



Werner Reichl
Geschäftsführer der
WASO Energie GmbH & Co. KG

„WEG VON DER STROMDEBATTE, HIN ZUR WÄRMEDEBATTE“

Das Interview mit Werner Reichl

Alles begann mit dem Bau einer Biomasseheizung im Jahre 2010. Bereits drei Jahre später ist die WASO Energie GmbH & Co. KG ein wichtiger Energieversorger für seine Region. Werner Reichl ist einer der Initiatoren. Sein ehrgeiziges Ziel: Die flächige Wärmeversorgung von Neustadt an der Donau und eine saubere Zukunft für seine Stadt. Wir sprachen mit ihm über sein Wärmenetz, die Herausforderungen bei der Entstehung und über die zukünftigen Anforderungen an innovative Energieversorger.

Vor einigen Jahren waren Sie noch Landwirt im Nebenerwerb. Heute sind Sie Energieversorger für Neustadt an der Donau. Was gab damals die Initialzündung?

Die Initialzündung war ein Negativerlebnis bei einer Geschäftsreise in Dubai. Dort kamen wir zufällig an einer Skihalle vorbei. Mitten in der Wüste! Die Halle wurde bei einer Außentemperatur von 50 Grad auf minus 5 Grad heruntergekühlt. Unvorstellbar, wie verschwenderisch hier mit Energie umgegangen wurde. Zu dieser Zeit unterstützte ich einen guten Freund im Wahlkampf. Ich war zuständig für alle Fragen rund um das Thema der erneuerbaren Energien. Aus diesem politischen Engagement und meinem Schockerlebnis der Wüstenskihalle kam ich zu dem Entschluss, selbst ein Energieprojekt in meiner Heimat ins Leben zu rufen.

Ein Heizwerk mit angeschlossenem Nahwärmenetz plant und realisiert man nicht alle Tage. Wie haben Sie sich anfangs informiert, wie halten Sie sich die richtigen Partner ins Boot?

Zugegeben: wir waren relativ blauäugig. Unser Gedanke war: „Jetzt bauen wir mal eine Hackschnitzelheizung und schließen eine Schule an“. Die Biomasseheizung realisierten wir noch eigeninitiativ. Im Bereich der Versorgungsnetzplanung

lernten wir zum Glück sehr früh Dietmar Münnich von der Recon AG kennen. Das Recon-Team hat uns an die Hand genommen und begleitet. Weiterhin nutzen wir institutionelle Einrichtungen wie das Technologie- und Förderzentrum oder CARMEN e.V. aus Straubing als Informationsquellen.

Können Sie uns die wichtigsten Entwicklungsschritte aus den vergangenen Jahren beschreiben?

Der erste wichtige Schritt war der Zuschlag der Stadt Neustadt für die Energieversorgung der Grund- und Mittelschule sowie des Hallenbades. Zudem initiierte der Stadtrat, dass wir auch den Anschluss der sozialen Wohnungsbauten übernehmen sollten.

2011 und 2012 kamen weitere Großkunden in der Stadt hinzu. Größtenteils waren das weitere kommunale Gebäude und kirchliche Liegenschaften. Das war sehr wichtig für die Akzeptanz unseres Angebotes. Kantig formuliert: Wenn Du die Kirche, die Gemeinde und das Wirtshaus an der Leitung hast, dann hast Du auch den Zulauf aus der Bevölkerung.

Warum fiel Ihre Entscheidung ausgerechnet auf Hackschnitzel?

Ich habe selbst schon im meinem landwirtschaftlichen Nebenerwerb mit Hackschnitzeln gehandelt. Weil ich in diesem Bereich viel Erfahrung habe, war die Entscheidung naheliegend. Auch weil ich sowohl maschinell als auch lagertechnisch gut ausgerüstet war. Meine Überzeugung: Holz ist ein guter, regionaler Rohstoff für die Energieerzeugung.

Als Betreibergesellschaft für das Heizwerk und das Nahwärmenetz wurde die WASO Energie GmbH & Co. KG ins Leben gerufen. Was waren die Beweggründe für diese Gesellschaftsform?

Unser Steuerberater hat uns den Rat der Haftungsbegrenzung in Form einer GmbH & Co. KG gegeben. Diese Haftungsbegrenzung bezieht sich letztendlich nur auf das Unternehmen, nicht aber auf das Kapital, das man als Privatperson investiert. Letztendlich ist das aber zweitrangig, solange man als Unternehmer von seinem Tun und Handeln überzeugt ist.



Reden wir über Zahlen. Welche Leistungsparameter bieten Sie als regionaler Energieversorger?

