ZENTRALVERBAND
SANITÄR
HEIZUNG KLIMA

bdew
Energie. Wasser. Leben.

Leitlinien für eine Zusammenarbeit zwischen den Energieunternehmen der Erdgasversorgung und dem SHK-Handwerk

Präambel

Die bewährte Zusammenarbeit zwischen dem Sanitär-Heizung-Klima (SHK)-Handwerk und Gasversorgungsunternehmen reicht bis in die Anfänge der Gasanwendung zurück. Die Entwicklung im Wärmemarkt hat für Gasversorger und SHK-Handwerksbetriebe zu Erfolgen geführt, die nur mit marktpartnerschaftlichen Maßnahmen zu erreichen waren. Etwa 20 Millionen der insgesamt 38 Millionen Haushalte sind heute gasversorgt. Ohne das SHK-Handwerk wäre dieser flächendeckende Siegeszug des Energieträgers Erdgas nicht möglich gewesen. Die Chancen im Gasmarkt konnten gemeinsam wahrgenommen werden. Die Marktpartnerschaft stellt daher für das SHK-Handwerk und die Gasversorger einen Erfolgsfaktor dar.

Im Jahr 1993 haben Zentralverband Sanitär Heizung Klima (ZVSHK) und Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft e.V. (BGW) als ein Vorgänger des BDEW Grundsätze dieser Partnerschaft in den ***„Leitlinien für eine Zusammenarbeit zwischen den Gasversorgungsunternehmen und dem SHK-Fachhandwerk“*** zusammengefasst. Diese Leitlinien wurden im Jahr 2003 überarbeitet.

Seit der Liberalisierung der Strom- und Gasmärkte haben sich die energiepolitischen Randbedingen zunehmend verändert. Entflechtung der Gaslieferung vom Betrieb der Gasnetze, rechtliche Vorgaben zur Steigerung der Energieeffizienz im Rahmen des Klimaschutzes und seit 2011 auch zur Gestaltung der Energiewende - dies sind ***energiepolitische Randbedingungen***, die sich unmittelbar auf die Geschäftstätigkeit der Marktpartner im Gasbereich auswirken.

Die Betriebe des SHK-Handwerks, vertreten durch den ZVSHK, und die Unternehmen der Gasversorgung, vertreten durch den BDEW, sehen die vertrauensvolle Zusammenarbeit als eine wichtige Voraussetzung an für den weiteren gemeinsamen Markterfolg des Energieträgers Erdgas und seiner Anwendungstechnologien. Vor diesem Hintergrund dienen die vorliegenden Leitlinien dazu, die bestehende Marktpartnerschaft zwischen Gasversorgungsunternehmen und dem SHK-Handwerk weiterzuentwickeln und an die aktuelle Entwicklung anzupassen.

Inhalt:

1. Neue Randbedingungen und Herausforderungen
2. Akteure und Partner im Gasmarkt
3. Anwendungsschwerpunkt Wärmemarkt
4. Kundenorientierung der Marktpartner
5. Energiedienstleistungen
6. Grundsätze der Partnerschaft
7. Formen der Zusammenarbeit

1. Neue Randbedingungen und Herausforderungen

Strukturelle Veränderungen in der Gasversorgung

Mit der Liberalisierung der Gasversorgung ist eine strikte Trennung zwischen Gaslieferanten und Gasnetzbetreibern verbunden. Ziel des so genannten ***Unbundling*** ist die Schaffung eines transparenten Wettbewerbsmarktes mit einem freien Netzzugang für alle Gaslieferanten. Die Gasnetze sind also für alle Gaslieferanten zugänglich. Gasnetzbetreiber sind verpflichtet, die Informationen, die sich auf das Gasnetz beziehen, allen Lieferanten diskriminierungsfrei zur Verfügung zu stellen. Das Gasnetz gilt als ein natürliches Monopol. Gasnetzbetreiber agieren demnach unter staatlich regulierten Randbedingungen. Anders jedoch die Gaslieferanten: Sie stehen untereinander im Wettbewerb.

Mit der Neuregelung des Energiewirtschaftsgesetzes ist jetzt auch das Messwesen, also der Markt für den Messstellenbetrieb und die Messdienstleistung liberalisiert. Neben dem zunächst verantwortlichen Netzbetreiber können auch andere Dienstleister mit dieser Aufgabe beauftragt werden.

