

Mehr Licht!

Straßenbeleuchtung sorgt für Sicherheit auf Straßen und im öffentlichen Raum. Ihr Modernisierungs- und Sanierungsbedarf läuft allerdings häufig unter dem Radar. Wie lassen sich Kommunen für notwendige Investitionen sensibilisieren?

TEXT ROBERT HAAS

In Deutschland werden etwa neun bis zehn Millionen Beleuchtungsanlagen im öffentlichen Raum betrieben. Deren rollierende Erneuerung kostet Städte und Kommunen nach Schätzung von BET Consulting circa 800 Millionen Euro im Jahr. Zusätzlich muss verstärkt auf energiesparende LED-Leuchten umgerüstet werden, da ab 2027 fast keine konventionellen Leuchtmittel mehr erhältlich sein werden. Dies könnte aktuell noch über 50 Prozent aller Lichtpunkte betreffen. Für die Thüga-Gruppe resümiert Jakob Kornhas, Leiter des Thüga-Arbeitskreises Straßenbeleuchtung: „Es gibt einige Regionen, wo die LED-Umrüstung weit vorangeschritten ist. Aber viele haben noch einen weiten Weg vor sich.“

WVV: Früh geschaltet

Die Würzburger Versorgungs- und Verkehrs-GmbH (WVV) hat frühzeitig auf LEDs gesetzt und ab 2014 mit der Umstellung begonnen. Seit 2024 ist die energetische Sanierung im Würzburger Stadtgebiet und Umland abgeschlossen. Das zählt sich aus: „Im Vergleich zu 2007 konnte die Stadt so circa 1,2 Millionen Euro pro Jahr an Stromkosten sparen“, bilanziert Bernd Hammer, Abteilungsleiter Telekommunikation & Verkehrstechnik bei der WVV. „Im Schnitt haben sich die LED-Leuchten nach 7,5 Jahren amortisiert“, so Hammer weiter. „Ausschlaggebend war zudem unsere Finanzierungsberatung. So haben wir geraten, nicht auf Förderprogramme zu warten und lieber auf günstige Kommunalkredite zu setzen. Als später viele vor leeren Fördertöpfen standen, zeigte sich, dass wir richtig lagen.“

„Baut mit uns synergetisch aus“

Heute muss kaum noch jemand von den Vorteilen von LEDs überzeugt werden. Aber es gibt noch weitere Herausforderungen wie jahrzehntealte Masten und Schaltkästen. Durch das Ende ihrer Nutzungsdauer kommen nach BET-Schätzungen in den nächsten fünf Jahren etwa zehn Milliarden Euro Investitionen auf die Kommunen zu. WVV-Berechnungen zufolge wird die Sanierung der Straßenbeleuchtung allein im Würzburger Stadtgebiet und Umland zwischen 2025 und 2045 circa 11.000 Masten sowie 161 Kilometer Kabel und Leitungstrassen umfassen. Die Kosten nach heutigem Preisniveau: rund 54 Millionen Euro.



In Würzburg wurde erfolgreich auf LEDs umgestellt. Das spart Kosten beim Beleuchten von Sehenswürdigkeiten wie der Alten Mainbrücke.

„Die langfristigen Einsparungen hierfür sind allerdings nicht so deutlich zu vermitteln wie bei der LED-Umstellung. Der Fokus bei der Überzeugungsarbeit muss daher auf Synergieeffekten liegen“, findet Hammer. „Wir sagen den Kommunen: Jetzt gibt es die einmalige Chance, im Rahmen der Energiewende mit nur 50 Prozent der Tiefbaukosten den Bestand zu sanieren, weil wir als Energieversorger im Zuge der Mitverlegung 50 Prozent am Grabenanteil für das Stromnetz übernehmen. Tut ihr es nicht jetzt, steht die Sanierung in einigen Jahren an, wenn die Masten 80, 90 Jahre alt sind. Dann müsst ihr alle Kosten alleine übernehmen und nochmal die Straßen aufreißen. Baut mit uns synergetisch aus. Macht es nicht ereignisorientiert, sondern versucht jetzt, dafür Finanzierungen zu bekommen.“

