

## **Teil 2: Norbert Schürmann**

Meine sehr geehrten Damen und Herren, auch von meiner Seite herzlich willkommen.

Die Energiewende findet in den ländlichen Gebieten statt. Das sehen Sie in unserer Region am besten: Fotovoltaikanlagen auf vielen Hausdächern, hunderte Biomasseanlagen, die Energie erzeugen, Windräder, die sich am Horizont drehen. Unser Energiesystem verändert sich grundlegend. Und damit die Erwartungen und Bedürfnisse unserer Partner und Kunden. Das hat bereits heute Auswirkungen auf unser Geschäft. Der Verbraucher wird zugleich zum Erzeuger; Prosumer nennen die Energieexperten einen solchen aktiven Kunden. Entsprechend verändert sich unsere Rolle vom Energielieferanten hin zum Energiedienstleister. Unser Angebot an Energielösungen bauen wir deshalb konsequent aus.

Im Geschäftsjahr 2012 ist unser Stromabsatz im Privat- und Gewerbe-kundenbereich zurückgegangen. Einerseits aufgrund von Kundenverlusten, die wir jedoch größtenteils durch Neukundengewinne ausgleichen konnten. Andererseits sehen wir bei unseren Kunden vor allem einen Rückgang des Strombezugs aus dem Netz. Das hat zwei wesentliche Gründe: zum einen sparen unsere Kunden Energie. Unsere Kunden verbrauchen also weniger Strom als früher. Zum anderen erzeugen immer mehr Menschen in unserer Region ihren „eigenen“ Strom auf dem Hausdach. Jeder fünfte Kunde hat mittlerweile eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach – Tendenz steigend. Diese Entwicklung spricht für sich.

An den geänderten Gewohnheiten und Bedürfnissen unserer Kunden und Partner orientieren wir uns.

Wir haben die Region im Blick. Wir wollen wissen, welche Lösungen uns auf dem Weg in die Energiezukunft hier in der Region am besten voran bringen. Aus diesem Grund haben wir unterschiedliche Projekte aufgelegt. Diese haben wir Ihnen an gleicher Stelle fast auf den Tag genau vor zwölf Monaten erstmals vorgestellt. Heute können wir Ihnen bereits erste konkrete Ergebnisse präsentieren. Sie zeigen, dass wir mit unseren Innovationsansätzen auf dem richtigen Weg sind.

Technologien, die das Speichern von Energien ermöglichen, werden an Bedeutung gewinnen. Diese können die wetterbedingten Schwankungen bei der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien ausgleichen. Für Privathaushalte ist neben Warmwasserspeichern und Wärmepumpen die Batteriespeicher-Technologie besonders interessant.

In drei Haushalten erproben wir seit April 2012 die Zuverlässigkeit und Wirtschaftlichkeit von Batteriespeichern mit unterschiedlicher Kapazität. Ein erstes Zwischenfazit zeigt: Die Speicher laufen seit Beginn des Tests ohne Probleme. Sie haben zuverlässig tagsüber produzierte Stromüberschüsse aufgenommen und zu sonnenarmen Stunden und in der Nacht wieder abgegeben. In sehr sonnenreichen Wochen hat sich der Eigenversorgungsgrad der Testhaushalte auf mehr als 90 Prozent gesteigert. Ganz anders sieht es in den Wintermonaten aus: Hier sinkt der Anteil der Eigenstromerzeugung auf unter 30 Prozent. Liegt Schnee auf der Solaranlage, entfällt die Erzeugung aus Sonnenkraft komplett.

Ein weiteres Innovationsthema, bei dem wir uns bereits seit einigen Jahren stark engagieren, ist die Elektromobilität: Einem der Pilothaushalte hatten wir testweise ein Elektroauto zur Verfügung gestellt, dessen Batterie mit selbst erzeugtem Strom aufgeladen wurde. Denn auch Elektro-

autos kommen als Energiespeicher in Frage. Bei Lastspitzen werden die Autos geladen, bei hoher Nachfrage können sie Strom ins Netz zurückspeisen. Mit der von uns entwickelten Ecobox Solar können unsere Kunden und Partner direkt den von ihrer Solaranlage auf dem Dach produzierten Strom in ihr Elektroauto „tanken“.