Die Marktrollen im Bereich der Gasversorgung haben sich also grundlegend geändert.

Energiepolitischer Rahmen

Die Steigerung der Energieeffizienz und die verstärkte Nutzung regenerativer Energien stellen ein generelles Zukunftsthema dar. Treiber sind hierbei sowohl die Politik als auch der Markt. Die Ziele der Europäischen Union sowie die nationalen deutschen Vorgaben stellen hierfür den Rahmen dar.

Die Politik sieht hierbei auch die besondere Verantwortung der Energieunternehmen, in Kooperation mit den Marktpartnern. Dabei sollen alle Anbieter von Energieeffizienzmaßnahmen, Energieaudits und Energiedienstleistungen gleiche Chancen und Marktzugang erhalten, jegliche Wettbewerbsverzerrung ist dabei zu vermeiden, um allen Anbietern von Energiedienstleistungen gleiche Voraussetzungen zu bieten.

Effizienzverbesserungen sollen insbesondere durch den verstärkten Einsatz von Energieaudits, -effizienzmaßnahmen und Energiedienstleistungen befördert werden, wobei diese wie folgt definiert werden:

- Energieaudit: ein systematisches Verfahren zur Erlangung ausreichender Informationen über das bestehende Energieverbrauchsprofil eines Gebäudes oder einer Gebäudegruppe, eines Betriebsablaufs in der Industrie oder einer Industrieanlage oder privater oder öffentlicher Dienstleistungen, zur Ermittlung und Quantifizierung der Möglichkeiten für wirtschaftliche Energieeinsparungen und Erfassung der Ergebnisse in einem Bericht (beispielsweise Energieberatung);

- Energiedienstleistung: Tätigkeit, die auf der Grundlage eines Vertrags erbracht wird und in der Regel zu überprüfbaren und mess- oder schätzbaren Energieeffizienzverbesserungen oder Primärenergieeinsparungen sowie zu einem physikalischen Nutzeffekt, einem Nutzwert oder zu Vorteilen als Ergebnis der Kombination von Energie mit energieeffizienter Technologie oder mit Maßnahmen wie beispielsweise Betriebs-, Instandhaltungs- und Kontrollaktivitäten führt (beispielsweise Effizienz-Contracting);

- Energieeffizienzmaßnahmen: alle Maßnahmen, die in der Regel zu überprüfbaren und der Höhe nach mess- oder schätzbaren Energieeffizienzverbesserungen führen (beispielsweise Wartung, Instandsetzung und Modernisierung);

Ökologische Erwartungen

Der Ausstoß von Treibhausgasen soll in Deutschland bis 2020 um 40 und bis 2050 um mindestens 80 Prozent (im Vergleich zu 1990) gesenkt werden. Klimaschutz hat insgesamt einen hohen gesellschaftlichen Stellenwert. Das Umweltbewusstsein und damit die Bereitschaft, Energie effizient einzusetzen, nehmen in der Bevölkerung zu.

Die Marktpartner beziehen die Umweltsituationen und -entwicklungen unmittelbar in ihr unternehmerisches Handeln ein. Hier gilt es, die Marktchancen zu erkennen und wahrzunehmen.

Technologische Entwicklung

Erneuerbare Energien setzen sich zunehmend im Wärmemarkt durch. So lässt sich Biogas mit entsprechender Technik zu Bioerdgas aufbereiten. Im Neubau setzt sich die Verbindung von Erdgas-Brennwertgeräten mit solarthermischen Anlagen zunehmend durch. Neue Technologien wie Mikro- und Mini-Blockheizkraftwerke, Gas-Wärmepumpen, Innovationen bei der Brennstoffzelle finden bereits heute und in Zukunft Eingang in die Gasanwendung. Innovative Technologien „rund um das Erdgas" tragen zur Steigerung der Energieeffizienz und zur Senkung der energiebedingten CO_2-Emissionen bei.

Dabei sind Energielieferanten und SHK-Handwerk maßgebliche Innovationstreiber, die in Kooperation mit den Herstellern zukunftsträchtige neue Technologien bis zur Marktreife führen.

2. Akteure und Partner im Gasmarkt

a) SHK-Handwerk

Das Sanitär-, Heizungs-, und Klimahandwerk in Deutschland umfasst über 52.000 Fachbetriebe mit 330.000 Beschäftigten. Der Jahresumsatz beträgt insgesamt 35 Milliarden Euro. Das SHK-Handwerk ist mit rund 35.000 Auszubildenden einer der größten Ausbilder im Handwerk.

