

# UNTERNEHMEN & MÄRKTE



Bild: © bluedesign/Adobe Stock

## Vertriebschance Energiesparen

Andreas Baumer, Berlin

**D**er russische Angriffskrieg war keine zwei Wochen alt, da riefen die Stadtwerke Weinheim (Baden-Württemberg) ihre Kunden zur Mithilfe auf. »Wir wollen den Feldzug gegen die Ukraine nicht mitfinanzieren«, erklärte Geschäftsführer Peter Krämer in einer Pressemitteilung. Wer jetzt Energie spare, der setze nicht nur ein Zeichen der Solidarität mit der Ukraine, sondern helfe auch sich selbst.

Kurz darauf prangte auf der Website der Stadtwerke ein Banner mit Friedenstaube, Ukraine-Flagge und dem Hinweis: »Energiesparen als Zeichen der Solidarität. Tipps zum Kochen, Heizen, Urlaub machen.«

Der Appell scheint Wirkung gezeigt zu haben, sagt Krämer. »Die Resonanz bei Privat- und Geschäftskunden war sehr positiv, auch die Zugriffszahlen auf unserer Website sind nach oben gegangen«, sagt er. »Zudem wurde unser Aufruf von einigen Zeitungen aufgegriffen. Selbst ein japanischer Fernsehsender ist zu uns nach Weinheim gekommen und hat einen Beitrag gedreht.«



Bild: © Entega

**Antje Winter**  
Leiterin des Bereichs Kundendialog beim Darmstädter Regionalversorger Entega.

»

*Bei PV-Anlagen hatten wir im ersten Quartal dreimal so viele Anfragen wie im gesamten Vorjahr.«*

**Notfallplan Gas** Energie ist teuer – und zunehmend knapp. Umso wichtiger ist es, den Verbrauch zu reduzieren oder stärker auf Eigenversorgung zu setzen. Wie Stadtwerke ihre Kunden nun vorbereiten – und dabei selbst punkten

Die Stadtwerke Weinheim mögen zu den Ersten gehört haben, die infolge des Ukraine-Kriegs zum Energiesparen aufgerufen haben. Sie sind aber bei Weitem nicht die Einzigen. Zumal mit Ausrufung der Frühwarnstufe des Notfallplans Gas Ende März das Thema noch dringlicher geworden ist.

Seitdem ist jeder Gasverbraucher – von der Wirtschaft bis zu Privathaushalten – angehalten, seinen Verbrauch so gut wie möglich zu reduzieren. Während Industrie- und Gewerbekunden im Falle eines russischen Gasstopps aber tatsächlich befürchten müssen, kein Gas mehr zu erhalten, gelten Privathaushalte als besonders geschützt.

**Nachfrageboom bei Wärmepumpen und Photovoltaikanlagen**

Trotzdem wächst auch hier der Spardruck, je höher die Strom- und Gaspreise klettern. So sind die Stromkosten nach Berechnungen des Vergleichsportals Check 24 innerhalb eines Jahres um 36 Prozent gestiegen, die Heizkosten sogar um 124 Prozent. Und die Preisspirale dreht sich weiter.

Allein seit dem 1. März wurden Gaspreiserhöhungen in weiteren, mindestens 265 Fällen angekündigt oder bereits vollzogen. Wer den Anbieter dann wechseln will, findet oft nur noch teurere Angebote. »Wenn ich trotzdem nicht mehr zahlen möchte, muss ich meinen Verbrauch reduzieren«, sagt Torsten Brose, Abteilungsleiter Vertriebslösungen beim Stadtwerkenetzwerk Asew. »Und das ist eigentlich ein guter Anknüpfungspunkt, den die Stadtwerke jetzt aufgreifen sollten. Insbesondere diejenigen, die sich im Bereich Energiedienstleistungen schon gut positioniert haben.«

Der Experte sieht etwa im Vertrieb von Photovoltaik-Anlagen – oder Wärmepumpen großes Potenzial. »Aktuell werden pro Jahr in etwa 150.000 Wärmepumpen verbaut«, erklärt Brose. »Um die Klimaziele zu erreichen, müssten es aber deutlich mehr sein.« Dabei gehe es nicht allein um Privatkunden, erläutert er. Auch bei Geschäftskunden ziehe die Nachfrage deutlich an. Außerdem werde von der Wohnungswirtschaft verstärkt Mieterstrom angefragt.

