



Vattenfall in Deutschland klar auf Wachstumskurs

In den letzten Jahren war von Vattenfall vornehmlich dann etwas zu hören, wenn wieder ein Unternehmensteil verkauft, besser gesagt, zurück an Berlin verkauft wurde. Das war 2021 mit dem Stromnetz der Fall und in diesem Jahr mit dem Fernwärmenetz. Der Verkauf der GASAG ist hingegen in diesen Tagen gescheitert. Vattenfall hält - ebenso wie der französische Energieversorger Engie - 31,575 Prozent der Anteile, E. ON 36,85.



Auf der heutigen Pressekonferenz in der Firmenzentrale am Südkreuz wollten sich die Unternehmensvertreter zu dem Vorgang nicht äußern.



Der Finanzchef von Vattenfall Deutschland, **Robert Zurawski**, wollte lieber über die beachtlichen Investitionen des schwedischen Staatskonzerns in Deutschland sprechen. Vattenfall ist nach wie vor Grundversorger für Berlin und Hamburg. Allein in Berlin

sind rund 1.000 Mitarbeitende tätig. *Fotos: Ed Koch*

Bis 2028 sind hierzulande mehr als 5 Milliarden Euro an Investitionen in fossilfreie Erzeugungsanlagen, E-Mobilität sowie andere Produkte und Energiedienstleistungen vorgesehen.

Auch nach dem Verkauf des Berliner Fernwärmege­schäfts ist Vattenfall als Energieversorger in Deutschland weiterhin umfassend entlang der Wert­schöpfungskette aktiv: „Einerseits produzieren wir

*Strom in unseren Wind- und Solarparks und stellen dem Strommarkt über Pumpspeicherkraftwerke und Batterien die notwendige Flexibilität zur Verfügung,“ erklärt **Robert Zurawski**. „andererseits vermarkten wir diesen Strom über Partnerschaften mit der Industrie und beliefern unsere mehr als 5 Millionen Endkunden mit Strom und Gas. Hinzu kommen vermehrt Lösungen für die Energiewende zu Hause. Zudem bauen wir unsere Ladeinfrastruktur für E-Mobilität massiv aus.“*

Vattenfall erzeugt seinen Strom fast ausschließlich ohne fossile Brennstoffe. Künftig will Vattenfall jedes Jahr rund 500 Megawatt an Solarparks und 300 Megawatt an Großbatterien fertigstellen - und zwar ausschließlich in Kombination beider Technologien, um die schwankende Solarerzeugung an den Stromverbrauch der Verbraucher anzugleichen.

Ein Schwerpunkt liegt außerdem auf Agri-PV; der Verbindung aus Landwirtschaft und Solar für eine bessere Flächennutzung. Bis 2028 sollen die geplanten Offshore-Windparks Nordlicht 1 und 2 mit einer Kapazität von 1,6 Gigawatt in Betrieb gehen. Und auch bei Onshore-Windanlagen ist die Projektpipeline von Vattenfall mit rund 1,5 Gigawatt sehr gut gefüllt.

Robert Zurawski: „Deutschland ist der am schnellsten wachsende Markt für erneuerbare Energien in Europa. Der Strombedarf wird bis 2030 voraussichtlich um 40 Prozent steigen und könnte sich bis 2045 sogar verdoppeln.“ Aktuellen Zahlen der Bundesnetzagentur zufolge, lag der gesamtdeutsche Stromverbrauch 2023 bei rund 457 Terrawattstunden (TWh). Eine Terrawattstunde entspricht einer Milliarde Kilowattstunden (kWh). Der Stromverbrauch des Autors dieses Beitrages liegt jährlich bei rund 1.000 kWh, nur, um mal die Größenordnungen darzustellen. **Robert Zurawski** zeigt sich zuversichtlich, dass der immer weiter steigende Strombedarf gedeckt werden kann, wenn „die Rahmenbedingungen stimmen.“ Und diese gibt die Politik vor, die gegenwärtig, was kein Zitat des Vattenfall-Finanzchefs ist, nicht besonders verlässlich ist, auch mit Blick auf die USA.

In Folge der Energiekrise wollen sich aktuell viele energieintensive Industrieunternehmen mittel- und langfristig mit Grünstrom eindecken - nicht nur aus Imagegründen und Klimaschutzanstrengungen, sondern auch, um Kosten zu sparen. Möglich machen das industrielle Strompartnerschaften und Lieferverträge, deren Nachfrage bei Vattenfall aktuell spürbar anzieht. So gab es in diesem Jahr entsprechende



Vereinbarungen mit dem Chemiekonzern Evonik und dem Stahlproduzenten Salzgitter. Private Stromlieferverträge bewegen sich hier in der Regel in einer Größenordnung zwischen 100 und 800 Gigawattstunden pro Jahr – bei Laufzeiten um die zehn Jahre.

„Strompartnerschaften bieten Erzeugern und industriellen Verbrauchern von erneuerbarem Strom gleichermaßen Investitionssicherheit, stabile Preise und Risikostreuung“, betont Zurawski.

Als integrierter Energieversorger möchte Vattenfall künftig verstärkt auf digitale Tools und Kompetenzen setzen – insbesondere im Energiehandel und im Vertriebsgeschäft: „Unser Ziel ist, auf diese Weise unser Anlagenportfolio optimal zu steuern, uns vom Wettbewerb zu differenzieren und unseren Kundenstamm zu vergrößern“, sagt Zurawski. Mit dem steigenden Anteil erneuerbarer Quellen benötige der Strommarkt künftig mehr Systemflexibilität, die Vattenfall über eigene Erzeugung aus Pumpspeicherkraftwerken und Großbatterien sowie perspektivisch auch Wasserstoff bereitstellen möchte. „Auf der Kunden-seite werden dynamische Verträge für Haushalte und die Vermarktung von Flexibilität für Erzeuger und Abnehmer von Strom eine immer wichtigere Rolle spielen.“

Und auch das wachsende Endkundengeschäft von Vattenfall entwickelt sich weiter: „Unsere mehr als 5 Millionen Kunden erwarten von uns heute nicht nur Strom- und Gasverträge, sondern Lösungen für die Energiewende zu Hause wie Wärmepumpen, PV-Anlagen, Stromspeicher oder Wallboxen. Wir koordinieren hier den gesamten Prozess von der individuellen Vor-Ort-Beratung bis zur technischen Installation der Anlagen“. Vattenfall kooperiert deshalb bundesweit mit rund 150 Handwerksbetrieben.

Zudem will Vattenfall bis 2028 insgesamt 500 Millionen Euro in die Ladeinfrastruktur für E-Autos investieren und ist hier entlang der gesamten Wertschöpfungskette aktiv: angefangen bei der Installation von Ladesäulen über deren Betrieb und Wartung bis hin zum Stromverkauf über eigene E-Ladetarife. Über alle Geschäftsbereiche hinweg plant Vattenfall bis zum Jahr 2028 mehr als 5 Milliarden Euro im deutschen Markt zu investieren.

Salopp angemerkt, durch den Verkauf der Netze in Berlin sieht die Einnahmeseite von Vattenfall recht gut aus. Schön, dass dieses Geld wieder investiert wird.

*Zusammenstellung und Kommentierung: Ed Koch
Quelle: Vattenfall*