

## **Paul Waning**

### **Vorstandsmitglied der Lechwerke AG Rede zur Bilanzpressekonferenz am 16. März 2010**

*(Es gilt das gesprochene Wort)*

#### **Teil 2: Paul Waning**

Meine Damen und Herren,

ich werde Ihnen zu den Inhalten, die mein Kollege Markus Litpher in der Bilanz angesprochen hat, weitere Erläuterungen geben und möchte Sie durch folgende Themen führen: Smart Meter mit Smart Home, Elektromobilität, Energieeffizienz sowie Stromangebote, Preise und Vertrieb.

Hier vor mir sehen Sie einen kleinen Kasten in einem Schaukoffer. Das ist ein so genannter elektronischer Zähler. Dr. Litpher hat bereits die neue smarte Welt mit den intelligenten Netzen angesprochen. Für den Stromkunden soll ein intelligentes Netz zunächst einmal vor allem eines bringen: dauerhaft die gewohnt sehr gute Versorgungssicherheit und Zuverlässigkeit in unserem Netz gewährleisten, auch wenn der Anteil volatiler, dezentral erzeugter Energie in Zukunft noch weiter ansteigen wird.

Denn gerade im Punkt Versorgungszuverlässigkeit sind die LEW-Kunden heute sehr gut versorgt. 2009 haben wir als Lechwerke die ungewollten Ausfallzeiten in unserem Netz noch einmal reduzieren können auf durchschnittlich 14 Minuten im Jahr. Dazu beigetragen hat unsere moderne Netzleitstelle, mit der wir hier von Augsburg aus Arbeiten und Schaltungen im Netz steuern können und die Ausrüstung des Netzes mit moderner, intelligenter Schutztechnik, die durch Messungen eine Störung lokalisieren kann. In Verbindung mit den uns vorliegenden Geodaten kann der Fehler so sehr schnell behoben werden. Es war aber auch ein Teil Glück dabei, denn von schweren Winterstürmen blieben wir im letzten Jahr weitgehend verschont. Auch der Sturm Xynthia, der vor zwei Wochen für Verwüstungen und Stromausfälle vor allem im Norden und der Mitte Deutschlands gesorgt hat, traf uns nur mit zwei kleinen Störungen in der Mittelspannung, von denen nur wenige Kunden betroffen waren.

Für den Haushaltskunden werden die intelligenten Netze dann interessant, wenn der Smart Meter hier ins Spiel kommt. Denn erst dieser Zähler erlaubt eine weitergehende Art der Steuerung des Stromverbrauchs und der Abrechnung, als wir sie heute kennen. Er ermöglicht beispielsweise zu jeder Zeit den aktuellen Stromverbrauch einzelner Verbraucher oder Verbrauchergruppen sichtbar zu machen

z.B. auf dem PC, dem Handy oder einem anderen Display. Damit kann die Sensibilität des Verbrauchers für die Möglichkeiten des Energiesparens geschärft werden. Er ermöglicht Stromanbietern aber auch die Gestaltung neuer Stromtarife, die Anreize setzen Energie zu sparen oder den Stromverbrauch in Zeiten zu legen, in denen der Strom günstig beschafft werden kann.

Wie lange es dauert, bis diese Technologien eine breite Anwendung erfahren, lässt sich heute noch schwer abschätzen: dieser Smart Meter beispielsweise ist ein Prototyp. Zurzeit stehen die Anforderungen, die dieses intelligente Kästchen erfüllen soll noch nicht endgültig fest; darüber berät zur Zeit die Bundesnetzagentur. Aber ich bin mir sicher, dass wir in Kürze wissen, was der Smart Meter können soll und dann kann die Produktion beginnen.

Ganz neu ist das Thema der lastvariablen Stromtarife nicht. Auch bisher wurden in Schwachlastzeiten günstigere Strompreise, z.B. für Nachtspeicherheizungen und Warmwasserbereitungen angeboten, in denen wir die Haushalte bereits mit Zweitarifzählern für Tag- und Nachtstrom ausgerüstet haben. Dieses Angebot lastvariabler Stromtarife für mehr Energieeffizienz gilt es auszubauen. Es ist ab 2011 für alle Anbieter vorgeschrieben.

Da die Diskussion um elektronische Stromzähler, Strompreise und intelligente Steuerung des Stromverbrauchs im Haushalt heute mit sehr hohen Erwartungen geführt wird, möchte ich nur ein paar Fakten zur Einordnung liefern:

- der Smart Meter wird aktuell etwa zwei bis dreimal soviel kosten wie ein herkömmlicher Stromzähler, rechnet man den Betrieb mit Internetverbindung und Rechnerkapazität hinzu, liegen die Kosten noch einmal höher.
- die Anzahl der erzeugungsvariabel schaltbaren Geräte im Haushalt ist begrenzt. Sicher einsetzbar ist die Technik zurzeit nur bei Elektroheizungen und der Warmwasserbereitung. Von den gängigen Haushaltsgeräten kommen wohl nur die Großgeräte wie Waschmaschine, Wäschetrockner und in gewissem Umfang Kühlgeräte in Frage.

