

Pressemitteilung

„Zusammenarbeit zahlt sich aus“

Frankfurt, 26. November 2020: Marius Dittert, Leiter Vertrieb Kommunen, Wohnungswirtschaft, Verbände und EVU des Energiedienstleisters Süwag, plädiert dafür, sich unter den Energieversorgern enger zu verzahnen und gemeinsam Lösungen zu erarbeiten. Warum er diesen Ansatz verfolgt und wie das aus seiner Sicht aussehen könnte, erläutert er in einem Interview.

Warum ist es aus Ihrer Sicht notwendig, Kooperationen mit anderen Energieversorgern einzugehen?

Marius Dittert: Die Energiewirtschaft befindet sich in einem bedeutenden Veränderungsprozess. Die dezentrale Erzeugung hat in Kombination mit der Marktliberalisierung und dem Unbundling viele herkömmliche Marktansätze auf den Kopf gestellt. Die Digitalisierung, die zunehmende Automatisierung entlang der Wertschöpfungsstufen, intelligente Steuerung und Messtechnik und vieles mehr verändern Geschäftsprozesse entscheidend. Hieraus entstehen neue Herausforderungen und neue Chancen für uns Energieversorger.

Welche Herausforderungen und welche Chancen sind das?

Marius Dittert: Zusammengefasst kann man sagen: Die Anzahl und Komplexität der Themen wird immer größer. Energieversorger müssen sich mit einer Vielzahl von Themen und Fragestellungen auseinandersetzen und sich zugleich auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen, die Belieferung ihrer Endkunden mit Energie, fokussieren. Um am Markt auch zukünftig professionell und wettbewerbsfähig agieren zu können, ist es erforderlich, dass man sich zu dieser komplexen Themenwelt stärker vernetzt und auch konkret zusammenarbeitet.

Wo ist eine konkrete Zusammenarbeit zwischen Energieversorgern Ihrer Meinung nach sinnvoll?

Marius Dittert: Das muss jeder Energieversorger für sich zunächst selbst analysieren. Jeder von uns hat Bereiche in denen er gut unterwegs ist und ebenso Bereiche in denen er weniger gut ist. Fest steht: Der Spagat zwischen der Beibehaltung der Wettbewerbsfähigkeit und der eigenen Ressourcenbegrenzung kann aufgrund der Fülle und Komplexität der Themen auf Dauer nicht im Alleingang gelingen. Daher plädiere ich dafür, dass wir Energieversorger uns stärker untereinander austauschen und kooperieren. So

kommen wir gemeinsam schneller an die dringend benötigten Lösungen und die Kosten für etwaige Entwicklungen, Infrastruktur, oder ähnliches können geteilt werden. Bei einigen Themen haben wir bereits gute Lösungsansätze in der Schublade, von denen sicher andere Energieversorger profitieren können. Auf der anderen Seite drückt auch bei uns hier und da der Schuh, und wir wollen an dieser Stelle von unseren Mitbewerbern lernen.

Auf welchen Themengebieten macht es aus Ihrer Sicht Sinn, eine Zusammenarbeit mit Wettbewerbern einzugehen?

Marius Dittert: Grundsätzlich macht es sicherlich für viele Stadtwerke Sinn, bei der Energiebeschaffung und dem Bilanzkreismanagement eine Zusammenarbeit einzugehen, da es sich im Alleingang oftmals einfach nicht lohnt. Gleiches gilt für komplexe B2B-Produkte, hier können white-label-Lösungen sinnvoll sein. Aber auch bei der Betriebsführung und Wartung von Strom- und Gasnetzen ist eine Zusammenarbeit von Vorteil, da die Anforderungen an die Netzbetreiber immer anspruchsvoller werden. Darüber hinaus gibt es aktuell ganz neue Themen wie die Post EEG-Anlagen, hier stehen alle Energieversorger vor einer Mammutaufgabe. Auch in Bezug auf Regionalnachweise für Strom aus Photovoltaik, Wasserkraft oder Windkraft könnten Kooperationen hilfreich sein. Hier gilt es, Prozesse zu befolgen, die bis ins kleinste Detail bekannt sein müssen, da kann es sehr förderlich sein, vorhandenes Wissen zu nutzen.

Haben Sie für manche Herausforderungen schon Lösungen entwickelt, von denen andere Energieversorger profitieren könnten?

