

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

Interview mit Julien Mounier,
Mitglied der Geschäftsführung der
Veolia Energie Deutschland GmbH

»Energieeffizienz ist einziger
wachsender Bereich der
Energiebranche.«

Geführt von **Michaela Tix**

» Energieeffizienz ist einziger wachsender Bereich der Energiebranche.«

Das Interview mit **Julien Mounier**, Mitglied der Geschäftsführung der Veolia Energie Deutschland GmbH, führte Michaela Tix.

Der französische Mehrsparten-Konzern Veolia stieg in Deutschland über mehrere Stadtwerkebeteiligungen in den Energiemarkt ein. Er ist hierzulande auch als Dienstleister für Energieeffizienz und dezentrale Konzepte unterwegs. Im Interview erläutert Julien Mounier, Geschäftsführer von Veolia Deutschland, warum der Energieeffizienzmarkt kein echtes Sorgenkind ist, sondern Wachstumchancen verspricht. Das reine Hinstellen von Blockheizkraftwerken ist in seinen Augen zu wenig – mitunter können auch Busreisen für Bürger und das Verfeuern von Kaffeesatz zum Erfolg führen.

e|m|w:
Herr Mounier, ist der deutsche Energieeffizienz-Markt ein Sorgenkind?

Julien Mounier:

Den Begriff Sorgenkind würde ich nicht verwenden, aber sicher sollte Energieeffizienz hierzulande mehr Wertschätzung erfahren. Einen kleinen Anfang hat Deutschland schon gemacht, das Grünbuch Energieeffizienz gibt durch sein Ziel „efficiency first“ ein klares Signal. In meinen Augen ist der Effizienzmarkt der einzige wachsende Bereich in der Energiewirtschaft, wogegen der konventionelle Erzeugungsmarkt ein Stück weit stirbt und der Netzbetrieb durch seine Regulierung anstrengend bleibt. Darum will Veolia sich auf dem Markt der Energieeffizienz positionieren.

e|m|w:
Wie groß ist die Bereitschaft deutscher Unternehmen in Energieeffizienz zu investieren?

Julien Mounier:

Von offenen Türen kann man leider nicht reden. Da ist schon eine nicht unerhebliche Vertriebsarbeit gefragt. Die politischen Rahmenbedingungen machen es nicht einfach. Ein Projekt muss von A bis Z durchgeplant sein. Dazu gehört eine technische Lösung, aber insbesondere im Kommunalbereich ist in erster Linie ein gutes Marketing- und Kommunikationskonzept erforderlich. Auf Kundenseite brauchen Sie Unternehmen oder Kommunen, die Energie sparen wollen und auch ein Stück weit bereit sind, dafür neue Lösungen auszuprobieren.

e|m|w:
Wer ist für Veolia die interessantere Zielgruppe: Kommunen oder Industrie?

Julien Mounier:

Im Moment liegt unser Fokus auf der Industrie und dort eher auf mittelständischen Unternehmen. Denn bei den Großen gibt es schon eigene Abteilungen, die sich um das Thema Energieeffizienz kümmern. Im kommunalen Bereich konzentrieren wir uns auf die Regionen, wo wir unsere Stadtwerke-Beteiligungen haben, also in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Niedersachsen.

e|m|w:
Bieten Sie für Unternehmen nur die gesetzlich vorgeschriebenen Energieaudits an oder auch die komplexeren Energiemanagementsysteme?