Smarte Lösungen für Lichtmasten

Die Infrastrukturerneuerung eröffnet Chancen für weitere Synergieeffekte — etwa beim 5G-Ausbau. Der Thüga-Kooperationspartner 5G Synergiewerk bietet Lösungen für Lichtmasten mit integrierten 5G-Sendern. Die WVV hat in einem Pilotprojekt drei 5G-Lichtmasten errichtet und positive Erfahrungen gemacht. „Innerhalb von wenigen Monaten hatten die Masten bereits 95 Prozent Traffic-Auslastung — der Bedarf ist also da. Für den digitalen Ausbau auf den Straßen ist das eine attraktive Lösung, da es weniger störende Dachständer braucht“, resümiert Hammer. Auch Smart-City-Strategien können im Rahmen der lichttechnischen Umrüstung punktuell umgesetzt werden, etwa durch Leuchten mit Sensortechnologie, die nur bei Bedarf aktiviert werden.

Vorteile im Verbund

Das Thüga-Netzwerk ist für die Energieversorger ein strategischer Anker und wertvoller Partner. „Im Arbeitskreis Straßenbeleuchtung tauschen wir uns regelmäßig mit Leitenden der Straßenbeleuchtung der Partner aus“, erklärt Kornhas. „Etwa über die Erfahrungen mit Herstellern oder die Vor- und Nachteile verschiedener Technologien.“ Ein zentraler Vorteil ist zudem der gemeinsame Einkauf der Produkte und Dienstleistungen. „Wir machen den Mandatseinkauf immer im Tandem aus Technik und Einkauf“, erläutert Heinz Großmann, strategischer Einkäufer der Thüga-Materialwirtschaft. „Wir kümmern uns um Rahmenverträge, schreiben EU-weit aus und führen bei den Herstellern umfangreiche Präqualifikationsverfahren inklusive Werksaudits und Materialprüfungen durch.“ Garantiefälle werden ebenfalls über den Mandatseinkauf geregelt — und Probleme mit der gesamten Thüga-Gruppe geteilt, so dass sie nicht streuen. Werden die strategischen und technischen Herausforderungen synergetisch und im Verbund angegangen, stehen am Ende verbesserte Energiekosteneinsparungen und CO2-Bilanzen, Naturschutz sowie fortschrittliche Technologien. ■



→ Mehr

Anmeldung zum Kommunalen Symposium Straßenbeleuchtung am 11.11.2025

→ Kontakt Jakob Kornhas, Tel. 089 / 381 97 – 14 46
jakob.kornhas@thuega.de

Der Fehler-Fahnder

Direkter Draht und kurze Wege zum Thüga-TÜV: In der zentralen Mess- und Prüfwerkstatt der Thüga kontrolliert Stefan Heintz Infrastrukturmaterial als Garant für Qualität – flexibel, schnell, kostengünstig, kreativ und zuverlässig.

TEXT ROBERT HAAS

Von Armaturen über Kabel, Gasdruckregler, Rohre und Ventile bis hin zu Lichtmasten: Die zentrale Mess- und Prüfwerkstatt (ZMP) der Thüga nimmt Komponenten spartenübergreifend detailliert unter die Lupe. „Im Rahmen unserer Mandatsbeschaffung lassen wir in der ZMP in wiederkehrenden Prüfungen Infrastrukturmaterial aus aktuellen Lieferungen der Partnerunternehmen kontrollieren“, erklärt Stefan Häuserer, Referent Netztechnik bei Thüga. „Auch für die Produktzulassung neuer Hersteller nutzen wir die ZMP. Bietet ein Hersteller ein ‚gutes‘ Produkt, das unsere Spezifikation erfüllt, bitte ich um ein Muster – und überzeuge mich mit Hilfe der ZMP selbst davon, dass es passt.“