Derzeit betreiben wir 20 öffentliche Ladesäulen oder Ladestationen. Erst vor einigen Wochen haben wir hier direkt an unserem Gebäude eine weitere Ladesäule in Betrieb genommen. Durch den Verleih von E-Autos für Praxistests wollen wir sowohl Kommunen als auch Geschäfts- sowie Privatkunden weiter für die Elektromobilität begeistern. Schon jetzt liegen uns über 100 Testanfragen von Kommunen und Unternehmen für dieses Jahr vor. Das Engagement in die Mobilität von morgen zahlt sich aus – Elektromobilität kommt langsam auf den Straßen an. So steigen nicht nur die Zulassungszahlen, sondern auch die Zahl der Ladevorgänge. Dass wir Elektromobilität erfolgreich auf die Straße bringen, können wir übrigens ganz konkret auf den Kilometeranzeigen unserer Fahrzeuge ablesen: 2012 hat unsere E-Mobility-Flotte bereits rund 60.000 Kilometer zurückgelegt und dabei rund zehn Tonnen CO<sub>2</sub> eingespart.

Meine Damen und Herren. Wir gestalten die Energiezukunft der Region. Diesen Anspruch stellen wir an uns. Er bedeutet auch, dass wir die Menschen unserer Region auf diesem Weg mitnehmen müssen. Sonst wird dieses große Projekt nicht erfolgreich sein. Ein dritter wichtiger Baustein unserer Innovationsoffensive ist deshalb das Thema Bürgerbeteiligung. Im vergangenen Jahr haben wir das Beteiligungsprogramm LEW Bürger Aktiv gestartet. Es bietet jedem Bürger aus unserer Region die Chance, sich finanziell an der regenerativen Stromerzeugung zu beteiligen.

Die Nachfrage nach unserem ersten Projekt – einem Solarpark in der Region – war groß: Das Angebot war deutlich überzeichnet. Letztlich haben wir mit rund 400 Interessenten Darlehensverträge über etwa fünf Millionen Euro abgeschlossen. Wir werden unser Beteiligungsprogramm fortsetzen und arbeiten derzeit bereits an weiteren Projekten.

Mit unserem Beteiligungsprogramm treiben wir die Energiewende hier in der Region voran. Für unsere Kunden haben wir damit ein weiteres attraktives Angebot.

Die Energiewende verändert die Rahmenbedingungen für das Vertriebsgeschäft – und das in mehrfacher Hinsicht. Der Umbau der Energieversorgung verteuert den Strom. Zum Jahreswechsel ist die EEG-Umlage um fast 50 Prozent auf 5,3 Cent pro Kilowattstunde gestiegen – netto. Weitere staatliche Umlagen und Abgaben sind ebenfalls angestiegen. Bei Netzbetreibern in Gebieten mit vielen neuen Fotovoltaik- oder Windkraftanlagen sind außerdem aufgrund der notwendigen Investitionen zur Anbindung der Anlagen die Netzentgelte gestiegen. Im LEW-Verteilnetz in der Niederspannung um rund 16 Prozent. Was zudem oft vergessen wird: Auf alle gestiegenen Kostenkomponenten – auch auf die staatlichen Umlagen – wird die Mehrwertsteuer angerechnet. Das erhöht den Gesamtbetrag, den die Verbraucher für die Kilowattstunde bezahlen.

Der Strompreisanstieg betrifft jeden Stromanbieter. Insgesamt erhöhten zum Jahreswechsel 752 von rund 850 Grundversorgern die Preise. Auch bei den Lechwerken haben die steigenden Umlagen und Netzentgelte zum Jahreswechsel zu höheren Strompreisen geführt. Die Preisanpassung von LEW liegt im bundesweiten Durchschnitt. Das ist für einen An-

bieter, der die überwiegende Mehrheit seiner Kunden in einer ländlichen Region versorgt, durchaus bemerkenswert.