Die einzelnen Betriebe verstehen sich als Kompetenzträger einer modernen und innovativen Gebäudetechnik. Sie beraten ihre Kunden umfassend zu Themen wie Energieeffizienz, Umweltschutz, Modernisierung, Komfort und Hygiene im Gebäudebereich. Die lokale Vernetzung führt zu einer besonders hohen Akzeptanz beim Kunden und damit großer Glaubwürdigkeit. Sie sind als „point of sale" für moderne Gebäudetechnologie der wesentliche Absatzmittler zum Endkunden.

Das SHK-Handwerk ist als die „Hersteller von Energieeffizienz" in erster Linie den Wünschen der Kunden verpflichtet und beraten diese technologie- und energieträgerunabhängig in allen Fragen des Einsatzes innovativer Gebäudetechnik und effizienter Energienutzung.

b) Gasunternehmen

aa) Gasnetzbetreiber

In Deutschland sind insgesamt etwa 710 Gasnetzbetreiber tätig. Sie stehen untereinander nicht im Wettbewerb und übernehmen die Verteilung von Gas, wobei sie für den Betrieb, die Wartung und erforderlichenfalls den Ausbau des Verteilernetzes verantwortlich sind.

bb) Gaslieferanten

Völlig getrennt vom Betrieb der Gasnetze agieren die Gaslieferanten im Wettbewerbsmarkt. In Deutschland sind im Gasmarkt etwa 700 Gaslieferanten tätig, deren Unternehmensschwerpunkt im Vertrieb von Gas zum Zwecke der Belieferung von Letztverbrauchern liegt, wobei der Markt von einem starken Wettbewerb geprägt ist.

Die Gaslieferanten übernehmen zunehmend mehr Verantwortung für einen effizienten Energieeinsatz indem mehr Wertschöpfung über Energiedienstleistungen erbracht wird, statt über höheren Energieabsatz.

Im Rahmen ihrer Vertriebsstrategien zum Erdgasabsatz entwickeln Gaslieferanten daher Geschäftsmodelle, mit denen sich eine Steigerung der Energieeffizienz und die Einbindung erneuerbarer Energien umsetzen lassen - und zwar betriebswirtschaftlich erfolgreich, volkswirtschaftlich sinnvoll und energiewirtschaftlich praktikabel.

In Beratungseinrichtungen und über Beratungsaktivitäten vermitteln sie Informationen über die Einsatzmöglichkeiten innovativer Gasgerätetechnik und geben Verbrauchertipps für die effiziente Erdgasnutzung.

c) Gerätehersteller

Partner von großer Bedeutung für das SHK-Handwerk und die Gasunternehmen sind die ***Hersteller und Zulieferer von Gasgeräten*** sowie von sonstigen Einrichtungen und Produkten, die für die Errichtung und den Betrieb von Gasanlagen notwendig sind. Das Selbstverständnis dieser Industriebetriebe ist auf die Entwicklung und den Absatz energieeffizienter und den Anforderungen an Sicherheit entsprechenden Gasgeräte ausgerichtet. Bewährte Erdgastechnologien sowie innovative und energieeffiziente Lösungen auf dem Gebiet der Gasanwendung zeichnen die breit gefächerte Produktpalette der Hersteller aus, die den Kunden über den professionellen Absatzweg vom verarbeitenden Handwerk angeboten werden.

d) Weitere Marktteilnehmer

Marktakteure im weiteren Sinn sind Unternehmen und Institutionen, deren Aufgabe im Zusammenhang mit der Zielsetzung einer sicheren und effizienten Gasanwendung stehen. Als ***Marktmittler*** sind sie bei Beachtung der Grundsätze der Partnerschaft wichtige Partner der Gasunternehmen und des SHK-Handwerks.

3. Anwendungsschwerpunkt Wärmemarkt

Ein zentrales Handlungsfeld für die Partner aus Gasversorgung und SHK-Handwerk ist die energiepolitisch vorgegebene Reduktion des Gebäude-Energieverbrauchs und CO2-Ausstoßes. Bis zum Jahr 2020 soll der Wärmebedarf um ein Fünftel reduziert werden. Bis 2050 sollen Gebäude in Deutschland nahezu klimaneutral sein, das heißt, der verringerte Energiebedarf muss zu einem ganz wesentlichen Teil durch Energie aus erneuerbaren Quellen gedeckt werden. Dies erfordert neben gestiegenen Anforderungen im Neubau eine erhebliche Anhebung der energetischen Sanierungsrate.

