

Impulsvortrag Dritte KlimAKonferenz

Berlin 17.09.2024

Roland Monjau

Unternehmen 360° – Full-Service für Ihr Unternehmen

Die BBH Consulting AG

Praktiker aus der Energie-versorgungswirtschaft

Informatik, Wirtschafts-informatik

Wirtschaftswissenschaften

Natur-, Sozial- und Geisteswissenschaften

Ingenieur- und Wirtschaftsingenieurwesen

Energie-wirtschaftliche Fachberatung

Strategie & Management

Technologien & Geschäftsfelder

Organisation & Prozesse

IT-Systeme & Systemintegration

2010
gegründet

80
Berater*innen

7
Jahre in Folge in der Top-Berater-Liste von brand eins

Die BBH Gruppe

Die BBH Gruppe besteht aus der:

- ▶ Kanzlei Becker Büttner Held
- ▶ Unternehmensberatung BBH Consulting AG
- ▶ BBH AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- ▶ BBH Solutions

Zusammen entwickeln wir für Sie passgenaue Lösungen für alle Unternehmenslagen.

1991
gegründet

700
Mitarbeiter*innen

4.000
Mandant*innen

Roland Monjau



Herr Monjau beschäftigt sich mit technischen, wirtschaftlichen und organisatorischen Fragestellungen integrierter Erzeugungskonzepte. Ausgehend von KWK-Strategien verfolgt Herr Monjau die Transformation und Dekarbonisierung der Wärmeversorgung seit Mitte der letzten Dekade.

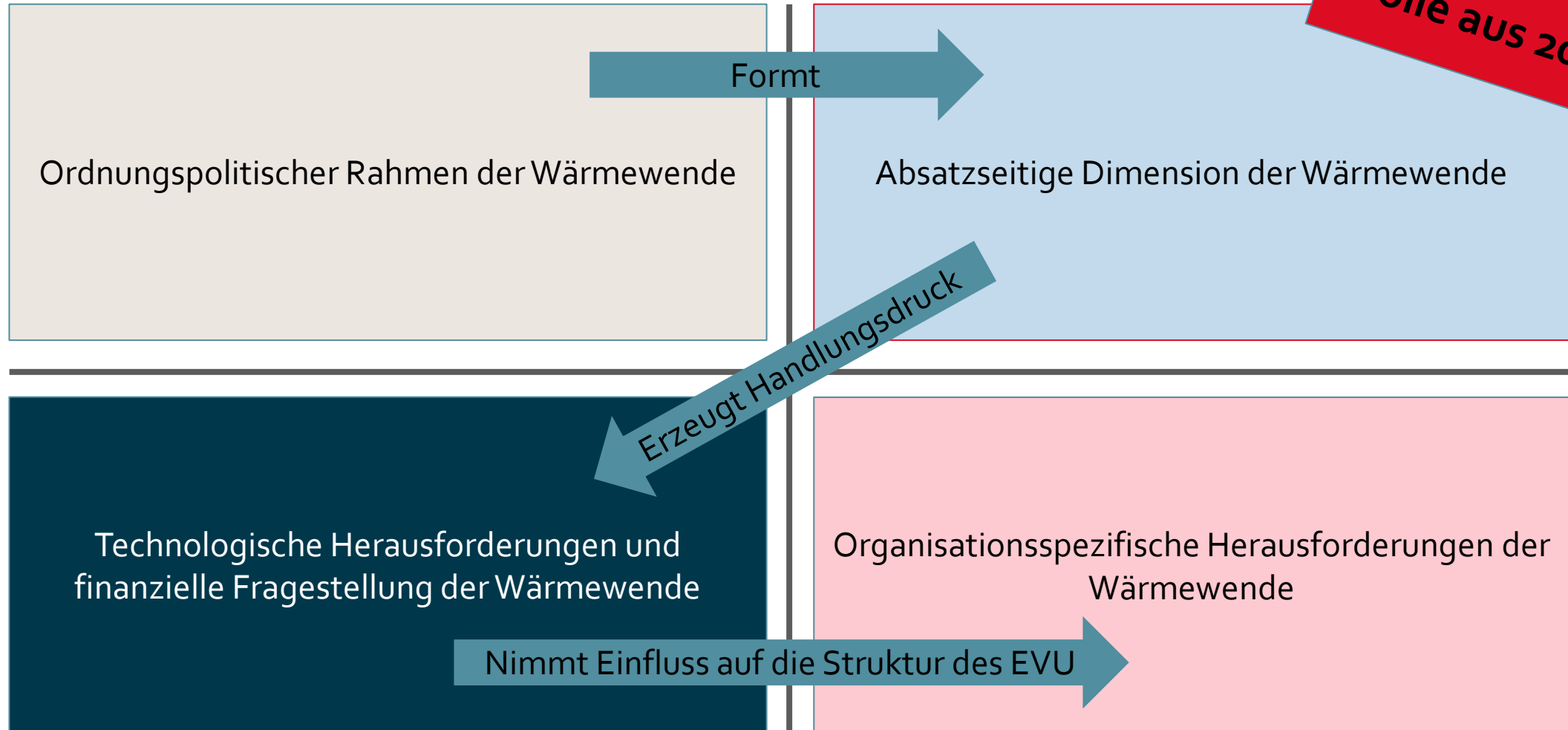
- ▶ Abschluss als Diplomingenieur Maschinenbau an der TU Berlin
- ▶ Mitarbeit in europäischen Forschungs- und internationalen Klimaschutzprojekten zu KWK- und Wasserstoffstrategien
- ▶ Seit 2011 Berater bei der BBH Consulting AG
- ▶ Seit 2017 Mitorganisator und Gastgeber des Netzwerks Energie- und Zukunftsspeicher
- ▶ Seit 2021 Partner bei BBH Consulting AG verantwortlich für den Wärmeversorgungssektor und Erzeugungstechnologien
- ▶ Seit 2023 Vorstand der BBH Consulting AG und Partner der BBH

