

Interview

Know-how als Mehrwert

[18.03.2024] Die Herausforderungen bei der Transformation der Energieversorgung sind groß. stadt+werk sprach mit Andreas Loh, Geschäftsführer von Iqony Energies, über den Ausbau des kommunalen Wärmegeschäfts.

Herr Loh, welche Leistungen im Bereich Wärmeversorgung bietet Iqony Kommunen und Stadtwerken an?

Neben den Aktivitäten im Saarland ist Iqony in rund 30 eigenständigen FernwärmeverSORGungsgebieten tätig, die sich durch unterschiedliche Gesellschaftsformen und Erzeugungstechnologien – von der Geothermie bis zu Biomasseanlagen – auszeichnen. Wir verfügen über ein breites Spektrum an Erzeugungsformen bis hin zu Anlagen, die die unvermeidbare Abwärme nutzen, was im Saarland mit seinem großen Grubengasnetz von besonderer Bedeutung ist.

Wie passen Sie sich den spezifischen Anforderungen jeder Kommune oder jedes Stadtwerks an?

Jede Region hat ihre eigenen Herausforderungen und wir erstellen für jedes Gebiet einen individuellen Transformationsplan. Dazu müssen wir die Gebäudestrukturen, die vorhandenen Erzeuger und Netzstrukturen sowie die Abwärmepotenziale genau analysieren. Unser Ziel ist es immer, die effizienteste und kostenoptimalste Lösung zu finden, die gleichzeitig einen Beitrag zur Dekarbonisierung leistet.

Welche Technologien und Ansätze empfehlen Sie für die Umstellung und Erstellung kommunaler Wärmepläne?

Die kommunale Wärmeplanung ist ein entscheidender Baustein für die Wärmewende. Wichtige Technologien sind dabei Wärmepumpen, H2-Ready-Anlagen und Biogas-Blockheizkraftwerke. Auch Geothermie, Biomasseanlagen und innovative Lösungen wie Abwärme aus Kläranlagen oder Rechenzentren spielen eine Rolle. Gerade die Geothermie wird sicherlich ein Zukunftsthema sein, wir verfolgen das auch sehr aufmerksam und glauben auch langfristig stark an die Tiefengeothermie. Aber die Herausforderungen sind groß. Geothermie erfordert sehr hohe Anfangsinvestitionen. Bei der Fernwärme kommt es darauf an, die bestehenden Netze besser auszulasten und die Erzeugung zu optimieren.

Wie unterstützen Sie Kommunen bei der Umstellung von KWK-Anlagen auf erneuerbare Energien?

Bei der Umstellung auf erneuerbare Energien konzentrieren wir uns auf die effizienteste Nutzung vorhandener Technologien und Ressourcen. Biomasse ist ein wichtiger Bestandteil unserer Strategie, eine aktuelle Herausforderung ist der Zugang zu Wasserstoff. Wir sind als Konzern in zwei Projekten aktiv, in Duisburg-Walsum und in Völklingen-Fenne, die wir als Modellprojekte bezeichnen würden. Das Problem ist aber, dass es in der Nähe kein Wasserstoffnetz gibt. Und da muss man ehrlich sein: Die Bundesregierung ist in Vorleistung gegangen und hat ein Backbone-Netz, ich würde fast sagen, zusammengebaut. Aber wir wissen noch nicht, wann das zur Verfügung steht. Entweder müssen diese Netze noch gebaut werden oder die Erdgasnetze werden mitgenutzt. Und dann ist da noch die Frage, zu welchen Kosten man Wasserstoff bekommt. Deshalb kann das Thema Wasserstoff in aktuellen Projekten nur selten eine Rolle spielen.

Mit unserem neuen Eigentümer Asterion, der auf Infrastrukturinvestitionen spezialisiert ist, verstehen wir uns als privater Partner der Kommunen.

Wie sieht es bei Biomasse aus? Es wäre doch sehr einfach möglich, stärker auf Biogas zu setzen als Brennstoff für KWK Anlagen.