Für den Energieträger Gas und damit die Marktpartner ergeben sich daraus neue Herausforderungen im Hinblick auf Technologien und Anwendungsmöglichkeiten.

Erdgas will im Zusammenspiel mit erneuerbaren Erdgasanteilen wie Bio-Erdgas oder synthetischem Erdgas einen maßgeblichen Beitrag zur klimaschonenden Deckung des Wärmebedarfs leisten. Anwendungstechnologien wie Brennwerttechnik mit Solarthermie, Mikro- und Mini-Blockheizkraftwerke, Gas-Wärmepumpen, Innovationen bei der Brennstoffzelle: Erdgas verfügt insgesamt über gute Voraussetzungen, den Wärmemarkt im Sinne der energie- und klimapolitischen Vorgaben mitzugestalten und bietet den Marktpartner daher auch unter den geänderten Rahmenbedingungen hervorragende gemeinsame Perspektiven.

4. Kundenorientierung der Marktpartner

Im Fokus aller Vermarktungsaktivitäten der Markpartner aus SHK-Handwerk und Gasversorgung steht der ***„gemeinsame Kunde“***, der von den jeweiligen Partnern in der Regel mit unterschiedlichen Leistungen bedient wird, die bestmöglich aufeinander abgestimmt sein sollten.

Das gemeinsame Interesse der Marktpartner ist darauf gerichtet, die Kundenzufriedenheit zu steigern und auf eine Kundenbegeisterung hinzuwirken. Marktpartner sind erfolgreich, wenn sie alle Chancen im Markt ausschöpfen, indem sie die Anforderungen und die Wünsche der Kunden verstehen, aufnehmen und umsetzen. In diesem Sinn bedeutet ***Marktpartnerschaft auch stets Kundenorientierung der Partner.***

Dabei gilt es, den Nutzen für die jeweilige Kundengruppe in den Mittelpunkt des wirtschaftlichen Handelns der Partner zu stellen. Neben Versorgungssicherheit und dem Anspruch der sicheren Anlagentechnik gewinnen zusätzliche Kriterien wie Energie- und Kosteneffizienz, Nachhaltigkeit und Unabhängigkeit zunehmend Bedeutung. Für gewerbliche Kunden führt die Beachtung der Kriterien idealerweise zu einer Stärkung ihrer Wettbewerbsfähigkeit. Nur Kundenorientierung führt zu einer frühzeitigen Wahrnehmung von Marktchancen, die sich im Rahmen der Marktpartnerschaft erschließen lassen.

Die ***wichtigsten Kundengruppen*** für die Marktpartner sind hierbei
- private Haushalte
- Gewerbebetriebe
- öffentliche Institutionen / Kommunen
- Wohnungs- und Immobilienwirtschaft

Das Interesse der Kunden ist primär auf die optimale Erfüllung der gewünschten und benötigten Leistungsmerkmale gerichtet, dies bedeutet für die Marktpartner
- intensive Beratung des Kunden
- sorgfältig geplante, gemäß den anerkannten Regeln ausgeführte und gewartete Verbrauchseinrichtung
- eine sichere Versorgung mit Gas
- Erarbeitung von Produkten unter Berücksichtigung von Aspekten wie Energie- und Kosteneffizienz, Klimaschutz und Nachhaltigkeit.

Dies gelingt am besten, wenn die Marktpartner ihre jeweiligen Stärken in bewährter Arbeits- / Aufgabenteilung zum Nutzen des Kunden einsetzen.

Ein zentraler Baustein im Kundenbeziehungsmanagement ist das ***Qualitätsmanagement***. Die Marktpartner sehen daher die Qualitätssicherung sowohl im Produkt-, als auch im Fachkräftebereich als wesentliche Aufgabe an. Nur mit qualifiziertem Personal lassen sich qualitativ hochwertige Produkte verkaufen.

