

Interview mit Tobias Frevel, Energieforen Leipzig GmbH

"Die Eigenkapitalsituation der Branche hat sich merklich verändert"

01.07.24, 11:00

Leipzig (energate) - Die gleichzeitigen Wenden im Strom-, Wärme- und Mobilitätsbereich stellen insbesondere kleinere Energieversorger und Stadtwerke vor neue finanzielle Herausforderungen. Der rasante Wandel, dem der Energiemarkt spätestens seit dem Ukrainekrieg unterliegt, macht die Situation nicht einfacher. Wie sich die Versorger künftig besser finanziell aufstellen können, erklärte Tobias Frevel, Geschäftsführer der Energieforen Leipzig GmbH, im Interview mit energate.

energate: Herr Frevel, wie hat sich die Finanzierungssituation für Stadtwerke vor dem Hintergrund der Transformationen und Krisen verändert?

Frevel: Es ergibt sich ein Bild mit verschiedenen Facetten. Die Eigenkapitalsituation der Branche hat sich in Summe merklich verändert. Wie auch eine aktuelle PWC-Studie verdeutlicht, haben sich die Eigenkapitalquoten der Energieversorger weiter verschlechtert. Trotz deutlich höherer Umsatzentwicklungen in den letzten zwei Jahren sind die Gewinne nicht zwangsläufig in der gleichen Relation gestiegen. Die verschiedenen Krisensituationen der letzten Jahre haben auch aufseiten der Stadtwerkeigentümer, der Kommunen, Spuren hinterlassen. Obwohl sich die Finanzlage der Stadtwerke verschlechtert hat und dennoch sehr viel zusätzliches Kapital für Investitionen benötigt wird, erwarten die Kommunen weiterhin ähnlich hohe Ausschüttungen wie in der Vergangenheit.

energate: Welche Spuren hat im Besonderen der Krieg in der Ukraine hinterlassen?

Frevel: Während der durch Russlands Angriffskrieg ausgelösten Energiekrise haben es vor allem Unternehmen mit großem Erzeugungsgeschäft geschafft, sehr gute Gewinne einzufahren. Allerdings gab es auch eine größere Unternehmenszahl, welche in dieser Zeit beziehungsweise seit dem Rückgang der Großhandelspreise ordentlich Verluste verzeichnen musste. Dies macht sich in der Breite besonders bei den Stadtwerken bemerkbar.

energate: Wo sehen sie die Gründe für die Verluste?

Frevel: Insbesondere kleine Stadtwerke haben in den letzten zwei Jahren ihre Beschaffungsstrategien für Strom oder Gas nicht sonderlich angepasst. Aufgrund der relativ langen Beschaffungsperiode von teilweise 18 bis 24 Monaten im Voraus haben die Kundinnen und Kunden in der Krisenzeit stark von sehr günstigen Preisen im Vergleich zum jeweiligen Marktpreis profitiert. Durch diesen Zeitversatz sahen sich Unternehmen in diesem Jahr gezwungen, ihre Preise noch einmal stark nach oben anzupassen. Gleichzeitig sinken inzwischen die Großhandelspreise, was in Teilen eine regelrechte Kundenflucht ausgelöst hat. So sehen wir Stadtwerke, die in den letzten zwölf Monaten ein Viertel ihrer Kundinnen und Kunden verloren haben, da viele Discounter und Anbieter mit flexibleren Beschaffungsstrategien und sehr günstigen Tarifen im Markt zurück sind. Viele Verbraucher wechseln aufgrund der eigenen angespannten wirtschaftlichen Situation und des hohen Einsparpotenzials den bisherigen Versorger. So können sich Energieversorger mit deutlich kürzerer und flexiblerer Beschaffungsstrategie große Anteile am Endkundenmarkt sichern. Dabei handelt es sich häufig nicht um Versorger aus dem Stadtwerkekontext, sondern um Energieunternehmen, die auf der grünen Wiese begonnen haben. Deren Gewinne fließen allerdings meist nicht in Investitionen zum Gelingen der Energiewende.

energategate: Was bedeutet diese Entwicklung für die Versorgerlandschaft?

Frevel: Es wird in den nächsten Jahren sicherlich weitere Anpassungen geben. Viele Versorger haben zwar ihr Risikomanagement angepasst, aber die grundlegenden Strategien in der Beschaffung nicht nachjustiert. Dies wird sie vor große Herausforderungen stellen, weil sie auf der Endkundenpreisseite nicht mehr wettbewerbsfähig sein können. Es werden weitere Kundinnen und Kunden von Bord gehen, wenn sie keine attraktiven Angebote bekommen und die Mehrwerte der Stadtwerke nicht klar kommuniziert werden.

energategate: Welche Strategien erweisen sich da als zukunftsfähig?