Treue Dienste seit 1994

Die im ruhigen Rülzheim bei Karlsruhe gelegene Werkstatt leistet der Thüga und ihren Partnerunternehmen bereits seit 1994 treue Dienste; 1995 kam Stefan Heintz als Werkstattleiter dazu – ursprünglich nur für eine Übergangszeit: „Die Idee hinter der ZMP war, eine unabhängige Stelle zur Produktprüfung zu haben“, erklärt der gelernte Maschinenbautechniker. „Sie sollte Qualitätsanforderungen noch einmal überprüfen, Zulassungs- und Reklamationsprüfungen durchführen können.“ Bis heute ist die ZMP ein externer Dienstleister, aber dennoch quasi in-house, weil sie zu 100 Prozent zum Eigenbetrieb der Thüga Energienetze gehört. „Der direkte Draht und kurze Wege machen sie für uns so interessant“, so Stefan Häuserer. Dazu kommt, dass die Reaktionszeiten der ZMP schneller sind als die anderer externer, häufig überlasteter Prüfstellen. Auch die Kosten liegen deutlich unter deren Niveau; finanziert wird die ZMP unter anderem über die Qualitätssicherungspauschale aus dem Thüga-Mandateinkauf.

Lösungen für jeden Fall

In den Räumen der ZMP geht es flexibel und kreativ zu. Schweißverbindungen werden hier genauso mit spezifischen Geräten gecheckt wie der Schmelzindex von Materialien oder die Wandstärken von Formteilen. Dabei steht Stefan Heintz immer wieder vor ungewöhnlichen Herausforderungen – wie bei einer Reklamation für Niederspannungs-Hochleistungsicherungen (NH). „Die Thüga-Partnerunternehmen beklagten sich, dass sich die

Kontaktmesser der Sicherung beim Einschieben in das Sicherungsunterteil – der Aufnahme – verbiegen“, erinnert er sich. „Deshalb haben wir uns einen Überblick über das Angebot verschiedener Hersteller verschafft. Und da es für diese spezielle Reklamation keinen Prüfaufbau gab, mussten wir uns etwas überlegen.“ Also ertüftelte Stefan Heintz eine Lösung, bei der die Sicherungen in eine 10-Tonnen-Zug-Druck-Maschine eingespannt wurden. Dann baute er kleine Halterungen nach. So konnte die Maschine Druck auf die Messerkontakte ausüben. „Mit dieser Methode konnten wir verschiedene Kräfte bei unterschiedlichen Sicherungen und Herstellern vergleichen. Am Ende mussten einige Lieferanten bei den Kontakten ihrer NH-Sicherungen nachbessern.“

Zentrale Säule für Qualität

„Die ZMP ist eine zentrale Säule für die Qualität im Mandateinkauf“, stellt Maik Wilkus vom Kompetenzteam Technik fest, der die Zusammenarbeit mit der ZMP koordiniert. „Wenn eine Prüfung bestätigt, dass ein reklamiertes Bauteil fehlerhaft ist, klären wir im Dialog mit dem Hersteller, ob noch weitere fehlerhafte dieser Charge in der Thüga-Gruppe im Umlauf sind. Dann können wir diese Information betroffenen Partnerunternehmen mitteilen. Und sind bei Herstellern bereits Fehler aufgetaucht, können wir bei zukünftigen Stichproben den Prozentsatz der zu untersuchenden Bauteile erhöhen.“ Die ZMP trägt also dazu bei, dass Hersteller ihre Qualitätsversprechen auch langfristig einhalten müssen. Als versierter Werkstattleiter hält Stefan Heintz die ZMP mittlerweile fast 30 Jahre am Laufen. Damit sie auch weiterhin zuverlässige Arbeit liefern kann, wird derzeit an einer Nachfolgeregelung gearbeitet. Denn bald wird Stefan Heintz in den verdienten Ruhestand gehen. ■



→ Mehr
tbd

→ Kontakt Maik Wilkus, Tel. 089 / 381 97 – 12 37
maik.wilkus@thuega.de



1 Zur Qualitätssicherung stehen in der ZMP auch Gasdruckregler aus der Mandatsbeschaffung wiederkehrend auf dem Prüfstand.

2 Stefan Heintz arbeitet seit 1995 an Prüfverfahren für Energieinfrastruktur-Materialien. Darunter sind auch großformatige wie Lichtmasten.

3 Beim Zeitstand-Innendruckversuch prüft Stefan Heintz die Festigkeit von thermoplastischen Rohren in verschiedenen Belastungs-Situationen.

4 In der Werkstatt der ZMP gibt es spezifische Gerätschaften für unterschiedlichste Prüfungen. Manche Aufbauten werden maßgeschneidert.

