

Fernwärme



FERNWÄRME ZWISCHEN ERTRAGSSICHERUNG UND ENERGIEWENDE

Während die Fernwärme für viele Versorger eine wesentliche Ertragssäule darstellt, kämpfen andere Versorger mit der Wirtschaftlichkeit des Fernwärmegeschäfts. Sie stehen vor der Aufgabe, die wesentlichen Treiber für die Ertragskraft des Fernwärmegeschäfts bei sich zu analysieren.

Die Kostentreiber in der Erzeugung sind insbesondere

- der Margenverfall für Kraftwerke im Stromgroßhandelsmarkt,
- der Kapitaldienst für absehbare notwendige Ersatzinvestitionen im Erzeugungspark und
- die sinkende Anlagenauslastung durch Effizienzmaßnahmen im Gebäudebestand.

Auf der Vertriebsseite entsteht Kostendruck aus

- den nicht mehr ausreichenden Kostenvorteil der Fernwärme gegenüber der dezentralen Erzeugung und
- der Unsicherheit über rechtssichere Preismodelle durch kartellrechtliche Untersuchungen und Kundenklagen gegen Preisgleitmechanismen.

Für die Ertragssicherung müssen die Versorger Vertrieb, Erzeugung und Netz wirtschaftlich betreiben und nach einer übergeordneten Fernwärmestrategie optimieren.

Hintergrund

DAS NETZGESCHÄFT ALS RESIDUALGRÖSSE

Während für Vertrieb und Erzeugung objektive Maßstäbe existieren, wird das Netz zur Residualgröße. Erlöse abzüglich Erzeugungs- und Vertriebskosten ergeben das Netzbudget. Dieses Budget ist bei vielen Versorgern nicht mehr groß genug um das gegenwärtige Kostenniveau in den Fernwärmenetzen zu erhalten und gleichzeitig wettbewerbsfähige Preise anzubieten.

Die Sicherstellung der Effizienz der Leistungserbringung darf trotz dieser Residualgrößenbetrachtung nicht nachrangig behandelt werden. Schlüsselfaktoren sind hierbei:

- die Tiefe der eigenen Leistungserbringung
- die Kostenhöhe der Leistungserbringung und der bezogenen Leistungen
- die eigene Personal- und Betriebsmittelausstattung.

GEMEINSAM ERKENNTNISSE GEWINNEN

Um die eigene Leistungsfähigkeit mit anderen Versorgern zu vergleichen und um die Diskussion Residualgröße versus Fernwärmenetzbudget objektiv diskutieren zu können, haben sich verschiedene Fernwärmerversorger gemeinsam entschieden einen Fernwärme Benchmark mit dem Fokus Netz zu initiieren.

An diesem haben im vergangenen Jahr 13 Versorger teilgenommen. Auch in diesem Jahr können neue Interessenten in die Benchmarkgruppe aufgenommen werden.

DIE IDEE: EIN FERNWÄRME BENCHMARK MIT FOKUS NETZ UND ANLAGEN

Fernwärmeversorger müssen jetzt, beginnend mit einer Bestandsaufnahme, die Weichen zur Sicherung der Ertragskraft des Fernwärmegeschäfts stellen. Darauf aufbauend müssen Maßnahmen entwickelt werden, wie zugleich Ertragssicherung und Wettbewerbsfähigkeit erreicht werden können.

Der Benchmark richtet sich insbesondere an die technischen Servicebereiche in der Fernwärme, die

- ihre Strukturen, Umfang und Kosten für die technische Leistungserbringungen mit anderen Versorgern vergleichen wollen, um mit den so gewonnenen Erkenntnissen gezielt steuern und optimieren zu können,
- sich nicht als eine Residualgröße betrachten, sondern sich an wettbewerbsanalogen Maßstäben und Kosten messen lassen wollen.

Um die Vergleichbarkeit der anonymen Teilnehmer zu gewährleisten, wird eine Klassifizierung der Unternehmen vorgenommen. Dadurch sind strukturelle Ähnlichkeiten und Unterschiede zwischen dem eigenen und anderen Unternehmen nachvollziehbar. Die Teilnehmer des Fernwärme-Benchmarks werden nach den vier Kategorien