Dipl.-Ing. · Vorstand

10179 Berlin · Magazinstr. 15-16 · Tel. +49 (0)30 611 28 40-924 · roland.monjau@bbh-beratung.de

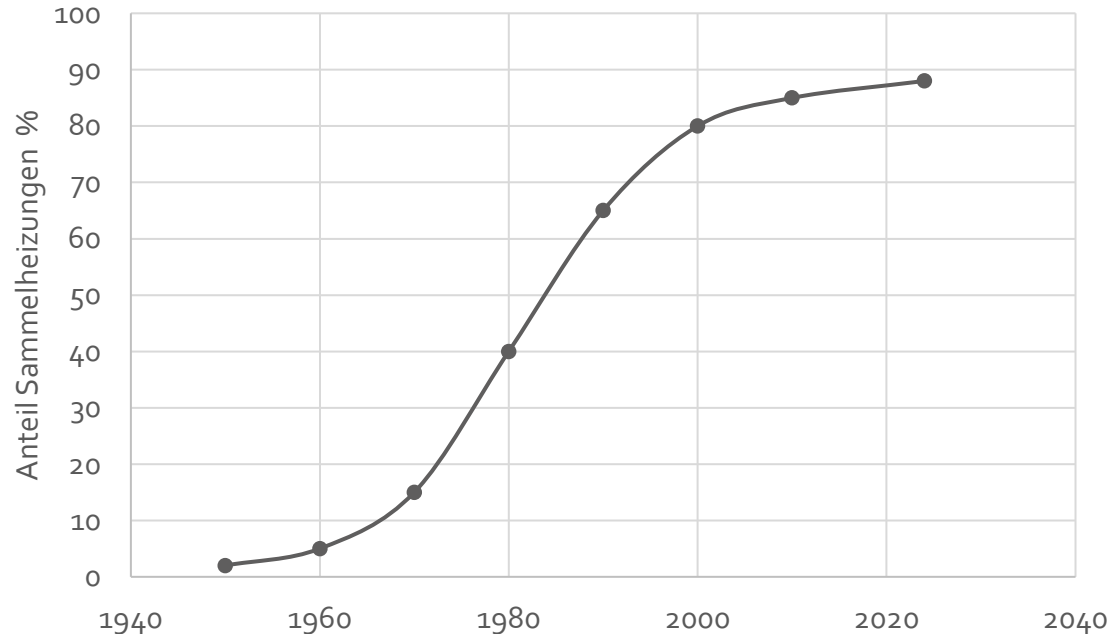
Dimensionen der Wärmewende als einfaches Flussbild

Folie aus 2022!