Der Oldenburger Regionalversorger EWE hat bereits reagiert. Er vertreibt seit Anfang dieses Monats Wärmepumpen. Auch der

Kölner Energiekonzern Rheinenergie überarbeitete sein Dienstleistungsportfolio mit Blick auf Geschäftskunden. Er wirbt nun unter anderem mit einer Hochtemperatur-Wärmepumpe, die im größeren Maßstab klimaneutrale Wärme aus Wasser, Luft, Ab- oder Erdwärme erzeugen soll. »Der Krieg in der Ukraine hat erneut vor Augen geführt, wie wichtig es ist, dass wir uns mit der effizienten Nutzung der verfügbaren Ressourcen auseinandersetzen«, erklärt Holger Menigmann, Leiter des Geschäftsbereichs Energiedienstleistungen und Fernwärme beim Unternehmen. »Unsere Beratungs- und Lösungskompetenz in diesem Bereich wird seither spürbar stärker nachgefragt.«

Schon zu Jahresbeginn weitete Versorger Entega sein Dienstleistungsangebot im Darmstädter Kundenzentrum aus. Seitdem können sich Kunden von Experten des Partnerunternehmens Effizienzklasse zu den Themen Dämmung und energetisches Sanieren beraten lassen.

Entega beschäftigt zudem eigene sogenannte Energiesparprofis. Sie waren es auch, die eine ganze Reihe von Energiespartipps sammelten und auf der Website veröffentlichten. Der Versorger bietet aber auch ein ganzes Sammelsurium an energieeffizienten Haushaltsgeräten. Die Nachfrage danach sei stark gestiegen, sagt Antje Winter, Leiterin des Bereichs Kundendialog. »Unseren wassersparenden Duschkopf haben wir dieses Jahr bereits dreimal sooft verkauft



Bild: © Stadtwerke Weinheim

**Peter Krämer**  
Geschäftsführer der Stadtwerke Weinheim (Baden-Württemberg).

»

*Wer jetzt Energie spart, setzt nicht nur ein Zeichen der Solidarität mit der Ukraine, sondern hilft auch sich selbst.«*

wie im Vorjahreszeitraum.« Noch beliebter seien Photovoltaik-Anlagen. »Da hatten wir im ersten Quartal dreimal so viele Anfragen wie im gesamten Vorjahr.« Das stelle den Kundenservice vor große Herausforderungen. »Da mussten wir Ressourcen bündeln und zusätzliche externe Kapazitäten schaffen, um der Nachfrage zu begegnen.«

Winter sieht für Stadtwerke in der aktuellen Lage große Chancen. Anders als reine Onlineanbieter könnten regional verwurzelte Versorger wie Entega auch persönlich beraten. »Das nehmen unsere Kunden positiv wahr.«

**»Die Brisanz stark gestiegener Preise wird erst jetzt beachtet«**

Eine eigene Energieberatung haben auch die Stadtwerke Erkrath in Nordrhein-Westfalen. Einen nennenswerten Anstieg von Kundenanfragen zum Thema habe es im Vertrieb jedoch noch nicht gegeben, sagt Geschäftsführer Gregor Jeken. »Wir haben aber auch eine Pressemitteilung samt Tipps zum Energiesparen veröffentlicht.«

Anfragen würden zurzeit, insbesondere zu kleinen Photovoltaik-Anlagen zur Deckung des Eigenbedarfs, steckerfertigen Balkonanlagen und Wärmepumpen, kommen, schildert Jeken. Die Stadtwerke haben Förderprogramme zu Photovoltaik-Anlagen aufgelegt und bieten Wärmepumpen als Contracting-Lösung an.

Auch der Erkrather Stadtwerke-Chef stellt sich darauf ein, dass in den nächsten Monaten vermehrt Rückfragen zur Eigenversorgung auftauchen werden. »Die Brisanz stark gestiegener Strom- und Gaspreise wird erst jetzt beachtet, wenn die Erhöhungen bekanntgegeben werden«, sagt er. »Dann hat auch das Thema Energiesparen eine noch größere Bedeutung.«