„Die Idee hinter der zentralen Mess- und Prüfwerkstatt war, eine unabhängige Stelle zur Produktprüfung zu haben.“



Wenn Rechner heizen

Abwärme kann dazu beitragen, Unternehmen und Privathaushalte mit Wärme zu versorgen, große Mengen CO₂ einzusparen und die Abhängigkeit von fossilen Energien zu verringern. Partnerunternehmen der Thüga in Frankfurt und Ingolstadt nutzen sie bereits erfolgreich.

TEXT ROBERT HAAS

Abwärme fällt bei fast allen industriellen Prozessen an – von der Verarbeitung von Rohstoffen über den Betrieb großer Rechenzentren bis zu Abwasser- und Kläranlagen. Wird Abwärme als „unvermeidbar“ eingestuft, kann sie dazu beitragen, Unternehmen und Privathaushalte mit Wärme zu versorgen, viel CO₂ einzusparen und die Abhängigkeit von fossilen Energien zu verringern. Es gibt für Ausbau und Anpassung der Wärmenetze durch Energieversorger aber kein Patentrezept. Denn die lokalen Gegebenheiten sind individuell, nur wenige Quellen wie Kläranlagen flächendeckend verfügbar.

Neue Plattform zum Überblick über Abwärme

Eine der Herausforderungen für Energieversorger, die regionale Abwärmepotenziale nutzen wollen: Sie wissen nicht, welche Abwärmepotenziale in regionalen Gewerbe- und Industrieanlagen bestehen. Dies soll sich dank der vom Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle bereitgestellten Plattform für Abwärme ändern: Unternehmen mit einem Gesamtenergieverbrauch von mehr als 2,5 Gigawattstunden (GWh) sind seit 1.1.2024 laut Energieeffizienzgesetz verpflichtet, ihre Abwärmedaten dort öffentlich zur Verfügung zu stellen und regelmäßig zu aktualisieren – eine Schlüsselstelle für die erste technische Machbarkeitsüberprüfung. Diese Frist wurde temporär um sechs Monate verlängert, nachdem die Plattform Anfang 2024 noch nicht online gegangen war.