1. „Wärmewende“: ~1950-2000

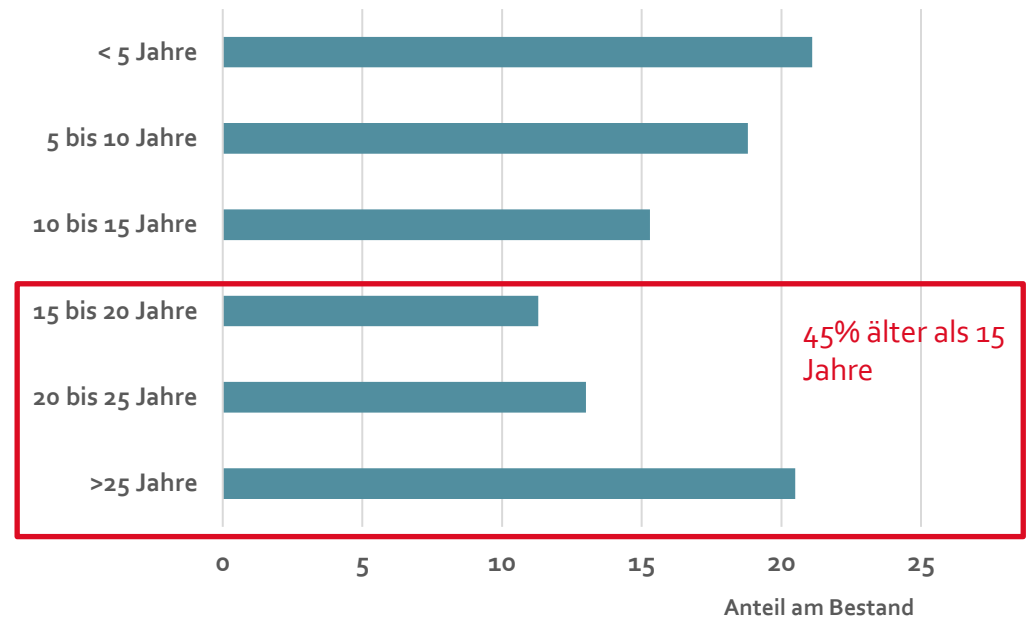
Diffusion Sammelheizungen (inkl. Fernwärme)



- ▶ Wertversprechen alle Systeme: **Komfort**
- ▶ Markterwartung alle Systeme: **Wachstum** (Rebound)