Der Wettbewerb im Endkundenmarkt verschärft sich. Wir setzen deshalb zum einen auf wettbewerbsfähige und attraktive Angebote, mit denen wir den Kunden je nach Bedürfnis das passende Produkt anbieten. Und wir bauen zum anderen unsere Präsenz als Energiedienstleister vor Ort aus, indem wir neue Energieläden und Beratungsstellen eröffnen. Zuletzt im Sommer in Buchloe. Am kommenden Wochenende werden wir in Schwabmünchen einen weiteren Energiepunkt eröffnen. Im Sommer folgt dann der nächste in Illertissen. Unser Beratungsangebot wird gut angenommen: 2012 haben wir insgesamt 4.000 kostenfreie Energieberatungen und 40.000 Kundengespräche durchgeführt. Ich bin überzeugt, dass unser persönliches Beratungsangebot und der direkte Kontakt mit unseren Kunden vor Ort ein wichtiger Baustein für einen erfolgreichen Marktauftritt ist.

Gerade für junge und mittlere Altersgruppen sind Online-Services mittlerweile unverzichtbar: Seit 2012 ist unser neues Online-Kundenkonto verfügbar. Hier stehen unseren Kunden alle wichtigen Informationen rund um die Uhr zur Verfügung. Seit Ende des Jahres ist außerdem unser Energiekaufhaus für Privatkunden auf [www.lew.de](http://www.lew.de) online. Auf einer neuen, intuitiven Oberfläche sind alle unsere Angebote, Services und Dienstleistungen für unsere Privatkunden übersichtlich zusammengestellt. Der Begriff Energiekaufhaus beschreibt gut, wie wir uns im Privatkundengeschäft neu aufstellen: Als kompetenter Dienstleister für alle Aspekte des täglichen Lebens, die mit Energie zu tun haben. Das ist schon heute mehr als der Verkauf von Strom oder Gas.

SmartHome ist ein Produkt zur einfachen und intelligenten Hausautomatisierung. Es hilft, die Energieeffizienz im Haushalt zu steigern und Strom, Wärme und damit auch Geld einzusparen. Die Bausteine reichen von intelligenten Heizthermostaten und Lichtschaltern über Steckdosen und Bewegungsmelder bis hin zu Tür- und Fenstersensoren. Das besondere daran ist die Vernetzung aller Bausteine, eine einfach zu bedienende Oberfläche und eine zentrale Steuerungseinheit – der SmartHome Controller. Der nächste Schritte ist die Anbindung des Pakets an die Stromzähler: Das ermöglicht den Kunden Transparenz über ihren tatsächlichen und aktuellen Stromverbrauch. Wir haben dieses Konzept bereits in unserem Testhaushalt in Krumbach umgesetzt, den wir uns jetzt einmal live anschauen können. Hier sehen Sie alle aktuellen Daten für Einspeisung, Wärmepumpe, Haushaltsstrom und den Batteriespeicher. Mit einem solchen System kann der Kunde individuell erkennen, wie groß der Einfluss seines Verhaltens auf die Energiekosten ist.

Meine Damen und Herren,

wir wollen die Energiewende für die Menschen erlebbar machen. Und wir wollen uns Chancen erschließen, die sich mit der Umstellung der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien ergeben. Dies gilt umso mehr für das sehr wettbewerbsintensive Segment der Geschäfts- und Industriekunden. Wir haben dort im vergangenen Geschäftsjahr einen Rückgang unseres Stromabsatzes verzeichnet. Dies konnten wir durch Zugewinne beim Stromabsatz an andere Energieversorgungsunternehmen mehr als wettmachen. Im Geschäftskundensegment erweitern wir die klassische Stromlieferung Schritt für Schritt um neue Dienstleistungen. Damit wollen wir uns auch in Zukunft erfolgreich im Markt positionieren.

Was wir vor einigen Jahren mit einer Energie-Controlling-Software für Unternehmen starteten, haben wir zu einer breiten Palette an Produkten und Dienstleistungen weiterentwickelt.

