem Besitz sind. Das Risiko eines Zahlungsausfalls oder einer Insolvenz von Stadt- und Gemeindewerken ist relativ gering. Energieversorger ohne ausreichenden kommunalen Hintergrund werden im „Organisations- und Risikohandbuch Energiehandel“ gesondert betrachtet. Für diese Unternehmen

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

wird ein umfassendes Sicherheiten-Management durchgeführt. Zur Absicherung von Marktpreis- und Bilanzkreisrisiken werden von diesen Kunden adäquate Sicherheiten bei SüdWestStrom hinterlegt. Des Weiteren besteht für SüdWestStrom ein Risiko als Bilanzkreisverantwortlicher, sobald ein Portfoliokunde als

Energielieferant an Endkunden ausfällt. Durch die Neuerungen des EEG wurde die Haftung des „Rechnungsbilanzkreisverantwortlichen“ um die EEG-Umlage erweitert, welche ab dem 1. Januar 2018 entsteht. Es wurden Maßnahmen getroffen, insbesondere Haftungsfreistellungen beziehungsweise die Etablierung individueller Rechnungsbilanzkreise, um das Risiko bei einem Adressausfall weiter zu minimieren.

Versicherungen

SüdWestStrom verfügt über eine Betriebshaftpflichtversicherung sowie eine Vertrauensschadenversicherung. Zur Absicherung der Geschäftsführung und des Aufsichtsrats besteht eine D&O-Versicherung.

Ausfallrisiken (Mitarbeiter)

Die Bereitstellung und Auswahl von qualifizierten Mitarbeitern ist eine Schlüsselfunktion bei SüdWestStrom. Die Qualifikation der Mitarbeiter in systemkritischen Bereichen des Unternehmens ist mehrfach vorhanden. Vertretungs- beziehungsweise Notfallpläne für diese Bereiche liegen vor und sichern nahezu jeglichen Personalengpass durch eine adäquate Lösung ab. Die getroffenen Maßnahmen ermöglichen es SüdWestStrom, alle kritischen energiewirtschaftlichen Tätigkeiten jederzeit sicherzustellen.

IT-Risiken

SüdWestStrom hält für alle erfolgskritischen Bereiche redundante IT-Systeme vor. Einem durch Systemausfall oder ähnlichem verursachten Datenverlust wird durch eine tägliche Datensicherung vorgebeugt. SüdWestStrom beauftragt externe Dienstleister, um eine kontinuierliche Optimierung von Maßnahmen zur Abwehr von Cyber-Kriminalität zu gewährleisten.

2. Chancenbericht

Marktchancen

Die Entwicklungsleistungen von SüdWestStrom konzentrieren sich auf Zukunftsthemen der Energiewirtschaft im Rahmen der Energiewende. Hervorzuheben sind dabei IT-Konzepte und Software-Entwicklungen im Lastmanagement, Web-Services für automatisierte Beschaffungsprozesse sowie innovative Konzeptionierungen von Heizzentralen für Quartierslösungen in der Wärmeversorgung.

Im Geschäftsjahr 2018 soll eine web-basierte zentrale Kundenplattform allen Portfolio-Pool-Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden. Zukünftig können Portfoliokunden unter anderem folgende Serviceleistungen über das neue Web-Portal nutzen: Übersicht aktueller Marktpreisentwicklungen, Abschluss von Sicherungsgeschäften, Abruf diverser Reports zum eigenen Portfolio und zur Erzeugungsoptimierung sowie Zugang zum kontinuierlichen Intraday-Handel.

Die Marktentwicklung des intelligenten Messstellenbetriebs in Deutschland hat sich bisher durch nicht erteilte Zertifizierungen für Smart-Meter-Gateways deutlich verzögert. Bei einem nachhaltigen und flächendeckenden Rollout ergeben sich daraus Marktchancen zur Entwicklung neuer Dienstleistungsangebote. Neben der Prozessabwicklung wird SüdWestStrom ein umfangreiches Schulungs- und

Im Geschäftsjahr 2018 soll eine web-basierte zentrale Kundenplattform allen Portfolio-Pool-Teilnehmern zur Verfügung gestellt werden.

Seminarprogramm anbieten. Workshops, in welchen Stadtwerke White-Label-Dokumente für die Endkundenkommunikation erhalten und deren Mitarbeiter auf den bevorstehenden Rollout vorbereitet werden, runden das Leistungsangebot von SüdWestStrom ab. Das zukünftige Leistungsspektrum soll zugleich um die Steuerung der CLS-Schnittstelle erweitert werden, sobald auch hier die

Marktverfügbarkeit gegeben ist. In den regelmäßig stattfindenden Netzwerktreffen werden die Teilnehmer durch externe Experten auf den aktuellen Stand der Branche gebracht.