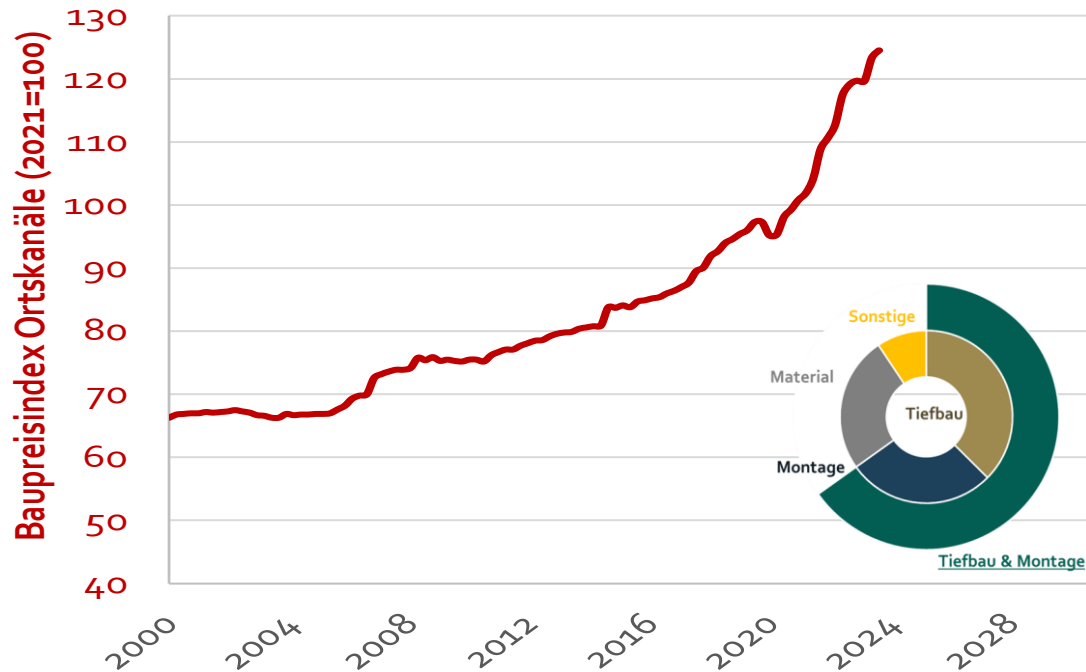
Ausgangssituation 2. Wärmewende: 2024-2045

Heizungsalter 2023 (nach BDEW)



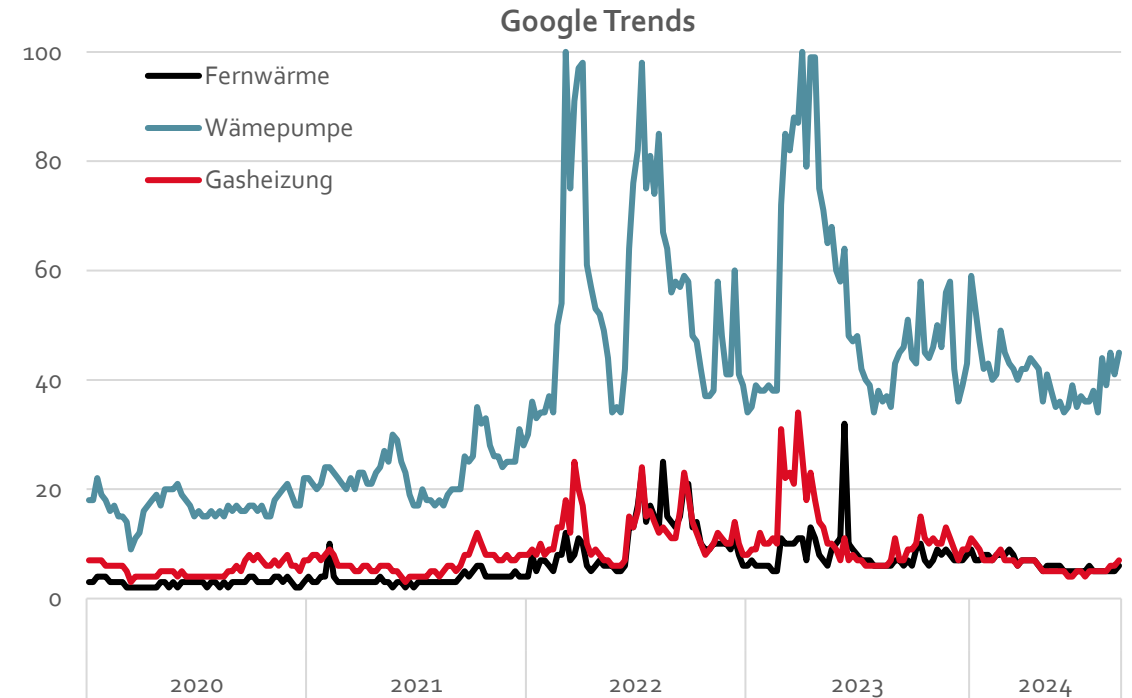
- ▶ Regulatorischer Handlungsdruck
- ▶ **Zeit**: Generationenwechsel im Kesselmarkt
- ▶ **Kosten**: Infrastruktur Aus- und Umbau