Marius Dittert: Ja, hier kann ich Ihnen ein schönes Beispiel nennen: Der Main-Taunus-Kreis verbraucht seinen eigenerzeugten Strom selbst. Insgesamt 25 Photovoltaikanlagen und neun Blockheizkraftwerke betreibt der Kreis an seinen Schulen. Aus den Einspeisedaten des Kreises und unseren eigenen Messungen haben wir eine Abrechnungsdienstleistung für die Eigenstromversorgung entwickelt. Damit können wir die eigenerzeugten und ins Netz eingespeisten Strommengen kaufmännisch eindeutig den verschiedenen Liegenschaften des Kunden zuweisen und sie entsprechend abrechnen. Die Differenz zwischen den Kosten für den selbst erzeugten und anderenorts verbrauchten Strom und den Strombezugskosten aus dem Netz wird dem Main-Taunus-Kreis gutgeschrieben. Hier haben wir eine tolle Lösung für den Markt entwickelt, die wir gerne teilen.

Und umgekehrt: In welchen Bereichen könnten Sie von anderen Energieversorgern lernen?

Marius Dittert: Wir bei Süwag sind gut aufgestellt und verfügen über eine hohe Fachexpertise auf vielen Gebieten. Aber auch uns stellen manche Bereiche vor eine große Hürde. Zum Beispiel im Bereich der Post-

EEG-Anlagen würden uns die Erfahrungen und Herangehensweisen anderer Energieversorger interessieren. Auch im Bereich Elektromobilität wäre es wünschenswert, sich gegenseitig zu unterstützen und vielleicht auch gemeinsame Lösungen, zum Beispiel im Bereich der Wohnungswirtschaft, am Markt anzubieten. Grundsätzlich streben wir in Sachen Produktentwicklung einen Best-Practise-Austausch mit anderen Energieversorgern an. So können wir uns in Knowledge Centern organisieren, gemeinsam sinnvoll am Markt ausgerichtete Produkte entwickeln und diese unseren Kunden in bestmöglicher Qualität zur Verfügung stellen.

Vielen Dank für das Interview.

Weitere Pressethemen sowie Informationen zum Datenschutz für Medienvertreter finden Sie auf unserer [Website](#) unter „[Medien & Dialog](#)“ und unter „[Datenschutz](#)“. Folgen Sie unserer Presseabteilung jetzt auf [Twitter](#).

Ansprechpartner für Journalisten:

Maren Engelhardt
 Pressesprecherin
 Telefon: 069 3107-2023
 E-Mail: maren.engelhardt@suewag.de
www.suewag.com



Tanja Ackermann
 Pressesprecherin
 Telefon: 069 3107-2609
 E-Mail: tanja.ackermann@suewag.de
www.suewag.com



Die Süwag Energie AG ist eine Aktiengesellschaft mit kommunaler Beteiligung. Die Süwag Vertrieb AG & Co. KG ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft für den Vertrieb von Energieprodukten und Energiedienstleistungen und versorgt rund 850.000 Kunden, darunter rund 450 Kunden aus dem Bereich Wohnungswirtschaft mit circa 20.000 Lieferstellen (Strom und Gas).

Das knapp 5.200 Quadratkilometer umfassende Versorgungsgebiet der Süwag und ihrer Tochterunternehmen verteilt sich auf vier Bundesländer: Hessen, Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz und Bayern. Sie ist multiregional aufgestellt und mit zahlreichen Standorten nah an ihren Kunden - getreu ihrem Versprechen: Meine Kraft vor Ort. Die Süwag beschäftigt rund 1.700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und bildet zurzeit rund 100 Auszubildende aus.

„Grüner, kommunaler und digitaler“ lautet die Strategie der Süwag, um die Energieversorgung der Zukunft zu gestalten. Dazu gehören grüne Netze, grüne Produkte und grüne Erzeugung. In den Ausbau „grüner“ bzw. dezentraler Erzeugungsanlagen – vorzugsweise aus Biomasse, Wind-, Sonnen- und Wasserkraft – und „grüner“ Netze investiert die Unternehmensgruppe in den nächsten Jahren zusätzlich 100 Millionen Euro. Und das ausschließlich in den eigenen Regionen. Dort erzeugen die Süwag und ihre Tochterunternehmen heute bereits rund 250 Millionen kWh „grünen“ Strom ausschließlich aus regenerativen bzw. dezentralen Energieerzeugungsanlagen.