Was die Biomasse betrifft, so sind wir wahrscheinlich einer der größten Betreiber solcher Anlagen und planen derzeit einige neue. Ob wir expandieren, hängt stark davon ab, ob wir Zugang zu ausreichend Biomasse haben. In letzter Zeit sind die Preise für Biomasse gesunken, was die Situation verbessert hat. Aber es gibt auch Herausforderungen, zum Beispiel mit den Kommunen, die Bedenken wegen des Transports und der Entsorgung der Biomasse haben. Dennoch gibt es Kommunen und Industriekunden, die an solchen Projekten interessiert sind. Beim Thema Biogas, insbesondere Biomethan, ist der Zugang schwieriger. Die Probleme des Biogas-Händlers bmp greengas haben Vertrauen gekostet und auch Verluste verursacht. Biomethan ist nur begrenzt verfügbar und ohne gute Verträge kein verlässlicher Energieträger. Außerdem ist Biomethan derzeit sehr teuer. Zusammenfassend: Biomasse funktioniert für uns, Wasserstoff wird wahrscheinlich in der Breite erst nach 2035 relevant. Kurzfristig setzen wir eher auf Wärmepumpen und innovative Lösungen mit Abwärme.

Welche Rolle spielt Energie-Management bei Iqony?

Als Betreiber von Energienetzen legen wir großen Wert darauf, unsere Erzeugung so wirtschaftlich und effizient wie möglich zu gestalten. Zu diesem Zweck haben wir – teilweise in Zusammenarbeit mit dem Bundeswirtschaftsministerium – im Rahmen eines Pilotprojekts umfangreiche Software-Programme entwickelt. Ziel ist es, unsere Erzeugung und unsere Netze, insbesondere die Hydraulik, auf Basis von Wetterprognosen zu optimieren. Denn wir wollen den Energieverbrauch minimieren, indem wir unsere Wärmeerzeugung an die Temperaturen und deren Auswirkungen auf den Heizbedarf der Menschen in einer Kommune anpassen. Auf diese Weise verbrauchen wir weniger Energie, was das System insgesamt effizienter macht. Die Optimierung von Gebäudestrukturen ist für uns derzeit kein Geschäftsfeld. Wir konzentrieren uns auf den Betrieb der Netze, um diese so optimal wie möglich zu gestalten, was letztlich zu niedrigeren Fernwärmekosten führt.

Wo sehen Sie die größten Herausforderungen bei der Transformation der Strom- und Wärmeversorgung?

Die größte Herausforderung in unserem Bereich ist sicherlich die Kostenfrage. Es wurden Summen von bis zu 600 Milliarden für die Umsetzung der Energiewende genannt, und ich habe sogar von noch höheren Beträgen gehört. Daneben gibt es weitere Probleme. Zum Beispiel brauchen wir qualifizierte Fachleute, die in der Lage sind, die Netze zu planen und mit den potenziellen Energieerzeugern zu verbinden. Wichtig ist auch, dass das Ganze wirtschaftlich tragfähig ist. Das heißt, wir brauchen auch Leute im Vertrieb, die Geschäftsmodelle entwickeln können.

Wie verändert sich das Geschäft von Iqony durch den neuen Eigentümer?

Mit unserem neuen Eigentümer Asterion, der auf Infrastrukturinvestitionen spezialisiert ist, verstehen wir uns als privater Partner der Kommunen. Wir bringen nicht nur finanzielle Mittel ein, sondern wollen auch in der Energieerzeugung aktiv werden und kommunale Partnerschaften aufbauen, um gemeinsame Unternehmen zu entwickeln. Dabei steht nicht nur die Finanzierung im Vordergrund, sondern wir wollen auch einen Beitrag zur CO2-Einsparung leisten. Wichtig ist uns, dass wir wirtschaftlich erfolgreich sind und gleichzeitig die Bürgerinnen und Bürger in der Lage und bereit sind, die Wärmekosten zu tragen. Unser Mehrwert liegt nicht nur in der finanziellen Unterstützung, sondern auch in unserem Know-how. Wir haben die Ingenieure und Planer, um die Anlagen effizient zu betreiben.

()

Stichwörter: Wärmeversorgung, Iqony,