Die Einsparmöglichkeiten durch einen Tausch von wenig energieeffizienten Geräten zu modernen hocheffizienten Geräten sind wesentlich größer. Das größte Energieeffizienzpotential im Haushalt liegt bei der Heizung und damit in erster Linie in der Gebäudedämmung. Für die Heizung wird etwa 75 Prozent des gesamten Energiebedarfs benötigt.

Mein Fazit lautet dennoch: Der Smart Meter ist ein weiterer Baustein zum Energiesparen. Er ermöglicht die Visualisierung des Energieverbrauchs. Mit dieser Technik können wir den Kunden helfen Geräte zu identifizieren, die energieintensiv sind. Dies wird dazu beitragen, bewusster mit Energie umzugehen.

Um nun tatsächlich alle relevanten Energieverbraucher im Haus auch ansteuern zu können, braucht es zum einen Steuer- und Regelinstrumente und zum anderen im Haus entsprechende Kommunikationsmöglichkeiten mit den einzelnen Verbrauchern.

Auch die LEW wird in Kürze unter dem Produktnamen Smart Home ein Set anbieten, mit dem Sie z.B. Geräte ein- und ausschalten können, wie Elektrohaushaltsgeräte und auch die Beleuchtung. Das Schalten einzelner Steckdosen ist ja vielfach schon gängige Praxis. Darüber hinaus lassen sich aber auch Heizungsventile steuern.

Diese iPhone ähnliche Darstellung zeigt auf, dass die Kommunikation über Mobilfunk und Internet auch von externen Standorten vorgenommen werden kann.

Smart Home-Anwendung ist also die Übersetzung der Smart Meter-Möglichkeiten in den Gebäudebereich hinein.

Auch zum Ausgleich von Schwankungen im Stromnetz kann der Smart Meter einen Beitrag leisten. Er registriert Ausfallzeiten und Veränderungen in der Spannungsqualität. Zusätzlich benötigen wir allerdings auch die Schaltbarkeit von Großverbrauchern und neue Möglichkeiten zur Stromspeicherung. Hier wird in letzter Zeit immer wieder das Thema Elektromobilität ins Spiel gebracht. Das Prinzip sehen Sie auf dem Schaubild erläutert. Die Ladung und Entladung der Batterien von Elektroautos in verbrauchsarmen Zeiten würde helfen, Schwankungen im Stromverbrauch auszugleichen. Allerdings müsste dafür eine erhebliche Anzahl von Elektrofahrzeugen im Einsatz sein.

Auch die Lechwerke beschäftigen sich intensiv mit dem Thema Elektromobilität. Ab Mai werden wir zunächst drei Fahrzeuge im Einsatz haben und Erfahrungen sammeln. Darüber hinaus werden wir eine Reihe von Informationsveranstaltungen in unserem Netzgebiet durchführen. Die Bandbreite geht dabei von Fahrrädern über Autos bis hin zu den Lademöglichkeiten. Sobald das Konzept endgültig steht werden wir Ihnen unsere Pläne in einer eigenen Pressekonferenz zur Elektromobilität vorstellen.

Der heutige Schlüssel zu Klimaschutz und bewusstem Umgang mit Energie liegt in der Verbesserung der Energieeffizienz. Sie wissen, dass wir vor zwei Jahren ein Programm für Energieeffizienz gestartet haben. Die Zwischenbilanz, die wir heute ziehen können, kann sich sehen lassen.

Im Bereich der Straßenbeleuchtung waren wir mit unserem großen Förderprogramm zur Umrüstung auf moderne energieeffiziente Beleuchtung äußerst erfolgreich. 200 Gemeinden haben sich bis heute beteiligt. Über 26.000 Leuchtstellen haben wir umgerüstet und energiesparende Lampen eingebaut. Damit konnten wir 6,7 Millionen Kilowattstunden Strom im Jahr sparen und 4216 Tonnen CO<sub>2</sub> vermeiden. Wir sind außerdem eines der ersten Unternehmen, die mit einer LED-Straßenbeleuchtung Erfahrung sammeln. In Kissing rüsten wir ein ganzes Baugebiet mit dieser modernen Technik aus.

Ein weiterer Baustein unseres Energieeffizienzprogramms ist der Einsatz von Energiecontrollingsoftware in mittelständischen Betrieben. Aus unserem Kundenkreis haben wir 44 von ihnen mit dieser Software ausgestattet. Sie erfasst sämtliche Energieverbräuche und ermöglicht eine Analyse mit deren Hilfe wir Einsparpotentiale entdecken können.

