

## » Dem Wandel mit Wandel begegnen



Liebe Leserinnen und Leser,

der Ausbau der Erneuerbaren Energien in Deutschland und die Energiewende – das sind Themen, die ebenso wenig voneinander zu trennen sind wie die Frage danach, wie sich die Energiewende mit dem Anspruch auf eine langfristig sichere Versorgung vereinen lässt.

In diesen Tagen vollziehen Energieversorger einen grundlegenden Richtungswechsel: Weg vom zentralen reinen Energieproduzenten, hin zum dezentralen Dienstleister, dessen Kunden immer häufiger als Prosumenten auftreten und die zunehmend Wert auf Energieeffizienz legen. Was da in Gang geraten ist, ist nichts Geringeres als ein Strukturwandel der gesamten Branche – national wie auch international: In einer Studie, für die ein namhaftes Wirtschaftsprüfungsunternehmen Energieversorger rund um den Globus befragte, gaben 46 % der befragten europäischen Energieversorger an, sie rechneten mit einer Transformation ihres Geschäftsmodells oder zumindest mit wichtigen Änderungen; bezogen auf das gesamte Panel waren es sogar 94 %, die mit starkem Wandel rechnen. Gemäß der Vorreiterrolle, die Deutschland mit Blick auf die Nutzung Erneuerbarer Energien einnimmt, schreitet die Umgestaltung der hiesigen Energieversorger besonders schnell voran. Aber wie sieht das Umfeld aus, in dem sich der Umbruch vollzieht, und welche Auswirkungen hat der Paradigmenwechsel in der Energiewirtschaft auf andere Branchen? Besteht tatsächlich Nachholbedarf in punkto Energieeffizienz, wie Fachleute immer wieder betonen – oder ist es vielmehr an der Zeit, die Kosten für den weiteren Ausbau der Erneuerbaren Energien deutlich zu senken?

Nicht nur die Energieversorger, auch und insbesondere die Verteilnetzbetreiber stehen unter erheblichem Kostendruck. Die Anreizregulierung sollte Abhilfe schaffen und für investitionsfreundlichere Rahmenbedingungen sorgen – tatsächlich wirkt sie sich aber oft negativ auf die Investitionsbereitschaft von Versorgern und Stadtwerken aus. Um stagnierende oder sogar sinkende Erlöse zu kompensieren, schnüren die vom börsengesteuerten Strommarkt abhängigen Energieversorger und

Stadtwerke den Gürtel enger, wo immer es geht. Die Folgen bekommen auch die Unternehmen der Leitungsbaubranche deutlich zu spüren: Notwendige Investitionen werden verschleppt. Da, wo tatsächlich investiert wird, ist noch lange nicht sicher, dass die Arbeit für den Leitungsbauer auch tatsächlich auskömmlich ist. Dabei sind zusätzliche Netze und Speicherkapazitäten dringend notwendig, wenn die Energieversorgung auch während und nach der Energiewende sicher sein und Energie bedarfsgerecht in sämtliche Regionen verteilt werden soll. Und eines ist auch klar: Der Ruf nach intelligenten Netzen hat nicht nur eine technische Dimension, sondern auch eine gesellschaftliche. Denn das komplexe Thema Energiewende hat Auswirkungen auf alle, die mit Energie zu tun haben – vom Erzeuger über den Leitungsbauer bis hin zum Endkunden.

Die Gemengelage ist komplex und Flexibilität und Mut zum Wandel sind auch in den eigenen Reihen gefragt. Umso wichtiger sind Foren, die verschiedenen Interessengruppen die Gelegenheit zu Information und Austausch bieten – wie etwa die 23. Tagung Leitungsbau. Das Tagungsmotto „Erfolgreich handeln in veränderten Märkten“ spiegelt die Facetten der Themen wider, welche die Branche in diesen Tagen bewegen. Ist die deutsche Energiewende realisierbar? Wie entwickelt sich die Energieversorgung in Deutschland? Welche Perspektiven bietet Flüssigerdgas (LNG)? Welche Erwartungen haben moderne Versorgungsunternehmen zukünftig an den Leitungsbau? Dies sind nur einige der Fragen, mit denen wir uns im Rahmen der zweitägigen Veranstaltung am 26. und 27. Januar in Berlin auseinandersetzen wollen, zu der ich Sie an dieser Stelle herzlich einladen möchte.

Gudrun Lohr-Kapfer  
Präsidentin des Rohrleitungsverbandes e. V.

<b>Redaktion:</b>	Stefan Fuhl (Chefredakteur)	0228 9191-445, fuhl@wvgw.de
	Martin Schramm (Volontär)	0228 9191-467, schramm@wvgw.de
<b>Anzeigenorganisation:</b>	Alexandra Thies	0228 9191-443, thies@wvgw.de
<b>Kundenservice:</b>	Florian Grzeschik	0228 9191-424, grzeschik@wvgw.de
<b>Anzeigenverkauf:</b>	DVGW Service & Consult GmbH	0228 9188-737, bbr@dvgw-sc.de