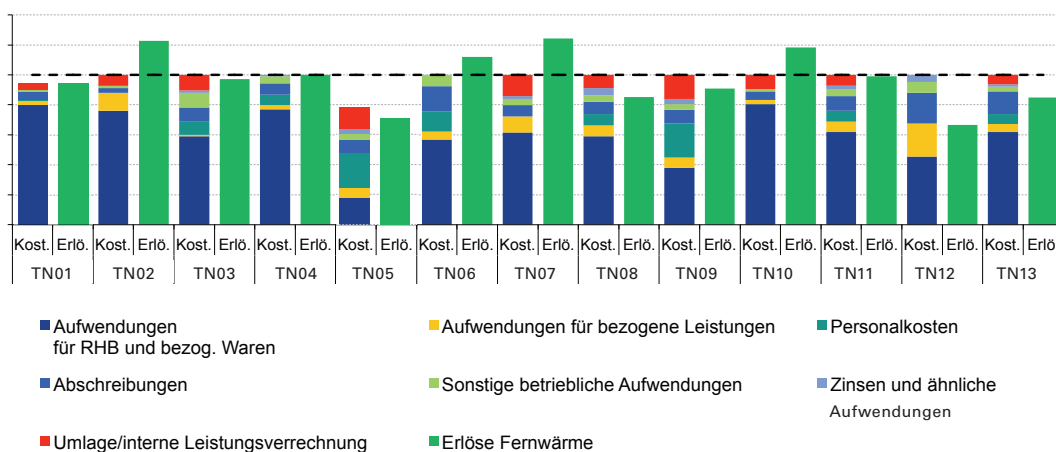
- Länge des Fernwärmenetzes,
 - Metermengenwert,
 - Anteil des Fernwärmegeschäfts am Gesamtumsatz und
 - Organisationsform des technischen Bereichs
- klassifiziert.

Für diese vier Kategorien werden jeweils drei Ausprägungsformen gebildet und die Unternehmen entsprechend zugeordnet. Dadurch wird den Teilnehmern eine bessere Einordnung der Ergebnisse des Benchmarks ermöglicht.

Im Benchmarkfragebogen wird den Unternehmen die Möglichkeit gegeben, die Kosten in verschiedenen Aggregationsebenen anzugeben, so dass jedes Unternehmen die Möglichkeit hat mit geringem Aufwand am Benchmark teilzunehmen.

Mit Hilfe einer Klassifizierung von Unternehmensstrukturdaten werden die Teilnehmer anonymisiert miteinander verglichen.

Die Analyseergebnisse werden graphisch und tabellarisch aufbereitet.

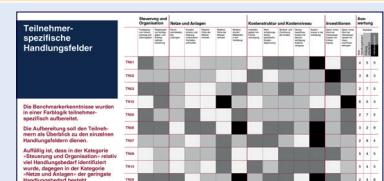
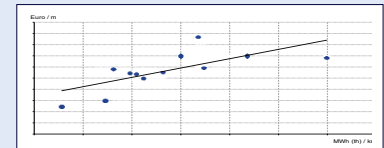
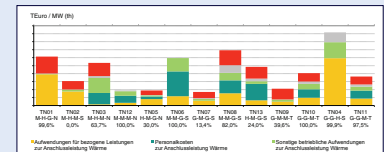
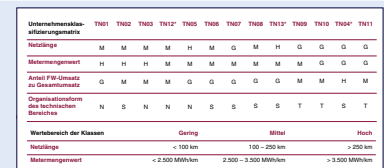
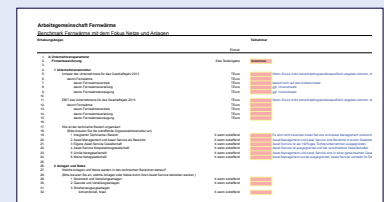




LEISTUNGEN UND INHALTE DES BENCHMARKS

Der Benchmark besteht aus zwei Modulen. Modul 1 (Teilnahme am Benchmark) kostet pro Unternehmen 5.000 Euro zzgl. Umsatzsteuer. Modul 2 ist optional, der Aufwand richtet sich nach den Anforderungen des Unternehmens.