Herausgreifen möchte ich die Minutenreserve. Ich erläutere Ihnen kurz das Prinzip: Angesichts der starken Zunahme der Einspeisung von Strom aus schwankender Erzeugung – etwa Wind- oder Sonnenkraft – benötigen die Netzbetreiber variabel einsetzbare Lasten, die sie je nach Lastsituation ans oder vom Netz nehmen können. Diese Leistungen werden ausgeschrieben. Wer sich daran beteiligt, verpflichtet sich gegen entsprechende Vergütung, eine bestimmte Leistung für den Netzbetreiber bereitzustellen. Wir vermarkten für unsere Kunden entsprechende Lastkapazitäten – und das mit großem Erfolg: Von 2010 bis 2012 konnten wir die Kapazität der Minutenreserve aus Kundenanlagen auf 600 Megawatt verdreifachen.

Ähnlich entwickelt sich unser Engagement im Bereich Direktvermarktung von EEG-Strom. Im Interesse einer besseren Marktintegration der erneuerbaren Energien fördert der Gesetzgeber die Vermarktung von Strom aus EEG-Anlagen an der Strombörse. Eine Marktprämie dient als zusätzlicher finanzieller Anreiz. Für den einzelnen Betrieb ist es nicht wirtschaftlich, selbst eine Zulassung an der Strombörse zu beantragen, um dort den Strom zu verkaufen. Hier kommen wir mit unserer Dienstleistung ins Spiel: Im Jahr 2012 haben wir rund 830 Gigawattstunden Strom aus Wasserkraft und Biomasseanlagen vermarktet. Für unsere Kunden erwirtschaften wir eine Prämie, außerdem tragen wir zur Integration der erneuerbaren Energien in den Markt bei.

Die Direktvermarktung wollen wir künftig auch Betreibern großer Solaranlagen anbieten. Wir sind einer der ersten, die sich auf dieses Terrain wagen. Die Herausforderung: Um den Strom an der Börse verkaufen zu können, müssen Sie die Erzeugung vorhersagen. Solche Prognosen sind für die zuverlässige Wasserkraft oder die stabile Stromerzeugung aus Biomasse einfach – für die Stromerzeugung aus Fotovoltaik ist es aufgrund oft ungenauer regionaler Wettervorhersagen schwierig. Trotzdem gehen wir diese Herausforderung an.

Positiv entwickeln sich auch unsere Geschäftsfelder Energie- und Netzdienstleistungen für Industrieunternehmen, öffentliche Auftraggeber oder Kommunen. Im Bereich Energiedienstleistungen planen, bauen und betreiben wir Anlagen für die dezentrale Energieerzeugung vor Ort. Im September 2012 haben wir in Rain am Lech ein Biomasse-Heizwerk in Betrieb genommen, das wir zusammen mit einem Industriekunden errichtet haben. Dort erzeugen wir aus Biomasse klimafreundlich Prozessdampf für die Nahrungsmittelproduktion. Im Bereich der Netzdienstleistungen bietet LEW das komplette Spektrum an Dienstleistungen für Energieanlagen an – von der Planung, Projektierung und Montage über den Netzbetrieb und die Instandhaltung bis hin zur Netzdokumentation. Und das mit großem Erfolg.

Eine Dienstleistung für Geschäftskunden, die wir seit vielen Jahren erfolgreich über LEW TelNet vermarkten, hat zunächst einmal wenig mit Energie zu tun: die Breitbandanschlüsse. Geschäftskunden bieten wir über unser eigenes Glasfasernetz bereits seit vielen Jahren leistungsstarke Direktanschlüsse an. Seit 2009 bringen wir auch ganze Kommunen mit VDSL-Geschwindigkeit ins Netz: Mittlerweile haben wir 53 kommunale Breitbandprojekte in Betrieb genommen. Über diese Infrastruktur



werden rund 40.000 Haushalte und 5.000 Betriebe mit Bandbreiten von bis zu 50 Mbit/s versorgt. Als nächsten Schritt gehen wir nun die direkte Anbindung der einzelnen Gebäude an das Glasfasernetz an. In aktuellen Projekten auch ganz ohne staatliche Förderung, etwa wenn sich Grundstückseigentümer oder private Bauträger an den Erschließungskosten direkt beteiligen. Eine Breitbandanbindung steigert die wirtschaftliche Attraktivität des Bauvorhabens im ländlichen Raum erheblich. Auch im Rahmen des neuen bayerischen Förderprogramms wollen wir weitere kommunale Projekte umsetzen, um schnelle Internetanschlüsse in die Region zu bringen.