Frevel: Unternehmen werden die Zeiträume, in denen sie im Vorfeld beschaffen, deutlich flexibilisieren müssen. Die bisher übliche langfristige Beschaffung sollte nur Teile der Mengen abdecken. Der Weg geht weg von der Vollversorgung. Energieversorger müssen sich Flexibilität verschaffen, um auf Veränderungen in den Märkten besser reagieren zu können. Dabei denke ich an langfristige Einsparungen im Gasverbrauch, Schwankungen durch klimatische- und Wetterveränderungen sowie einen reduzierten Stromabsatz durch immer mehr Solaranlagen mit hohem Eigenverbrauch. Allein im letzten Jahr kamen über 300.000 neue Balkonkraftwerke hinzu.

energategate: VKU und BDEW schätzen den Investitionsbedarf der Energiewirtschaft bis 2030 auf 600 Mrd. Euro und bis 2045 auf 1.000 Mrd. Euro. Wie können die Stadtwerke diesen

wachsenden Finanzierungsbedarf stemmen?

Frevel: Diese Schätzung erscheint mir noch sehr optimistisch. So sind darin beispielsweise die durch Klimafolgen notwendigen Investitionen in die Wasserwirtschaft noch gar nicht berücksichtigt. Wir haben in den letzten Monaten mit ungefähr hundert Stadtwerken über ihre heutige Finanzierungssituation gesprochen. Wenn es um zusätzliche Finanzierungsnotwendigkeiten geht, setzen 85 Prozent der Unternehmen auf die Kreditfinanzierung durch Banken und Kreditinstitute. Bei künftigen Investitionsbedarfen mit dem Faktor vier bis fünf geht die Tragfähigkeit in den Bilanzen schnell zur Neige. Klassische Hausbanken winken ab, wenn ein Stadtwerk eine Vervielfachung des Finanzierungsbedarfs benötigt. Das ist kein böser Wille, aber mit bestehenden Vorgaben im Risikomanagement ist das für sie nicht mehr tragbar. Hier braucht es neue Finanzierungsmöglichkeiten, um den künftigen Kapitalbedarf zu decken.

energate: Welche wären das?

Frevel: Die Unternehmen benötigen klare Finanzierungsstrategien. Es gilt, internes Know-how zu Corporate Banking und Corporate Finance auszubauen. Gerade in kleinen und mittleren Häusern besteht hier im Vergleich zu großen Stadtwerken oder Übertragungsnetzbetreibern ein echtes Defizit. Die Eigenkapitalbasis ist zu stärken, entweder durch Zuführung von Eigenkapital oder durch Gewinnthesaurierung. Die Projektfinanzierung mittels spezieller Projektgesellschaften, sogenannter SPV, kann gemeinsam mit Dritten erfolgen und bietet die Möglichkeit, zusätzlich Eigen- oder Fremdkapital aufzunehmen. Dabei ist das Angebot an Finanzierungspartnern groß. Es ist also nicht eine Frage des Geldes, sondern ob die Stadtwerke richtig aufgestellt sind, um an diese Gelder zu kommen. Gerade Versicherungen, Rentenkassen oder Family-Offices haben großes Interesse, in die Energiewende zu investieren.

energate: Und hierbei unterstützen die Energieforen die Stadtwerke?

Frevel: Wir unterstützen sie dabei, sich im ersten Schritt entsprechend strategisch aufzustellen und eine solide Finanzstrategie zu entwickeln. Wann brauche ich welche Gelder? Was sind meine Entscheidungskriterien zur Kapitalaufnahme? Welche Instrumente stehen zur Verfügung? Wie muss ich Fremdkapital- oder Eigenkapitalinvestoren begleiten? Welchen Informationsbedarf haben die Investoren? Wie können wir die Investorenkreise erweitern? Auf diese Fragen müssen Antworten gefunden werden, um nachhaltig finanziell gut aufgestellt sein zu können. Gemeinsam mit unserer Schwestergesellschaft, den Versicherungsforen, betreiben wir die Plattform "FinanceConnect" und unterstützen die Stadtwerke dabei, sich entsprechend aufzustellen und einen Zugang zu Investoren aus der Ver-

sicherungswirtschaft zu erhalten. Versicherungsunternehmen oder Pensionsfonds suchen nach grünen Investments, denn sie benötigen Anlagemöglichkeiten im grünen Kontext, um Erwartungen der Investoren zu entsprechen und regulatorische Anforderungen zu erfüllen.

energate: Was bietet Financeconnect?

Frevel: Gemeinsam mit den Versicherungsforen vermitteln wir zwischen Versorgungs- und Versicherungsunternehmen. Wir schauen uns Projekte aus der Versorgungswirtschaft an und prüfen, welche Finanzierungspartner für die jeweiligen Finanzierungsvolumina bereitstehen. So können die Versorger neues Eigen- oder Fremdkapital in ihre Projekte aufnehmen. Ein klassisches Beispiel wäre hier die Investition eines Stadtwerkes in eine Großwärmepumpe im Rahmen des Ausbaus eines Wärmenetzes. Darüber hinaus unterstützen wir die Versorger bei dem Aufbau einer Finanzierungsstrategie und bei der Begleitung der Investorenauswahl.



Die Fragen stellte [Nils Eckardt](#).

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Kontakt: redaktion@energate.de | Nutzungsanfragen: info@energate.de | Copyright: © 2024 energate GmbH | Norbertstr. 3-5 | 45131 Essen | Telefon: +49 201 1022-500