5. Energiedienstleistungen

Energiedienstleistungen sind von der Politik als Instrument zur Schöpfung bestehender und ansonsten schwer erreichbarer Effizienzpotentiale identifiziert worden. Sie zielen auf den für den Nutzer kostengünstigen Einsatz energieeffizienter und umweltfreundlicher Geräte, Anlagen und Systeme. Sie schließen die Notwendigkeit einer fortlaufenden Überwachung der Anlage ein und sie kommen dem gestiegenen Komfortbedürfnis der Kunden entgegen. Energiedienstleistungen stärken zudem die Wettbewerbsfähigkeit der Anbieter und steigern die Zufriedenheit ihrer Kunden. Sie führen zu einer verstetigten und vertieften Bindung der Kunden an die Dienstleister. Insgesamt ist der Markt für Energiedienstleistungen ein Wachstumsmarkt.

.

Vor diesem Hintergrund werden Angebote wie ***Energieaudits*** und ***Energiedienstleistungen*** zunehmend zu einem festen Bestandteil der gemeinsamen Marktbearbeitung von Gaslieferanten und SHK-Betrieben.

Die Marktpartner bieten zunehmend **Komplettlösungen** an - wie z. B. Wärme-Contracting oder Bausteine aus dem Facility Management. Hierbei ist die konkrete Ausgestaltung der Kooperation differenziert zu sehen. Die Anforderungen hinsichtlich Planung, Ausführung und Service unterscheiden sich je nach Kundengruppe und Umfang des Dienstleistungsprodukts. Das Energie-Contracting für Kommunen, für das Gewerbe, für die Wohnungswirtschaft stellt sich anders dar als die Wärmelieferung für ein Einfamilienhaus. Komplexe Energiedienstleistungen dieser Art müssen kundenfokussiert geplant, erarbeitet und aktiv vermarktet werden.
Dabei verbinden Energiedienstleistungen regelmäßig die Kernkompetenzen beider Marktpartner in einem Produkt, so dass ein besonders hohes Abstimmungsbedürfnis entsteht. Die Vermarktung eines solchen Produktes ist aufwändig, so dass die kooperative Bearbeitung dieses Marktsegments bestmögliche Ergebnisse verspricht.

6. Grundsätze der Partnerschaft

Die Marktpartner können ihre Leistungskraft im Wettbewerbsmarkt nur dann entfalten und ihre jeweiligen Stärken ausschöpfen, wenn ihre ***unternehmerischen Freiheiten*** gewahrt bleiben.

Dies sind insbesondere
- die freie Wahl des Installationsunternehmens durch den Kunden
- freie Vertragsgestaltung, insbesondere Preis- und Kalkulationsfreiheit
- freie Produktauswahl und Lieferung unter Berücksichtigung der Interessen des Marktpartners.

Dieser Grundsatz gilt umso mehr in einer Marktpartnerschaft unterschiedlich großer Betriebe. Er stellt die Basis einer erfolgsorientierten Zusammenarbeit dar und stärkt die Marktpartner im Wettbewerb mit Dritten.

Eine wesentliche Voraussetzung für eine gut funktionierende Partnerschaft ist der nachhaltige wirtschaftliche Vorteil, der aus einer engen Zusammenarbeit der Partner entspringt und seine Grundlage regelmäßig in der funktionierenden Kundenorientierung hat. Die Partner kooperieren in den Bereichen, in denen die Chancen der Zusammenarbeit wegen Synergieeffekten positiv gesehen werden. Im Ergebnis ist die gemeinsame Leistungsfähigkeit zum Vorteil des Kunden größer, als die Summe der Einzelleistungen der jeweiligen Partner.
Das Wissen, die Erfahrung und die Sichtweise der Partner ergänzen sich hierbei, sodass jeder von den Stärken des anderen profitiert.

Die Marktpartner werden vor diesem Hintergrund weiterhin das gemeinsame Ziel intensiv verfolgen, die Marktdurchdringung mit ***Anlagen und Geräten der innovativen Gasanwendung*** weiter auszubauen.
Bei der Gestaltung der Marktpartnerschaft steht aber auch die ***gemeinsame und partnerschaftliche Erarbeitung von Gesamtlösungen*** für eine erfolgreiche Positionierung im Fokus.

Vor diesem Hintergrund ergeben sich für das SHK-Handwerk und die Gaslieferanten vielfältige Chancen, ihre bisherigen Tätigkeitsschwerpunkte weiter zu entwickeln und ***neue Geschäftsfelder*** partnerschaftlich aufzubauen.