Perspektivisch Verschlechterung der Wettbewerbssituation 2. Wärmewende: 2024-2045



- ▶ Steigende Baupreisindizes vs. Erfahrungskurve Wärmepumpen
- ▶ Geschwindigkeit im physischen Ausbau oder der (Vor-)Vertragsschließungen

2. Wärmewende: 2024-2045 Wettbewerb

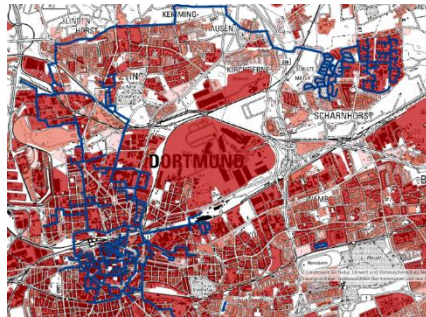


- ▶ **Wertversprechen Fernwärme:** Vollversorgung GEG & Klimaschutz
- ▶ Markterwartung: Regulatorische Chancen, aber starker Wettbewerb

Transformation Bestandsnetz/ Neubau Wärmenetze

Transformationsplan/Machbarkeit für Bestandsnetz

Ist



Quelle: Beispieldarstellung aus energieatlas NRW



Ziel



- ▶ Nutzung weitere erneuerbarer Energiepotentiale
- ▶ Senkung der Netzverluste
- ▶ **Verdichtung Netzgebiet und Kundenaquise**
- ▶ Erfüllung gesetzlicher Anforderungen

Kundenaquise und Netzausbaugeschwindigkeit maßgeblich für Erfolg!

Festgelegte Maßnahmenpakete (beispielhaft)

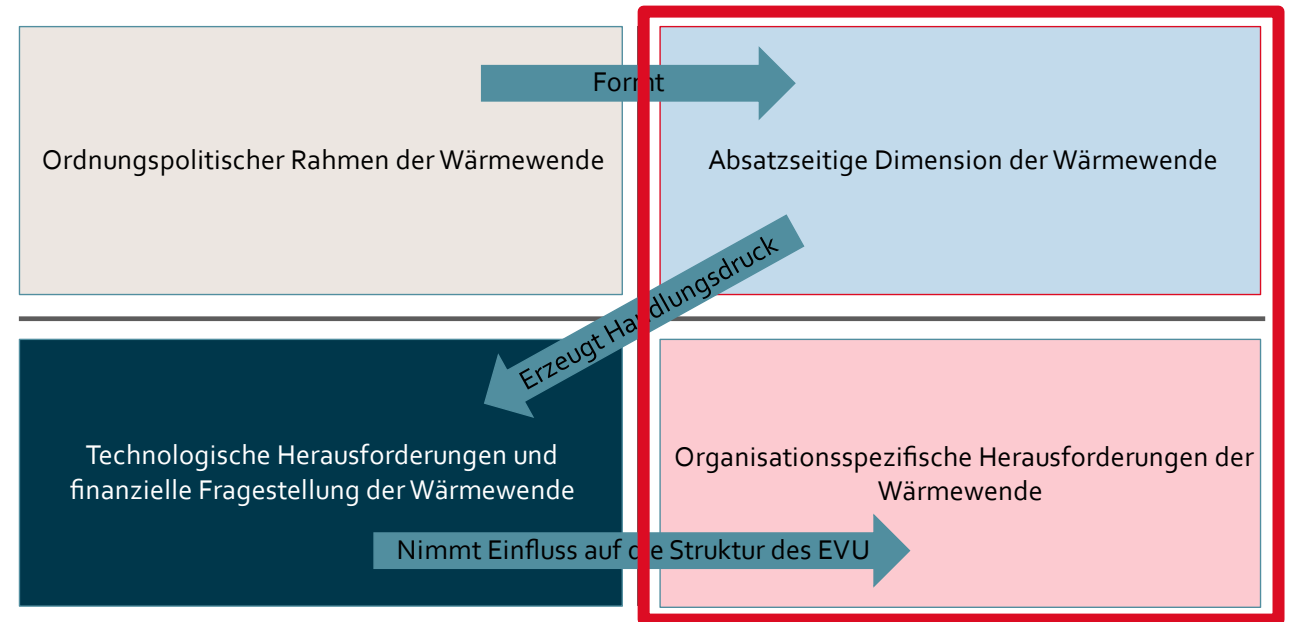
2024-2027	2028-2031	2032-2035	2036-2039	2040-2045
Austausch Spitzenlastkessel Netzeffizienzmaßnahmen Abschnitt a)	Kundenaquise Netzeffizienzmaßnahmen Abschnitt b) Neuanschlüsse Abschnitt d)	Installation Erneuerbarer Erzeuger Netzeffizienzmaßnahmen Abschnitt c)	Neuanschlüsse Abschnitt e)	Neuanschlüsse Abschnitt f)