Identifikation von Potenzialen und Risiken

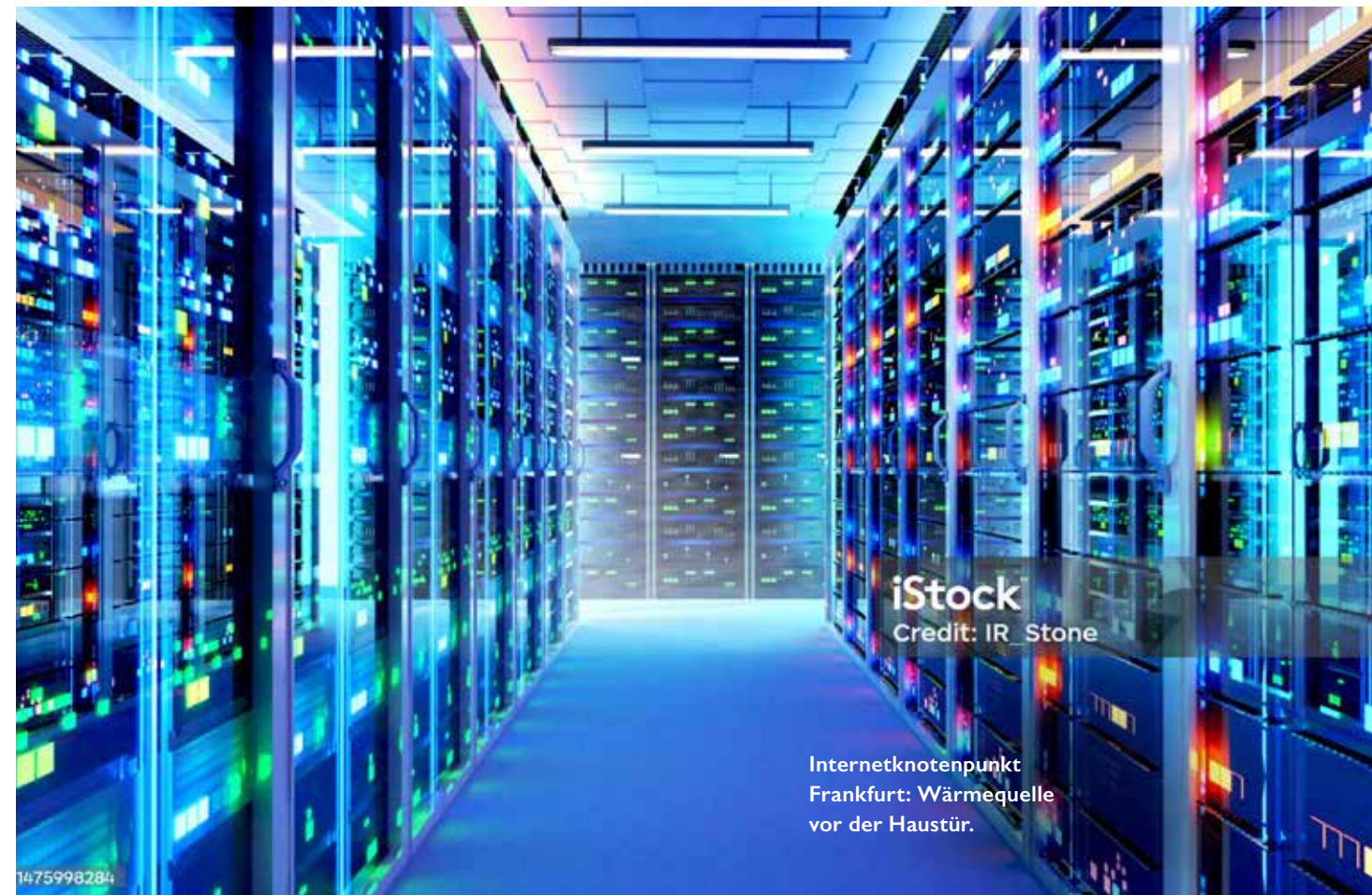
Ist das Abwärmepotenzial eines erzeugenden Gewerbes identifiziert, nehmen Energieversorger weitere Überprüfungsschritte vor: „Bei einer Voranalyse werden die technische und wirtschaftliche Machbarkeit überprüft und erste Chancen- und Risikoanalysen vorgenommen“, erläutert Lars Elschen, Projektleiter Erzeugung bei der Thüga. Dazu gehören Abwägungen zu technischen Risiken, Versorgungssicherheiten, Volatilitäten, Ausfallrisiken und möglichen Entwicklungen in der Regulatorik. Außerdem müssen Energiemengen und Entfernungen zwischen Energieerzeugern und Wärmeverbrauchern ermittelt und Fragen zum Einsatz von Speicher- und Regelungstechnologien geklärt werden. „Ist dies alles positiv beurteilt, kommt die Frühphase der Kooperation mit

relevanten Stakeholdern, vor allem die der Abwärmequelle. Im dritten Schritt werden die Analysen geschärft und das Nutzungskonzept detailliert aufgebaut“, so Elschen. Danach können Stadtwerke und Unternehmen mit der konkreten Planung beginnen.

Nutzung der Abwärme aus Rechenzentren

Zwei Beispiele, wie ein Stadtwerk lokale Abwärme nutzt, bietet Frankfurt am Main. „Aktuell deckt Fernwärme bereits etwa 25

Prozent des Frankfurter Wärmebedarfs ab“, so Ulrike Schulz, Pressesprecherin bei der Mainova. „Perspektivisch soll dieser Anteil – abhängig von der Wärmeplanung der Stadt – schrittweise auf 50 Prozent erhöht werden. Dabei spielt auch die Integration der Abwärme eine große Rolle.“ Denn in Frankfurt als weltweit größtem Internetknotenpunkt gibt es zahlreiche Hochleistungsrechenzentren, die große Mengen an Abwärme erzeugen. Im Stadtteil Seckbach entsteht derzeit ein neues Rechenzentrum der Mainova WebHouse GmbH & Co. KG, dessen Abwärme an das Kulturzentrum Batschkapp geleitet wird. Dafür werden zwei Hochtemperaturwärmepumpen im Gebäude des Rechenzentrums installiert, die die Abwärme auf die notwendige Vorlauftemperatur von bis zu 75 Grad Celsius bringen. Eine 110 Meter lange Trasse leitet sie in das Kulturzentrum, wo sie zum Heizen und zur Warmwasserbereitung genutzt wird. Im Gegenzug sinkt durch die Wärmeentnahme der Energieverbrauch für die Kühlung des Rechenzentrums. Dies soll rund 35 Tonnen CO₂ im Jahr einsparen.



