

Mediengattung: Online News

Visits (VpD): 3.389 ¹

Nummer: 6165701933

Weblink: <https://www.zfk.de/unternehmen/nachrichten/koch-einige-staedte-und-stadtwerke-stossen-da-finanziell-an-ihre-grenzen>¹ von PMG gewichtet 12-2022

Koch: "Einige Städte und Stadtwerke stoßen da finanziell an ihre Grenzen"

Die Investitionen in Gasnetze sollten Stadtwerke auf das Nötigste runterfahren, empfiehlt Matthias Koch von Rödl und Partner. Aufgrund der begrenzten Mittel würden neue Wege bei der Finanzierung von Strom- und Wärmewende immer wichtiger.

Herr Koch, wie stark beschäftigt Sie das Thema der künftigen Gasnetzstrategie aktuell in den Beratungsmandaten mit Stadtwerken und anderen Energieversorgern?

Matthias Koch : Das ist eines der aktuellen Themen, zu dem wir viele Anfragen aus der Branche erhalten und das uns deshalb sehr beschäftigt. Da geht es um die Zukunft der Gasnetze, Strategien für Investitionen in die Netze und um die Umstellung auf Wasserstoff und alternative Wärmekonzepte. Hier fragen Stadtwerke nach Lösungen, auch mit Blick auf die getätigten Investitionen vor 2023, die noch nicht abgeschrieben sind und noch in den Büchern stehen.

Was sind denn die drängendsten Fragen?

Zum einen gibt es eben die ganz aktuelle Frage, wie man mit Abschreibungen und Nutzungsdauern umgeht. Durch die KANU-Festlegung hat man da jetzt mehr Möglichkeiten für Investitionen ab 2023 und kann die kalkulatorischen Nutzungsdauern verkürzen. Aber es gibt natürlich auch die Langfristperspektive. Wie geht es eigentlich weiter mit der Wärmewende in den Kommunen? Welche Rolle spielen da Gasnetze? Und kann man da alternative Geschäftsmodelle entwickeln, um eben auch dann im Wärmebereich weiter auch Geld verdienen zu können.

Was empfehlen Sie mit Blick auf die KANU-Festlegung und die künftigen Nutzungsdauern?

Die KANU-Festlegung gibt Investitionssicherheit für Erneuerungen und andere Maßnahmen im Netz, die aus Gründen der Versorgungssicherheit noch stattfinden müssen. Natürlich erscheint es jetzt aus reinen Risikominimierungsgesichtspunkten vorteilhaft, erst mal die kürzeren Nutzungsdauern zu nehmen. Man verzichtet dann zwar

auf Kapitalverzinsung, weil man natürlich schneller kalkulatorisch das Anlagevermögen reduziert hat.

Im Gegenzug hat man aber dafür eben eine Sicherheit, dass man bis 2045 dann über die Regulierung das eingesetzte Kapital auch refinanziert bekommt. Das ist erst Mal der ganz einfache und sehr pauschale Ansatz. Aber da stellen sich dann natürlich noch viele andere Fragen: Wie macht man es dann handelsrechtlich? Was passiert mit der steuerlichen Ebene? Wie betrachten das die Betriebsprüfer? Also da sind sicherlich noch eine Reihe von Fragen offen. Letztlich ist es eine Abwägungsentcheidung zwischen Risikominimierung und sonstigen wirtschaftlichen Effekten, die wohl überlegt sein sollte und alle relevanten Effekte berücksichtigen sollte.

In welchem Umfang Wasserstoff bei Bestandsgebäuden

zum Zuge kommen wird, ist meines Erachtens völlig offen.

Und was sind die Themen in der Langfristperspektive?

Der Ankerpunkt ist immer das Thema kommunale Wärmeplanung. Bei Neubauten wird da sicherlich die Wärmepumpe führend sein. Bei den Bestandsgebäuden ist es so, dass da auch dezentrale Lösungen wie Quartierskonzepte eine größere Rolle spielen dürften. In welchem Umfang der Wasserstoff hier zum Zuge kommen wird, ist meines Erachtens noch ziemlich offen.

Allein mit Elektrifizierung werden wir die Herausforderungen aber auch nicht lösen. Das wird allein schon mit Blick auf die Versorgungssicherheit und den Netzausbaubedarf schwierig. Von daher ist es wichtig, dass sich die Stadtwerke mit dem Thema kommunale Wärmeplanung beschäftigen. Sie sollten dort mitwirken, wenn entsprechende Pläne erar-

beitet werden und dann auf Basis dieser Erkenntnisse aus der Wärmeplanung auch eigene Geschäftsmodelle entwickeln.

Wie weit ist die Branche da in Ihren Bemühungen in der zugehörigen Strategieentwicklung?

Da geben die Stadtwerke ein sehr heterogenes Bild ab. Es gibt einige, die da schon sehr weit vorne sind, auch neue Geschäftsmodelle entwickeln und sich schon sehr viele Gedanken machen. Und es gibt aber auch einige Unternehmen, die glauben, sie können bis 2045 erst Mal weitermachen wie bisher. Das halte ich für einen fatalen Irrglauben, der den Betroffenen irgendwann auf die Füße fallen wird.