Business Model Canvas: Fernwärmeausbau in der Wärmewende

<p>Schlüsselpartner </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kommunen und deren Wärmepläne (Liegenschaften) ▶ Wohnungswirtschaft / Hausverwalter ▶ Energieberater ▶ SHK ▶ Tiefbau, Fachbetriebe, Installateure etc. ▶ ... 	<p>Schlüsselaktivitäten </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Kommunikation und frühzeitige Kundenbindung ▶ Wärmeplanung und Netzausbau ▶ Anfragen- u. Vertragsmanagement ▶ Interimslösungen 	<p>Wertangebote </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ “Vollversorgung“ GEG <ul style="list-style-type: none"> ▪ Interimslösungen ▶ Klimaneutrale Wärmeversorgung ▶ Planbarkeit 	<p>Kundenbeziehungen </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Wärmelieferant ▶ Direkte Kontakte 	<p>Kundensegmente </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Wohnungswirtschaft (WEG, Genossenschaften, private Unternehmen) ▶ Kunden in Prüfgebieten ▶ Kommunen und öffentliche Einrichtungen
<p>Kostenstruktur</p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Erzeugung u. Netzausbau ▶ Vertrieb, Marketing und Kommunikation 	<p>Schlüsselressourcen </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Verzahnung Vertrieb & Planung ▶ Digitale Plattform/ Karte ▶ Regulatorische Expertise ▶ Ausbau Infrastruktur ▶ Installateure ▶ ... 		<p>Kanäle </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Interaktive Online-Karte ▶ Direkte Kommunikation ▶ Kommunikation über Partner ▶ Beratungsgespräche ▶ Öffentliche Informationskampagnen, Webinare etc. 	
	<p>€</p>		<p>Einnahmequellen </p> <ul style="list-style-type: none"> ▶ Fernwärmeabsatz ▶ Interimslösungen ▶ Fördermittel ▶ Individuelle Energieberatungen und Vertragsservices. 	

Fazit

- ▶ Transformationspläne und Wärmeplanungen werden vorangetrieben
- ▶ Allokation von beschränkten Investitionsmitteln stellt eine Hürde dar
- ▶ Window of opportunity nur für 5-10 Jahre geöffnet
- ▶ Erkenntnisse aus vorangeschrittenen Projekten:
 - Erzeugungsprojekte werden als große Herausforderung identifiziert
 - Eigentliche Herausforderung ist aber der Netzausbau, der schnell und kontinuierlich vorankommen muss
 - Fernwärmevertrieb und –ausbauplanung häufig nicht auf die Herausforderung vorbereitet
 - Personelle Kapazitäten und Produktentwicklungskompetenzen müssen aufgebaut werden!



Netzaus- und Umbaumaßnahmen mit Kundenakquise müssen auch auf in die Straße gebracht werden!

Vielen Dank
für Ihre Aufmerksamkeit.

www.die-bbh-gruppe.de
www.bbh-blog.de