Julien Mounier:

Wir machen beides, Energieaudits sind natürlich nicht das Ziel, sondern nur kurzfristige Maßnahmen als Einstieg für eine umfassendere Zusammenarbeit mit den Unternehmen. Dafür hat sich Veolia gestärkt und am Berliner Energieeffizienz-Dienstleister Ökotec beteiligt. Das Unternehmen hat seit mehreren Jahren das Energie-Controlling-System „EnEffCo“ für mittelständische und größere Unternehmen im Einsatz, womit sich auch Benchmarks durchführen lassen. Veolia sieht sich allerdings nicht nur als Energieeffizienz-, sondern im umfassenden Sinne als Ressourceneffizienz-Dienstleister. Deshalb werden wir dieses digitale System künftig auf die Kontrolle von Wasserverbräuchen und Abfallmengen ausweiten.

e|m|w:
Neben der Energieberatung für Energieeinsparung bietet Veolia auch ein Konzept an, das Eigenversorgung und Speicher umfasst. Welche Idee steckt hinter solchen „Energie Effizienz Quartieren“?

Julien Mounier:

Das dezentrale, sehr individuelle Konzept unterscheidet uns von anderen Dienstleistern, da wir einen spartenübergreifenden Ansatz fahren. Das heißt, wir stellen nicht



nur ein Blockheizkraftwerk auf, sondern analysieren erst einmal, ob nicht zum Beispiel auch der Abfall, der am Standort anfällt, genutzt werden kann. In den Niederlanden haben wir beispielsweise einen Kaffeeröster als Kunden, dessen Kaffesatz energetisch genutzt wird.

e|m|w:
Sind Wärme- oder Stromspeicher immer Bestandteil eines solchen Energieeffizienz-Quartiers?

Julien Mounier:

Ein Wärmespeicher ist oft Bestandteil, einfach um Flexibilität beim Fahren der Anlage zu gewinnen. Der Stromspeicher indes muss sich am Regelenergiemarkt rechnen und das ist im Moment eher selten. Für Industriebetriebe, die einen Pay-back nach zwei oder drei Jahren sehen wollen, ist dies aktuell undenkbar.

e|m|w:
Lohnt sich der ganze Aufwand für die Umsetzung?

Julien Mounier:

Ja, das lohnt sich. Beim Thema Energieaudit dürfte der Umsatz auf 70 bis 100 Mio.

Euro begrenzt sein. Das ist sicher kein Heilsbringer, aber man hat den Fuß in der Tür, um bei den anschließenden Themen Eigenversorgung, Instandhaltung und Contracting weiterzumachen. Dieser zweite Markt könnte ein Volumen von zwei bis drei Mrd. Euro erreichen. Energieeffizienz ist also nicht nur Beratung, sondern auch Management, Betrieb und der ganze Bereich Smart Metering.

e|m|w:
Wie viele Energieeffizienz-Quartiere hat Veolia bisher umgesetzt und wo?

Julien Mounier:

Bei unseren Stadtwerkebeteiligungen in Sachsen, Sachsen-Anhalt und Niedersachsen sind acht in Betrieb und zehn weitere in Planung für 2017 und 2018. Im Industriebereich zählen wir 20 solcher Quartiere. Hier machen wir das Konzept entweder selbst oder wir kaufen Industrieparks, wo wir die bestehenden Konzepte verbessern. Im Industriebereich akquirieren wir bundesweit.

e|m|w:
Wie viele Mitarbeiter braucht man, um diese Projekte zu realisieren?

Julien Mounier:

Nicht viele, oft nur zwei. Einen, der die Kommunikation vor Ort übernimmt, und einen Planer. Das heißt, wir haben die Teams, die im Hintergrund die ganze Planung übernehmen und die Kommunikation vorbereiten inklusive Juristen und Fachmitarbeiter. Aber vor Ort sind nur zwei Personen im Einsatz. Insgesamt arbeiten etwa 20 Mitarbeiter im Bereich Energieeffizienz in Deutschland. Bei der neuen Tochter Ökotec sind es nochmal über 30.

e|m|w:
Was kostet am meisten Zeit, die Überzeugungsarbeit oder die Umsetzung?