Insbesondere bei der marktpartnerschaftlichen Erarbeitung und Vermarktung von Energiedienstleistungen besteht ein erhöhtes Erfordernis, die ***Interessenslagen aller Marktpartner*** im Wege abgestimmter und koordinierter (Energiedienstleistungs-)Konzepte in sinnvoller Weise zusammenführen.

Sie werden hierfür gemeinsame Strategien und Maßnahmen entwickeln, ausbauen und umsetzen.

7. Formen der Zusammenarbeit

Die Form der Zusammenarbeit läuft mehrgleisig. Während für die Zusammenarbeit zwischen Netzbetreibern und SHK-Handwerk einheitliche institutionalisierte Strukturen bestehen, gibt es in der Kooperation zwischen Handwerk und Energieversorgern vor Ort eine breite Fülle denkbarer und praktizierter Kooperationsformen.

a) Verteilnetzbetreiber und SHK-Handwerk

Jeder Verteilnetzbetreiber führt ein ***Installateurverzeichnis***, in das diejenigen SHK-Betriebe aufgenommen werden, die für Arbeiten an gastechnischen Anlagen zugelassen sind. Das ist durch § 13 der Verordnung über "Allgemeine Bedingungen für den Netzanschluss im Niederdruck" (NDAV) vom 1.November 2006 (zuletzt geändert am 17. Oktober 2008) geregelt.

Danach dürfen die Arbeiten außer durch den Netzbetreiber nur durch ein im Installateurverzeichnis des jeweiligen Netzbetreibers eingetragenes Installationsunternehmen durchgeführt werden. Gegenstand und Zweck der Eintragung ist es, die Sicherheit der Gasanwendung im Bereich der Kundenanlagen zu gewährleisten und nachteilige Auswirkungen mangelhaft installierter Verbrauchsanlagen zu vermeiden.

Die Eintragung in das Installateurverzeichnis erfolgt entsprechend der amtlichen Begründung zu § 13 Abs. 2 NDAV auf Grundlage der

„Richtlinien für den Abschluss von Verträgen mit Installationsunternehmen vom 03. Februar 1958 in der Fassung vom 02. Dezember 2002“,

herausgegeben vom Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) in Abstimmung mit dem Zentralverband Sanitär, Heizung und Klima (ZVSHK) als Vertreter des Handwerks. Die Installateur-Richtlinien verfolgen ausschließlich den Zweck, die Sicherheit der Gasversorgung zu fördern. Eine Interessenvertretung einzelner Wirtschaftkreise unter Heranziehung der Richtlinie ist ausgeschlossen. Kernpunkt der Richtlinie ist der Nachweis der fachlichen Befähigung des Inhabers oder angestellten verantwortlichen Fachmannes eines Installationsunternehmens. Die in den Richtlinien vorgesehenen Nachweise orientieren sich vorwiegend an den einschlägigen gewerberechtlichen und handwerksrechtlichen Vorschriften sowie der hierzu ergangenen Rechtsprechung.

Innerhalb der Netzgebiete der Verteilnetzbetreiber sind jeweils ***Installateurausschüsse*** tätig, die aus Vertretern des Handwerks und des Verteilnetzbetreibers zusammengesetzt sind. Diese Institutionen fördern die Zusammenarbeit und den Erfahrungsaustausch zwischen dem Handwerk und dem Netzbetreiber. Die Installateurausschüsse klären grundsätzliche Eintragungsfragen und schlichten bei Meinungsverschiedenheiten.

Auf der Ebene der Länder sind entsprechende **Landesinstallateurausschüsse** tätig.

b) Energielieferant und SHK-Handwerk

Marktpartnerschaft zwischen dem SHK-Handwerk und den Energielieferanten vollzieht sich auf zwei Ebenen:

- überregional auf der ***Bundesebene zwischen ZVSHK und BDEW***, wobei in manchen Bundesländern auch auf der Ebene des Landes entsprechende Verbandskontakte bestehen;

- ***regional*** bzw. ***lokal zwischen Energielieferanten und SHK-Innungen bzw. den SHK-Betrieben unmittelbar***. In der Praxis kooperiert hierbei der regional bzw. lokal agierende SHK-Betrieb mit den Gaslieferanten, die in ihrer Region über einen großen Kundenstamm verfügen, meist mit dem jeweiligen ***Grundversorger***, das heißt dem Gaslieferanten, der im Netzgebiet eines Verteilnetzbetreibers die meisten Kunden versorgt.