Diese Auswertungen haben wir bei den ersten Anwendern begonnen und ich bin gespannt, welche Optimierungen für unsere Kunden wir daraus ableiten werden.

Mit dem gleichen Ziel sind wir auch bei der Erstellung von Energieausweisen unterwegs. Unser Förderprogramm konzentriert sich in diesem Feld auf öffentliche Gebäude wie Rathäuser, Schulen und ähnliche Einrichtungen. Knapp 300 Energieausweise haben wir bis heute erstellt und damit unseren Partnern wertvolle Hinweise zum besseren Energieeinsatz geben können.

Für Privathaushalte haben wir unser Beratungsangebot ausgeweitet und auch für Sie haben wir heute einen Energieeffizienzkooper, der Ihnen hilft Energie sparsamer einzusetzen. Neu gestartet wurde in Zusammenarbeit mit RWE das Online-Portal „Energiewelt.de“, mit dem sich jeder Haushalt über Förderprogramme, Energiesparmöglichkeiten und sogar Handwerksbetriebe seiner Region informieren kann.

Ein Highlight des vergangenen Jahres war die Eröffnung der ersten CO<sub>2</sub>-neutralen Fußballarena der Welt hier in Augsburg. Zur Wärme- und Kälteversorgung des Stadions haben wir zwei Großwärmepumpen eingebaut, die die oberflächennahe Geothermie nutzen. Das Prinzip der

Wärmepumpe kennen Sie. Bei dem im Stadion eingesetzten System handelt es sich um Grundwasserwärmepumpen. Sie fördern rund 100.000 Liter Wasser in der Stunde, entziehen diesem Wasser die gespeicherte Wärme und nutzen sie zum Heizen der Stadiongäude und des Spielfeldes. Im Sommer nutzen wir das etwa 10 Grad kalte Grundwasser zum Kühlen. Angetrieben werden die Pumpen mit CO<sub>2</sub>-freiem Strom aus Wasserkraft. Ergänzt wird die ganze Anlage durch einen Spitzenlastgaskessel unseres Partners, den Stadtwerken Augsburg, der mit Biogas aus einer Anlage in der Gemeinde Graben beheizt wird. Dieses Projekt „CO<sub>2</sub>-neutrales Stadion“ hat für große Aufmerksamkeit gesorgt und gezeigt, was die Wärmepumpentechnologie auch im gewerblichen und industriellen Einsatz zu leisten im Stande ist. Insofern freue ich mich, dass die Technik immer weiter in Großanwendungen vorstößt, beispielsweise bei der Wärmeversorgung Schwaben in Königsbrunn oder in Memmingen zur Wärmeversorgung des Cineplex Kinos.

Ebenfalls für die Zielgruppe der Privathaushalte haben wir Ihnen vor zwei Wochen unsere CO<sub>2</sub>-Sparwette vorgestellt. Wir wetten darin, dass es uns gelingt, mit Hilfe der Bürger in unserem Netzgebiet 10 Millionen Kilogramm CO<sub>2</sub> durch den Austausch der Lampen einzusparen. Dazu bieten wir 21.000 Energiesparlampen an, die von jedem, der mitmachen

will, in unseren Kundenforen getauscht werden können. Das ganze ist denkbar einfach: der Kunde kommt mit maximal fünf alten Glühbirnen zu uns und kann diese gegen eine geringe Schutzgebühr von einem Euro in Energiesparlampen modernster Bauart aus dem Augsburger Osram-Werk tauschen. Morgen um 11.30 Uhr werden wir zu dieser Aktion am Königsbrunner Rathaus eine Zwischenbilanz präsentieren, gemeinsam mit unserer Schirmherrin, Frau Staatssekretärin Melanie Huml vom Ministerium für Umwelt und Gesundheit, und ich lade Sie schon jetzt ein dabei zu sein.

Aber wir arbeiten auch an neuen Ideen für Stromangebote, die zum Energiesparen anregen. Ein erstes Produkt hat RWE vor einigen Wochen deutschlandweit in den Markt gebracht, bei uns heißt es LEW SmartLine. Die Idee dahinter: der Kunde zahlt nur, wenn er wirklich Strom benötigt. Einen Bereitstellungs- und Grundpreis gibt es nicht. Energiesparendes Verhalten wirkt sich dadurch mit jeder Kilowattstunde unmittelbar auf die Stromrechnung aus.