Julien Mounier:

Ganz klar die Überzeugungsarbeit. Wir bauen eine Internetseite auf, auf der wir den Bürgern erklären, was wir genau machen. Wir organisieren sogar kleine Busreisen für Bürger zu anderen bestehenden Effizienzquartieren, damit sie keine unnötige Angst vor einem Blockheizkraftwerk oder einem Holzkessel aufbauen. Das ist wichtig, weil sich nur zu schnell eine Bürgerinitiative bildet. So haben wir uns beispielsweise in Braunschweig dafür entschieden, die Messwerte einer Anlage direkt auf die Internetseite zu stellen.

e|m|w:
Wie wichtig ist hier das persönliche Gespräch, um etwa den Bürgermeister zu überzeugen?

Julien Mounier:

Sehr wichtig! Bei Kommunen kann es der Bürgermeister persönlich sein, aber auch jemand aus der Verwaltung oder ein städtischer Investor. Manchmal ist letzterer der einfachste Zugang, wenn er einen guten Draht zu der Kommune hat. Und dann muss natürlich das Konzept des Energieeffizienz-Quartiers stimmen und die Bürger müssen eingebunden werden.

e|m|w:
Wie wichtig ist es für die Akzeptanz, dass es bei der dezentralen Versorgung einen grünen Anteil etwa über Biomethan gibt?

Julien Mounier:

Eigentlich wäre der grüne Anteil schon wichtig, aber leider ist die aktuelle Situation so, dass die Wirtschaftlichkeit solcher Anlagen schlechter geworden ist. Deswegen bieten wir mehr Holzpellets oder Restholzverwendung an. Restholz kommt auch gut an, wenn man es gut erklärt. Das heißt, wir erklären, dass nicht Veolia in den Wald geht und Holz schneidet, son-

dem dies über eine Partnerschaft mit der Kommune funktioniert. So wird beispielsweise Holz aus der Region verwendet, das nach Stürmen anfällt.

e|m|w:
Inwiefern werden solche alternative Lösungen erschwert, angesichts der Einschnitte bei der Eigenversorgung durch die KWK-Novelle?

Julien Mounier:

Die KWK-Novelle ist eine echte Herausforderung für alle Contractoren. Zwar bekommen die kleinen Anlagen etwas mehr Förderung, aber das Segment ein bis 50 MW muss in das Ausschreibungsregime. Und die Zielmarke von nur 200 MW/Jahr ist kein Signal für die KWK. Das macht unser aller Geschäftsmodell schlechter und ist schade, da die KWK-Anlagen ein wichtiger Baustein für die Energiewende sein können. Wir haben bei Veolia den Vorteil, dies ein wenig anders bewerten zu können.

e|m|w:
Wie meinen Sie das?

Julien Mounier:

Wir beschränken uns nicht auf das Blockheizkraftwerk und den Wärmespeicher, sondern bieten ein Gesamtkonzept. Lassen Sie mich dies an einem Beispiel festmachen. Wir haben dem Hamburger Projektierer Mabagas eine Biogasanlage in Bardowick im Landkreis Lüneburg abgekauft. Die Anlage war für Mabagas nicht wirtschaftlich, aber wir konnten die Nutzung des Bioabfalls optimieren und die Biomethananlage in ein Gesamtkonzept einbinden, so dass sie sich jetzt rechnet.

e|m|w:
Werden Sie denn an den kommenden Ausschreibungen teilnehmen?

Julien Mounier:

Ja, wir haben einige konkrete Projekte, an denen wir uns voraussichtlich beteiligen.

e|m|w:
Kommen wir zu einem ganz anderen Thema, den Stadtwerkebeteiligungen von Veolia. Zwei größere Bewerbungen um Konzessionen in Stuttgart und Hamburg scheiterten. Warum?

Julien Mounier:

Bei den Stadtwerkebeteiligungen muss man inhaltlich trennen. Veolia hat sich von 2000/2001 bis 2005 ein Mehrheitsbeteiligungsmodell aufgebaut. Darin übernimmt Veolia meist 74,9 Prozent, der Rest bleibt bei der Stadt, die trotz der kleinen Beteiligung mit vielen Rechten ausgestattet wird. Das Konzept ist in meinen Augen weiterhin ein Erfolg. Die Partnerschaft, die wir in Görlitz, in Weißwasser und in Braunschweig aufgebaut haben, läuft gut. Danach kamen wir nicht mehr zum Zug beziehungsweise es war kein weiteres Stadtwerk auf dem Markt.