aa) Marktpartnerschaft auf Verbandsebene

Auf Bundesebene vertreten ZVSHK und BDEW die gemeinsamen Interessen gegenüber der Politik, der Öffentlichkeit und den Verbraucherorganisationen. Es gilt, Gemeinsamkeiten der einzelnen Partner herauszustellen, Ziele für das gemeinsame Handeln abzustimmen, Stärken und Kompetenzen der Partner zusammenzuführen und die gemeinsam erreichten Erfolge zu sichern.

BDEW und ZVSHK betrachten hierbei ihre Partnerschaft nicht statisch, vielmehr berücksichtigen sie
- die sich verändernden Bedürfnisse der Kunden,
- die weitere Entwicklung der Technik der Gasanwendung,
- die sich verändernde energiepolitischen und gesellschaftlichen Randbedingungen.

ZVSHK und BDEW werden gemeinsam mit den Partnerverbänden den ***Abstimmungsprozessen auf Verbandsebene*** einen festen Rahmen geben.

bb) Marktpartnerschaft vor Ort

Die konkrete Form einer Marktpartnerschaft vor Ort ist dann erfolgreich, wenn sie sich den regionalen und örtlichen Gegebenheiten anpassen. Es lassen sich zwei Modelle realisieren, zwischen denen zahlreiche Mischformen möglich sind.

- ***Feste Organisation*** der Marktpartnerschaft im Sinne einer Arbeitsgemeinschaft oder gar einer rechtlich selbständigen Institution. Kooperationsformen dieser Art laufen unter Bezeichnungen wie ***Energie-, Gas-, Wärme-, Synergie-Gemeinschaft*** u. ä. In den meisten Fällen stellen diese Kooperationen Partnerschaften zwischen den SHK-Betrieben und dem jeweils für die Grundversorgung zuständigen Gaslieferanten dar. Diese Gemeinschaften können weitere Partner aus dem Kreis der Großhändler, der Hersteller, der Architekten, der Planer usw. in beratender Funk-

tion mit einbinden. So gelingt es durch intensive branchenübergreifende Zusammenarbeit, Synergien zu bilden und gewinnbringend zu nutzen.

Gemeinschaften dieser Art sind auf eine langfristige Marktpartnerschaft hin ausgerichtet. Sie verfolgen breit angelegte Vermarktungsziele. Als regionale Partnerschaften fördern sie die Kontakte, die Kommunikation und die Kooperation zwischen den Partnern.

- ***Projektbezogene Marktpartnerschaften***, im Sinne von Netzwerken, um bei einem konkreten Vorhaben die Anlage, die Erdgaslieferung und damit verbundene Services und Dienstleistungen möglichst optimal und kundengerecht zu vermarkten. Den Schwerpunkt bilden konkrete Projekte, an deren Realisierung alle Marktpartner gleichermaßen ein Interesse haben. Hierbei werden Lösungsansätze realisiert, die im gemeinsamen Interesse der Partner liegen.

In der Praxis stellen sowohl die langfristig angelegten Arbeitsgemeinschaften (z. B. eine Gas-Gemeinschaften) als auch projektbezogen Partnerschaften (z. B. eine Partnerschaft zur Realisierung der Wärmeversorgung eines bestimmten Gebäudekomplexes) organisatorische Lösungen dar, die über eine starke ***regionale und örtliche Verwurzelung*** verfügen. Die regionale Ausrichtung, die örtliche Nähe zum gemeinsamen Kunden ist eine Stärke jeglicher Marktpartnerschaft.

Die konsequente Verzahnung der überregionalen mit der lokalen Partnerschaftsebene schafft die Voraussetzung für ein professionelles Partnerschafts-Management, konsequente Markt- und Kundenorientierung und die Profilierung beim Thema Energieeffizienz und Klimaschutz.
So wird sichergestellt, dass die gemeinsam angestrebte Systempartnerschaft „rund um das Erdgas“ dauerhaft zu Erfolg führt.

Frankfurt am Main, den 30.10.2012

Manfred Stather

RA Elmar Esser

Zentralverband SHK

Jost Geweke

Dr.-Ing. Anke Tuschek

BDEW - Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft e. V.