Im Vorjahr initiierte SüdWestStrom zusammen mit Gesellschaftern und der Hochschule Reutlingen ein Forschungsprojekt zur Erarbeitung von Produkten und Geschäftsmodellen für Stadtwerke. Erste Ergebnisse aus der Studie konnten den an dem Projekt teilnehmenden Gesellschaftern vorgestellt werden.

3. Gesamtaussage

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

SüdWestStrom ist für die Bewältigung zukünftiger Herausforderungen gut aufgestellt.

Vermögenslage und des etablierten systematischen Risiko- und Chancenmanagements ist SüdWestStrom für die Bewältigung zukünftiger Herausforderungen gut aufgestellt. Bestandsgefährdende Risiken sind für die Gesellschaft derzeit nicht erkennbar.

V. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten

Ziel des Finanz- und Risikomanagements der Gesellschaft ist die Absicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art. Zur Senkung des Liquiditätsrisikos wird für jedes nennenswerte Handelsgeschäft ein Liquiditätsplan erstellt, der

SüdWestStrom begegnet den Liquiditätsrisiken durch ein entsprechendes liquiditätserhöhendes Abrechnungsmanagement.

einen Überblick über die zu erwartenden Geldaus- und -eingänge vermittelt. Basierend darauf werden die verschiedenen zur Verfügung stehenden Finanzinstrumente abteilungsübergreifend koordiniert sowie entsprechend risikoavers gesteuert. Zu diesen Instrumenten gehören Energiehandelsderivate, Bankguthaben, Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, Forderungen und Verbindlichkeiten aus den Variation-Margin-Zahlungsflüssen sowie Wertpapieranlagen. Unter anderem begegnet SüdWestStrom den Liquiditätsrisiken durch ein entsprechendes liquiditätserhöhendes Abrechnungsmanagement. Gegenüber Handelspartnern tritt SüdWestStrom im Grundsatz als Käufer von Energie auf, gegenüber den Portfoliokunden als Verkäufer. Durch das zeitliche Vorziehen kundenseitiger Abrechnungen – bis zu einen 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 ihren 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. In den Portfolio-Pool-Verträgen hat SüdWestStrom weitere effektive Steuerungsmaßnahmen für Extremszenarien verankert, beispielsweise Kältephasen oder sehr starke Marktpreisverwerfungen. Die operativen Abteilungen initiieren diese Maßnahmen, sobald ein Engpass auftritt. Sofern ein Ausfallrisiko bei finanziellen Vermögensgegenständen erkennbar ist, werden entsprechende Wertberichtigungen vorgenommen. Zur Minimierung von Ausfallrisiken verfügt das Unternehmen über ein adäquates Debitorenmanagement.

VI. Bericht über Zweigniederlassungen

Zweigniederlassungen werden von der Gesellschaft nicht unterhalten.

Tübingen, 16. April 2018

Daniel Klaus Henne
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

Ansprechpartner für den Geschäftsbericht
Alexander Raithel
Fon +49 7071 157-3790
alexander.raithel@suedweststrom.de

Redaktion
Niko Gebhart, Cornelia Leibold, Alexander Raithel, Steffi Schild, Dr. Petra Wolff

Redaktionsschluss
30. Mai 2018

Grafiken und Gestaltung
finck [+] rau, grafikdesign, Karlsruhe

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

Print CO2 kompensiert
Id-Nr. 1872457
www.bvdm-online.de

Fotos und Abbildungen
Titel: Brigida González
Doppelseitige Portraitbilder: Jörg Jäger | Fotografie
Konferenzraum: Jörg Jäger | Fotografie
Preis für die Stadtwerke Konstanz (Rückblick): VKU/Agentur Bildschön
Karl-Peter Hoffmann (Rückblick): Stadtwerke Sindelfingen
Inbetriebnahme Windpark Rauhkasten/Steinfirst (Rückblick): Stadtwerke Gengenbach
Jürgen Meeh, Frank Schneider und Roland Jans (Rückblick): mediendiensteKOLLROS, Mühlacker
Inbetriebnahme Hybrides Heizkraftwerk Altensteig (Rückblick): Stadtwerke Altensteig
Lokomotive (Rückblick): Stadtwerke Tübingen
Büro im neuen SüdWestStrom-Gebäude (Rückblick): Jörg Jäger | Fotografie
Daniel Klaus Henne (Begegnungen): Fichtner GmbH & Co. KG
Besuch bei Turbinenhersteller (Begegnungen): Andritz Hydro GmbH
Außenaufnahme Neubau: Brigida González
Innenaufnahmen Neubau: Jörg Jäger | Fotografie
Portrait Jochen Fischer: Stadtwerke MüllheimStaufen
Portrait Heiko Müller: Stadtwerke Schwäbisch Hall
Portrait Rainer Kübler: Stadtwerke Bietigheim-Bissingen

Alle anderen Bilder: SüdWestStrom

SüdWestStrom

www.suedweststrom.de