Ich möchte mit einem Blick auf die Entwicklung unseres Vertriebs schließen. Sie haben von meinem Kollegen bereits gehört, dass wir im Privatkundenvertrieb ein schwieriges Jahr hatten. Vor der Finanz- und Wirtschaftskrise lagen die Energiepreise an den Großhandelsmärkten

auf einem Niveau von bis zu 90 Euro pro Megawattstunde. Wir haben 2008 für die Megawattstunde Strom, die wir für 2010 beschafft haben, diese Preise gezahlt. Ein Jahr später sank der Preis auf 56 Euro am Terminmarkt. Damals wusste niemand wie sich der Strompreis weiter entwickeln würde. Es gab viele, die prognostizierten, dass es weiter nach oben gehen würde. Wir haben auch in diesen Zeiten entsprechend unserer Beschaffungsstrategie Strom für das Privatkundengeschäft eingekauft. Dies tun wir regelmäßig in Raten mit einem Vorlauf von bis zu 3 Jahren. Das bedeutet, in den heutigen Strompreis sind die früheren Beschaffungskosten eingeflossen. Für unsere Stromkunden hat die ratierliche Beschaffung den Vorteil, dass wir das Risiko stark schwankender Preise ausschalten können. Preisanstiege wie auch Preissenkungen wirken sich langsamer aus.

Über unsere Preiserhöhung im Privatkundensegment zu Beginn des Jahres haben Sie bereits berichtet. Der Grund für diese Preisanpassung lag nicht in der allgemeinen Entwicklung der Beschaffungskosten, sondern ausschließlich in den gestiegenen Kosten für die EEG-Vergütung, die für uns um 85 Prozent angestiegen ist von 1,10 Cent pro kWh auf 2,05 Cent.

Auf die Frage, die uns von Ihnen regelmäßig gestellt wird, wie sich die Strompreise denn nun weiter entwickeln werden kann ich Ihnen heute sagen, dass wir in der Grundversorgung und unserem Produkt LEW[Avanza] in diesem Jahr keine weiteren Änderungen haben werden. Zur Erläuterung: Es gibt nicht mehr den Strompreis für Privatkunden bei LEW sondern auf der Basis der Kundenbedürfnisse ein ganzes Sortiment von inzwischen 19 Produkten mit unterschiedlichen Vertragslaufzeiten und Kostenelementen, z.B. Versicherungen, Ökostromvereinbarungen, Kundenkarte etc. In jedem Fall, wenn Preisregelungen auslaufen, bemühen wir uns, unseren Kunden eine attraktive Alternative zu bieten. Dies ist für die Kunden ein positiver Aspekt der Wettbewerbssituation. Ein Stromkunde in unserem Gebiet, beispielsweise in der Stadt Königsbrunn, kann heute unter 116 Stromangeboten von verschiedenen Anbietern seine Wahl treffen. Dass der Wettbewerb funktioniert ist für uns eine alltägliche Erfahrung. Trotz des massiven Wettbewerbs haben wir nur im Segment der Privat- und Gewerbekunden nur rund 0,8 Prozent der Gesamtkundenzahl im Saldo verloren. Die Zahl der Wechsler lag insgesamt natürlich höher. Aber auch uns ist es gelungen mit attraktiven Produkten neue Kunden zu gewinnen und Kunden zurückzugewinnen.

Besonders erfolgreich waren wir in der Akquise von Lieferung an Geschäftskunden und Energieversorgungsunternehmen. Unser Stromabsatz, den Dr. Litpher eben gezeigt hat, zeigt dies eindrucksvoll.

Hoffnung setze ich auf den Gasmarkt. Seit zwei Jahren sind wir hier ein ernst zu nehmender Konkurrent im Geschäftskundenbereich und seit 2009 auch im Privatkundensegment. Wir stellen fest, dass vor allem Kunden, die uns im Strombezug vertrauen, auch für unser Gasangebot Interesse zeigen. Aber es gibt auch Risiken, im Gas- wie im Stromgeschäft. Die Folgen der Finanz- und Wirtschaftskrise sind noch nicht ausgestanden. Die Nachfrage unserer Kunden hat noch nicht das Niveau der Zeit vor der Krise wieder erreicht. Daher rechne ich damit, dass 2010 für uns noch einmal ein schwieriges und anspruchsvolles Jahr im Vertrieb wird.

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit und stehe Ihnen nun gemeinsam mit Markus Litpher für Fragen zur Verfügung.

Zukunftsbezogene Aussagen:

*Diese Rede enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Lechwerke AG und ihrer Gesellschaften sowie wirtschaftliche und politische Entwicklungen beziehen. Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die das Unternehmen auf Basis aller zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen hat. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder weitere Risiken*

*eintreten, so können die tatsächlichen Ergebnisse von den zurzeit erwarteten Ergebnissen abweichen. Eine Gewähr können wir für diese Angaben daher nicht übernehmen.*