Der Ausbau der Glasfasernetze hat zusätzlich eine weitere Dimension: In den intelligenten Stromnetzen von morgen läuft das Datenmanagement über schnelle Kommunikationsnetze.

Meine Damen und Herren,  
die Veränderung in der Energielandschaft vollzieht sich in rasender Geschwindigkeit. Die Chancen und Herausforderungen habe ich Ihnen gerade geschildert. Eine tragende Säule der Energiezukunft leistet dabei bereits seit mehr als 100 Jahren zuverlässig ihren Beitrag zur Stromversorgung: unsere Wasserkraft.

Unsere Wasserkraftwerke erzeugen grundlastfähig, das bedeutet kontinuierlich und planbar Strom. Diese Fähigkeit spielt in der Energieversorgung von morgen eine zentrale Rolle. Unsere eigenen und vertraglich gebundenen Wasserkraftwerke haben im Geschäftsjahr 2012 dank höherer Wassermengen wieder mehr Strom erzeugt: fast eine Milliarde Kilowattstunden. Rein rechnerisch genügt das, um mehr als 300.000 Haushalte ein Jahr mit Strom zu versorgen. Der höheren Erzeugung

standen allerdings niedrigere Preise an den Strombörsen gegenüber. Außerdem haben wir aufgrund der Vorgaben der EU-Wasserrahmenrichtlinie erhebliche Aufwendungen für den Hochwasserschutz und den ökologischen Betrieb der Kraftwerke getätigt.

Wir planen derzeit keine Neubauprojekte, sondern wollen vor allem durch Optimierung an bestehenden Wasserkraftwerken das Erzeugungspotenzial optimal ausschöpfen. Natürlich verfolgen wir die lebhafteste Debatte um einen Ausbau der Wasserkraft. Ich bedauere es, dass dabei oftmals ökonomische und ökologische Interessen gegeneinander ausgespielt werden. Wir haben jedoch in einer Vielzahl von unseren Projekten die Erfahrung gemacht, dass Ökonomie und Ökologie bei Wasserkraftprojekten gut in Einklang zu bringen sind. Wir wollen hier Vorreiter sein.

Ein Beispiel dafür ist das Naturschutzgroßprojekt „Der Schwäbische DonAUWALD“, an dem unser Tochterunternehmen Bayerische Elektrizitätswerke (BEW) als Partner beteiligt ist. Im Rahmen des Projekts soll an definierten Stellen mehrmals im Jahr Wasser in den Auwald geleitet und so die natürliche Überflutungsdynamik in begrenztem Umfang wiederhergestellt werden. Die BEW bietet an ihren Stauwehren die Möglichkeit zur Ausleitung des Wassers. So könnten Auen dynamisiert, Auwälder naturnah gestaltet, Kiesweiher und Weidelandschaft entwickelt, Kalkmagerrasen erhalten und die Natur erlebbar gemacht werden. Regenerative Energieerzeugung geht so Hand in Hand mit Umweltschutz und Auenökologie.

Ein weiteres positives Beispiel für das Miteinander von regenerativer Stromerzeugung aus Wasserkraft und Naturschutz ist der Bau von sogenannten Fischwanderhilfen. Die Kosten einer solchen Anlage liegen in

vielen Fällen im siebenstelligen Bereich. Aus unserer Sicht gut investiertes Geld: Die Zusammenarbeit von Umweltbehörden, Fischereiverbänden und Energieversorgern führt dazu, dass wir lösungsorientiert an der Zukunft einer nachhaltigen Wasserkraft arbeiten.

Meine Damen und Herren. Was hier bei einzelnen Projekten im Bereich der Wasserkraft gut funktioniert, ist meiner Überzeugung nach ein Schlüssel für den Erfolg der Energiewende.

Es muss es uns gelingen, die Balance zwischen Klimaschutz, Versorgungssicherheit und Bezahlbarkeit zu halten. Dies geht nur gemeinsam. Akzeptanz und Zusammenarbeit sollten uns auf dem Weg deshalb ein gutes Stück voran bringen.

Wir wollen diesen Weg gehen und in der Region die Energiezukunft gestalten.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.