Das Gasnetz wird 2045 nicht mehr in dem Umfang wie heute gebraucht.

Im Jahr 2022 ist doch bereits in einer Größenordnung von bis zu 20 % weniger Erdgas verbraucht worden. Der Ausstieg aus Erdgas wird in Zukunft weiter forciert und die zukünftigen Lösungen werden abhängig von den lokalen Bedingungen sehr unterschiedlich sein. Es ist jedenfalls nicht davon auszugehen, dass in 2045 in ähnlicher Größenordnung gasförmige Energieträger im Wärmebereich benötigt werden wie heute. Es ist zu erwarten, dass dann das Gasnetz nicht mehr in dem Umfang wie heute gebraucht wird.

Wo sehen Sie Chancen für neue Geschäftsmodelle und für den Auf- oder Ausbau bestehender Geschäftsfelder im Zuge der Gasnetz-Transformation?

Die sehe ich insbesondere natürlich im Bereich Wärme. Dezentrale Ansätze, wie etwa Quartierslösungen, sind da ganz weit vorne. In Großstädten wird man natürlich dann eher die Fernwärme weiter auszubauen. Was sicher künftig auch noch einiges an Potential bietet, ist das Thema Contracting, also Contract-

ting für nachhaltige Wärmelösungen. Möglichkeiten sehe ich hier für entsprechende Angebote an Wohnungsbaugesellschaften und Eigentümer von Mehrfamilienhäusern. Ich glaube, dass man da schon noch einige Kunden gewinnen kann. Ein Stadtwerk, das vor Ort gut vernetzt ist und hier konkurrenzfähige Angebote machen kann, hat da gute Chancen.

Wir nehmen wahr, dass einige Städte und Stadtwerke finanziell an ihre Grenzen stoßen.

Was heißt das denn für die Investitionsplanung von Stadtwerken mit Blick auf die Gasnetze?

Wir empfehlen die Investitionen möglichst runterzufahren, grundsätzlich also nur noch das Nötigste zu machen, um eben die Versorgungssicherheit und die technische Sicherheit zu gewährleisten. Das Thema Erschließung von Neubaugebieten mit Gas ist weitgehend tot. Die frei werdenden Investitionsmittel, die dann ursprünglich mal fürs Gasnetz geplant waren, sollten für Wärme und regenerative Stromerzeugung eingesetzt werden.

Auch in die Stromnetze wird massiv investiert werden müssen. Wir sehen aber, dass die finanziellen Mittel, die gebraucht werden, um die anstehenden Investitionen zu tätigen, begrenzt sind. Wir nehmen zudem wahr, dass da einige Städte und Stadtwerke finanziell an ihre Grenzen stoßen. Der Investitionsbedarf ist riesig und die Finanzierung ist eine enorme Herausforderung.

Viel Potenzial bietet die Umsetzung und Finanzierung mit lokalen Unternehmen.

Werden sich alternative Formen der Finanzierung etablieren müssen, etwa der häufigere Einstieg von Privatinvestoren in solche Projekte, um die Investitionen in die Wärmewende stemmen zu können? Wie ist da Ihr Ausblick?

Ja, es wäre wünschenswert, wenn Stadtwerke alternative Finanzierungsinstrumente für die eigenen Kunden (beispielsweise Bürgerenergiegenossenschaften, Inhaberschuldverschreibungen) anbieten. Viel Potenzial bietet auch die Umsetzung und Finanzierung mit lokalen Unternehmen.

Die anstehenden Investitionen werden

mit einer klassischen Darlehensfinanzierung nicht in dem Umfang realisiert werden können, dafür steht der Finanzbedarf im Vergleich zu den Bilanzkennzahlen der Unternehmen in keinem angemessenen Verhältnis. Finanzstarke Kommunen können vielleicht zusätzliches Eigenkapital bereitstellen, aber Stadtwerke mit finanzschwachen Kommunen als Gesellschafter werden an ihre Grenzen stoßen.

Hier kann dann der Einstieg von privaten Investoren nicht ausgeschlossen werden, damit Stadtwerke die ambitionierten Ziele in Richtung Klimaneutralität auch mitgestalten können. Zudem müssen die regulatorischen Rahmenbedingungen so an die aktuellen Konditionen auf den Finanzmärkten angepasst werden, dass auch eine wettbewerbsgerechte Rendite erwirtschaftet werden kann. Ansonsten werden keine Investoren bereit sein, diese Investitionen zu tätigen und die Projekte zu finanzieren. Die Fragen stellte Hans-Peter Hoeren)

Abbildung:

Matthias Koch ist Partner bei der Wirtschaftsberatungs- und Steuerprüfungsgesellschaft Rödl & Partner und arbeitet am Standort in Köln. Bild: Rödl & Partner

Abbildung:

Matthias Koch ist Partner bei der Wirtschaftsberatungs- und Steuerprüfungsgesellschaft Rödl & Partner und arbeitet am Standort in Köln. Bild: Rödl & Partner

Wörter:

1131