Schritt	Inhalt	Zeitraum	
MODUL 1			
1	Versand Fragebogen	• Der von der LBD entwickelte Fragebogen wird zusammen mit einer Beschreibung zur Datenerhebung an die Teilnehmern per E-Mail übersandt.	ab April 2015
2	Ist-Datenerhebung aller Teilnehmer	• Die Unternehmen füllen den standardisierten Fragebogen digital in Form einer Excel-Tabelle aus. • Für Rückfragen während der Datenerhebung oder beim Ausfüllen des Fragebogens steht die LBD zur Verfügung.	Mai 2015
3	Zusammenführung und Auswertung der Analyseergebnisse	• Nach Abschluss der Datenerhebung führt die LBD alle Informationen zusammen und prüft die Plausibilität der Daten. • Bei Unplausibilitäten erfolgt eine Rücksprache mit den Unternehmen. • Die Daten jedes Teilnehmers werden mit den anderen Unternehmen gegenübergestellt. Abweichungen werden herausgearbeitet, Treiber für die Abweichungen identifiziert und beschrieben. • Zusätzlich werden die Informationen aller Teilnehmer anonymisiert und miteinander verglichen. Hierbei werden die Daten grafisch und tabellarisch aufbereitet. Die wesentlichen Abweichungen und Treiber über alle Teilnehmer werden systematisiert und hieraus grundsätzliche und allgemeingültige Schlussfolgerungen für alle Teilnehmer gezogen.	Juni 2015
4	Verteilung der Ergebnisse an die Teilnehmer	• Jeder Teilnehmer erhält ein Dokument mit seinen Ergebnissen und den Erkenntnissen aus dem Benchmark.	Juli 2015
MODUL 2 (optional)			
	Halbtägiger Workshop zu	• Die Erkenntnisse aus dem Benchmark werden von der LBD vor Ort in Ihrem Unternehmen erläutert und diskutiert. • Auf Grundlage der Erkenntnisse werden teilnehmer-spezifische Maßnahmen in den jeweiligen Handlungsfeldern erarbeitet.	nach Absprache



EIN WORT ZUM DATENSCHUTZ

Alle von den Teilnehmern zur Verfügung gestellten Daten werden streng vertraulich behandelt. Die LBD erhebt die Informationen und anonymisiert sie. Die Präsentation der Daten anderen Teilnehmern gegenüber sowie im Anschluss an das Projekt erfolgt ausschließlich in anonymisierter Form. Den Teilnehmern gegenüber wird jeweils nur kenntlich gemacht, welche Daten ihr eigenes Unternehmen darstellen.

LBD-Beratungsgesellschaft mbH

Mollstraße 32
(D) 10249 Berlin

KONTAKT

Tel.: +49 30 617 85 310
Fax: +49 30 617 85 330
www.lbd.de

GESTATTEN

Beratung heißt bei uns: die ganze Energie.

Die LBD ist eine inhabergeführte, unabhängige Unternehmensberatung, 1988 in Berlin gegründet, mit rund 40 Mitarbeitern. Als Spezialist im Energiemarkt beraten wir in allen Segmenten der Wertschöpfung, von der Öl- und Gasproduktion bis zu Mehrwertdienstleistungen für Endkunden.

Unsere Kunden beraten wir bei der Gewinnung von Effizienz, bei ihrer Expansion, in den Endkundenmärkten und im Geschäft mit Energie: Stadtwerke, internationale Energieversorgungsunternehmen, Öl- und Gasindustrie, Newcomer, öffentliche Hand, Dienstleister, Politik, Verbände, Industrie, Banken und Unternehmen der Erneuerbaren Energien.

ANSPRECHPARTNER

Dirk-Florian Müggenburg
Tel.: +49 30 617 85 366
dirk.mueggenburg@lbd.de

EXPERTISE IM BEREICH DER FERNWÄRME

Fernwärme und Bewertung von Preiskalkulationen: Die LBD verfügt über umfassende Beratungserfahrung in Fernwärme-Projekten. Wir sind als Gutachter zur Bewertung von Preis- und Entgeltkalkulationen tätig und beraten unsere Kunden bei den unterschiedlichsten Fragestellungen entlang der Wertschöpfung in der Fernwärmeversorgung, u.a. zur Anlegbarkeit von Preisen, zur Bewertung von Assets oder bei der Kalkulation der Fernwärmepreise und der Bewertung von deren Angemessenheit.

ANMELDUNG

Möchten Sie an unserem Benchmark teilnehmen,
senden Sie bitte dieses Formular an

Fax: +49 30 617 85 330

oder eingescannt per E-Mail

Name | Vorname

Unternehmen

Adresse

Abteilung | Position

Telefon

E-Mail

**Ja, wir möchten uns für den Benchmark
»Fernwärme – Netze und Anlagen« anmelden.**

Die Leistungen der LBD umfassen die Vorbereitung
und Durchführung des Benchmarks mit dem Ziel,
die Leistungsfähigkeit der Teilnehmer untereinander
zu vergleichen (Inhalte im Detail siehe Flyer).

Konditionen

Der Aufwand für die Projektgemeinschaft »Benchmark
Fernwärme« beträgt pauschal 5.000 Euro je Unternehmen
zzgl. Umsatzsteuer.

Wir bitten Sie um eine verbindliche Rückmeldung
bis zum 30. April 2015.

Ansprechpartner:

Dirk-Florian Müggenburg
Tel.: +49 30 617 85 366
dirk.mueggenburg@lbd.de

Datum | Unterschrift



- LBD-Beratungsgesellschaft mbH
- Mollstraße 32
- (D) 10249 Berlin