

## Gas &amp; Wärme



Neben dem Verkauf ist auch der Aufbau eines neuen Stadtwerks oder eines Regionalwerks eine Option, sagt Steffen Kölln.

(Quelle: Sterr Kölln Partner)

07.03.2023 14:57

3 FRAGEN AN STEFFEN KÖLLN, STERR-KÖLLN & PARTNER

## "Auswahlverfahren für Wärmenetzverkäufe haben auch weiche Faktoren"

**Sulzburg (energate) - Nach 21 Jahren Eigenbetrieb hat die Stadt Sulzburg ihr Nahwärmenetz an den deutsch-schweizerischen Energieversorger Energiedienst verkauft. Das Beratungsunternehmen Sterr-Kölln & Partner hat die südbadische Kleinstadt während des gesamten Prozesses begleitet. Geschäftsführer Steffen Kölln beschreibt die Herausforderungen und gibt Antwort dazu, ob der Verkauf kleiner Wärmenetze zum Trend werden könnte.**

**energate:** Herr Kölln, welche Gründe haben für einen Verkauf des Wärmenetzes in Sulzburg gesprochen?

**Kölln:** Das Wärmenetz der Stadt Sulzburg ist in einem technisch schwierigen Zustand. Konkret bedeutet das: Die Wärmeverluste im Netz sind zu hoch. Um eine solche, in die Jahre gekommene, Infrastruktur zu erneuern, sind hohe Investitionen notwendig. Diese lohnen sich - zumindest unter den Rahmenbedingungen vor Ort - aber nur, wenn das Netz weiter ausgebaut wird. So können die anfallenden Infrastrukturkosten auf mehr Abnehmer:innen verteilt werden. Diesen Aufwand kann die Kommune selbst nicht leisten und hat sich deshalb dazu entschieden, das Netz zu verkaufen und in professionelle Hände zu geben. Dadurch bekommt Sulzburg nun ein zukunftsfähiges Wärmenetz, das klimaneutral ist und wirtschaftlich betrieben werden kann.

**energate:** Welche Ansprüche hatte die Kommune an den Käufer? Und was gilt es in einem strukturierten Auswahlverfahren zu beachten?

**Kölln:** Es gab drei maßgebliche Kriterien: Erstens die Sicherstellung einer klimaneutralen, dekarbonisierten Wärmeversorgung für die Stadt Sulzburg. Das Netz soll weiterhin mit klimaneutraler Wärme gespeist werden. Aktuell sind das vor allen Dingen Hackschnitzel, die im Wesentlichen aus dem städtischen Forst kommen. Zweitens: Das Netz soll in eine Ausbaustrategie geführt werden. Zum einen soll im bestehenden Netzgebiet nachverdichtet und auch vermehrt Privathaushalten die Möglichkeit gegeben werden, sich anzuschließen. Zum anderen sollen weitere Teile der Stadt an das Netz angeschlossen werden. Auf Käuferseite musste es also die Bereitschaft geben, in weitere Wärmezeugungseinheiten zu investieren. Und Drittens: Der Stadt war es wichtig, eine langjährige Partnerschaft einzugehen.

Diese drei Kriterien wurden gemeinsam in der Verwaltung und dann im Gemeinderat erarbeitet. Mit dieser Klarheit und der notwendigen politischen Rückendeckung wurde eine ideale Grundlage für das strukturierte Auswahlverfahren geschaffen. Ein weiterer wichtiger Punkt bei einem solchen Verfahren ist die Erarbeitung von Kriterien, die Interessenbekundungen potenzieller Käufer:innen vergleichbar machen. Neben solche Zahlenkatalogen spielen aber auch weiche Faktoren eine Rolle. Beispielweise, wie nachhaltig das bietende Unternehmen agiert. Oder ganz praktisch: Besteht die Bereitschaft, bei Bürgerinformationsveranstaltungen aktiv mitzuwirken und Rede und Antwort zu stehen? Auch das kann die Entscheidung einer Kommune beeinflussen.

**energate:** Erwarten Sie, dass sich solche Verkäufe kleinerer Wärmenetze in Deutschland häufen könnten wegen der anstehenden Dekarbonisierung und stimmen die Rahmenbedingungen dafür?

**Kölln:** Kleinere Netze, die, sagen wir mal, um die 20 Jahre alt sind, werden oft von ehrenamtlichem Bürger:innen oder Hausmeister:innen, die in der Verwaltung tätig sind, betrie-

ben. Auch diese Netze stehen vor der Herausforderung der Dekarbonisierung. Daher bin ich davon überzeugt, dass solche kommunalen Netze in eine Professionalisierung geführt werden müssen, um in Zukunft nachhaltig betrieben werden zu können. Der Verkauf der Infrastruktur kann dabei eine sinnvolle Möglichkeit sein, insbesondere für kleine Kommunen. Es gibt aber auch noch andere Möglichkeiten wie beispielweise die Integration des Wärmenetzes in die bestehende Infrastruktur eines Stadtwerks. Auch der Aufbau eines neuen Stadtwerks oder eines Regionalwerks, das mehrere Kommunen umfasst, sind Möglichkeiten, um den Netzbetrieb sicherzustellen.

Die aktuellen Rahmenbedingungen begünstigen meiner Meinung nach die Investition in Wärmenetze. Da ist die politische Zielsetzung, die Dekarbonisierung voranzutreiben. Daher wurden für Wärmenetze, die aus erneuerbaren Energien wie beispielweise Holz, Solarthermie oder industrieller Abwärme gespeist werden, Förderprogramme aufgelegt. Außerdem erfahren Wärmenetze derzeit einen hohen Zuspruch aus der Bürgerschaft, nicht zuletzt wegen der hohen Öl- und Gaspreise und der geopolitischen Lage. Das Gewinnen von Wärmeabnehmer:innen ist somit aktuell nicht mehr die entscheidende Herausforderung. In der Vergangenheit war dieser Aspekt oft komplex, anstrengend und zeitintensiv.

Die Fragen stellte [Michaela Tix \[1\]](#).

---

## Verweise

[1] <https://www.energate-messenger.de/autoren/48-michaela-tix>

Testen Sie den energate messenger+ jetzt 30 Tage lang  
kostenlos und unverbindlich:

[www.energate-messenger.de/testabo](http://www.energate-messenger.de/testabo)