Wir haben in unserem Biomasseheizwerk 1.250 kW Heizleistung plus einen 1.000 kW-Spitzenlastkessel zur Verfügung. Momentan erweitern wir nochmals um 1.000 kW Spitzenlast und Redundanz in Form von Gas, um für unsere Kunden eine höchstmögliche Ausfallsicherheit zu gewährleisten. Derzeit sind unter anderem 15 Großverbraucher am WASO-Netz, bei einem Wärmeabsatz von ca. 4 Millionen kWh/a. Bis Ende 2013 wollen wir die Zahl der Großkunden verdoppeln, um einen Wärmeabsatz von etwa 7 Millionen kWh/a zu erreichen. Wenn wir von diesem Absatzvolumen ausgehen, können wir 90 % aus Biomasse und den Rest als Spitzenlast in Form von Gas fahren.

Und wie sieht der Wärmepreis für Ihre Endkunden aus?

Der Wärmepreis ist unternehmerisch gesehen immer zu billig (lacht). Wir haben in unserer Ausschreibung von 2010 einen sehr günstigen Preis abgegeben. Unsere Preisgleitklausel ist an die Indizes des statistischen Bundesamtes geknüpft und somit ist unsere Preisentwicklung vorgegeben. Durch den günstigen und transparenten Wärmepreis erreichen wir aber auch eine sehr hohe Akzeptanz. Im Vergleich zu den Öl-Einkaufspreisen liegen wir für unsere Endverbraucher um ein gutes Drittel günstiger. Das ist schon enorm und demzufolge auch ein unschlagbares Verkaufsargument.

Ist Ihr Versorgungsnetz fit für die Zukunft?

Technisch sind wir in jedem Fall fit! Wir haben mit der Recon AG einen Partner, der unser Netz so plant, daß es auch in 70–80 Jahren noch funktionieren kann und wird. Die größte Herausforderung ist eine zukunftsfähige Dimensionierung ohne die Gefährdung der Wirtschaftlichkeit. Das ist eine Gratwanderung, die wir gemeinsam mit dem Recon-Team perfekt gelöst haben.

Information, Kommunikation, Transparenz – das alles sind wichtige Faktoren, um viele Abnehmer zu gewinnen. Was unternimmt die WASO, um eine breite Akzeptanz zu schaffen?

Unser wichtigstes Medium sind Informationsveranstaltungen, die wir in regelmäßigen Abständen durchführen. Die Einladungen werden per Post verteilt. Auch über unsere stets aktuelle Website und unseren Facebook-Account erhalten wir viel Resonanz. Entscheidend sind aber die ausgesprochenen Empfehlungen unserer Kunden: Das Weitersagen über den Gartenzaun hinweg. Es wird aber noch seine Zeit dauern, bis bei den Privatkunden der gewünschte Schneeballeffekt eintritt. Bei den Privathaushalten stellen wir auch immer wieder das Phänomen der „5-vor-12-Entscheidungen“ fest: Erst wenn die Mitteilung über bauliche Maßnahmen in den Briefkästen liegt und der Bagger in den Startlöchern steht, entschließen sich viele noch in letzter Minute zum Anschluss an das Wärmenetz.



Welche Ratschläge würden Sie retrospektiv an alle geben, die ein Nahwärmeprojekt planen?

Wichtig ist der Perspektivenwechsel bei der Planung: Man sollte nicht vom „Heizhaus“ her denken, sondern von seinen potenziellen Kunden ausgehen. Wer sind meine Kunden, wo sind meine Abnehmer, welchen Bedarf haben sie? All das sind Fragen, die man im Vorfeld unbedingt klären muss. Unser größtes Problem war am Anfang ein überdimensioniertes Heizwerk, das uns finanziell sehr stark belastete. Zum Glück hat sich das dank der Recon AG ins Positive gewendet. Aber das kann einem auch den Kopf kosten. Darum ist eine genaue Bedarfsanalyse so elementar. Erst wer das Potenzial und die richtigen Versorgungswege kennt, sollte sich Gedanken zur Art der Wärmequelle machen.

Wagen Sie für uns einen Ausblick: Schafft Deutschland die Energiewende bis 2022?

Als politisch aktiver Mensch denke ich schon, dass die ausgegebenen Ausbauschenarien der Bundesregierung realistisch und erreichbar sind. Ich finde es aber schade, dass wir beim Thema Energiewende sehr schnell nur über Strom sprechen. Denn ca. 80 % der Energie, die wir Menschen zu Hause und im Büro brauchen ist Wärme. Und hier sind viele Möglichkeiten noch ungenutzt. In Neustadt haben einige Industriebetriebe Überwärme. Diese wird aber nicht an private Haushalte verteilt, sondern in die Donau geleitet. Der Fokus muss sich verändern. Vom Strom hin zur Wärme. Denn in Wärmeenergie-Projekten liegt das größte Potenzial. Dieses liegt direkt vor unserer Haustüre und kann in sehr kurzer Zeit nutzbar gemacht werden.

Wir danken Werner Reichl für das Interview! ◀