In den Jahren 2007 und 2008 startete dann der Rekommunalisierungstrend mit Ausschreibungen von Netzkonzessionen. Hier haben wir ein Minderheitsbeteiligungsmodell aufgebaut, mit dem wir uns bei schätzungsweise 50 Ausschreibungen beteiligt haben – auch in Stuttgart und Hamburg.

e|m|w:
Und das war kein Erfolg?

Julien Mounier:

Doch, wir haben darüber fünf weitere Beteiligungen gewonnen, beispielsweise in den beiden niedersächsischen Gemeinden Springe und Gifhorn sowie in Pulheim in Nordrhein-Westfalen. In Stuttgart haben wir zugegebenermaßen nicht gewonnen. In Hamburg gab es nur eine Interessensbekundung, aber kein Angebot, weil wir da aus unserer Sicht keine Chance hatten. Hintergrund für unsere Bemühungen war die Hoffnung, dass der Gesetzgeber die Rahmenbedingungen insbesondere beim-

Kaufpreis der Netze besser regelt. Aber leider hat das bis heute trotz aller Bemühungen nicht geklappt. Daher haben wir für uns die Konsequenz gezogen, dass wir uns nicht mehr an solchen Ausschreibungen beteiligen. Wir streiten auch bei den von uns gewonnenen Projekten weiterhin mit den ehemaligen Netzbetreibern und sehen noch keine Lösung.

e|m|w:
Das heißt, neue Stadtwerkebeteiligungen sind nicht interessant?

Julien Mounier:

Doch, wir würden gerne weitere Mehrheitsbeteiligungen übernehmen – sofern weitere am Markt sind. So haben wir beispielsweise an der Ausschreibung für die Stadtwerke Gera teilgenommen. Bei Konzessionsausschreibungen verzichten wir lieber, da die gesetzliche Lage weiterhin zu unklar ist.

e|m|w:
Gibt es noch neue Geschäftsfelder, die Veolia besetzen will?

Julien Mounier:

Die Ressourceneffizienz ist ein großes Wachstumsfeld für uns. Durch unser großes Thema Kreislaufmanagement mit Wasser, Entsorgung und Energie sind wir schon breit aufgestellt. Im Bereich Energie werden wir weiterhin an Energieeffizienz-Dienstleistungen, Contracting, Energieeffizienz-Quartiere, Nachhaltigkeit und Digitalisierung arbeiten. Hier wollen wir organisch wachsen, aber sind auch an Beteiligungen interessiert. Da bei den Stadtwerken aktuell wenig auf dem Markt ist, schauen wir uns Zukäufe bei Contracting-Firmen und Facility-Management-Unternehmen an.

e|m|w:
Herr Mounier, ich danke Ihnen für das Gespräch. ←



JULIEN MOUNIER

Jahrgang 1977

- Studium der Chemie und Physik in Poitiers und Norwich
- 2000–2005 verschiedene Stationen bei der MIDEWA GmbH, Merseburg
- 2005–2012 verschiedene Stationen, BS|ENERGY, Braunschweiger Versorgungs-AG & Co. KG, unter anderem Prokurist und Leiter Shared Service, Energieeffizienz, Netze, Regulierung und Assetmanagement
- seit 2012 Vorstandsmitglied der BS|ENERGY Gruppe, Braunschweig
- seit 2015 Mitglied der Geschäftsführung, Veolia Deutschland GmbH, Berlin
- seit 2015 Geschäftsführer, Veolia Energie Deutschland GmbH, Berlin

e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

www.energate.de

www.emw-online.com

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

www.emw-online.com/bestellen