Internetknotenpunkt
Frankfurt: Wärmequelle
vor der Haustür.

Herausfordernde logistische Planung

Für das neue Wohnquartier Franky im Gallusviertel mit 1.300 Neubauwohnungen plus Gewerbeeinheiten setzt die Mainova die Versorgung durch Abwärme aus dem bestehenden Rechenzentrum der Telehouse Deutschland GmbH um. „Die logistische Planung war vom Zusammenbringen der drei Vertragspartner bis zur technischen Umsetzung eine große Herausforderung“, so Schulz. Die vom Rechenzentrum abgeführte Abwärme wird über eine 600 Meter lange Trasse zum Wohnquartier geleitet und in seiner Heizzentrale durch Wärmepumpen auf die notwendigen 75 Grad Celsius gebracht. „Die Wärmeversorgung des Wohnquartiers wird zu 60 bis 75 Prozent nur durch die Abwärme des Rechenzentrums gewährleistet werden können“, so Schulz. „Der Rest kann durch Mainova-Fernwärme bewältigt werden.“ Insgesamt soll die Kombination aus Ab- und Fernwärme 400 Tonnen CO₂ verglichen mit konventioneller Wärmeerzeugung einsparen. Die technische Umsetzung ist für Sommer 2024 geplant.

87 Kilometer Leitung für 260 GWh Energie

Ein weiteres Exempel ist das größte Abwärmeprojekt Bayerns. Die Stadtwerke Ingolstadt, die seit Kurzem Partnerunternehmen der Thüga-Gruppe sind, versorgen seit 2009 rund 750 Hausanschlüsse mit umweltfreundlicher Fernwärme, die zum großen Teil aus Abwärme generiert wird; geeignet ist das laut Unternehmenssprechern besonders für Gewerbekunden und größere Wohnanlagen. Haupteinspeiser vor Ort sind eine Mineralölraffinerie mit einer maximalen Leistung von rund 37 MW und eine Müllverwertungsanlage mit etwa 42 MW. Insgesamt werden hier circa 260 GWh Energie pro Jahr durch 87 Kilometer Leitungsnetz transportiert.

Unterstützung durch Know-how der Thüga

Die Thüga steht Partnerunternehmen, die Abwärmepotenziale nutzen wollen, zur Seite. „Wir unterstützen bei der ersten internen Voranalyse, die relevante Chancen und Risiken bewertet und eine erste ökonomische Analyse umfassen kann. Außerdem bieten wir Zugriff auf gesammeltes Know-how zu technischen Fragen, Regulatorien und Förderungsmöglichkeiten“, so Elschen. ■



➔ Mehr

Platzhalter
Lorem Ipsum dolor Sit Am
et Nedun Dolor lorem
Ipsum dolor Sit Amet Ne

➔ Kontakt Lars Elschen, Tel. 089 / 381 97 – 1424
lars.elschen@thuega.de

Vom Projektgeschäft zum Massenmarkt

Neue Geschäftsfelder bringen neue Herausforderungen. Ein Beispiel dafür ist die Ladekarte für E-Fahrzeuge der Energie Südbayern: Die Umstellung vom singulären Produkt für Einzelkunden hin zu einem allgemein verfügbaren Angebot erforderte Veränderungen in Vertrieb, Marketing, Kundenservice und Software-Schnittstellen.

TEXT ROBERT HAAS

→ Vertrieb

Das Kerngeschäft für Energiedienstleister verändert sich und geht längst über den reinen Vertrieb von Strom und Gas hinaus. Die Energiewende eröffnet neue Geschäftsfelder rund um die umfassende und nachhaltige Energieversorgung – dazu zählt insbesondere der rasant wachsende Markt E-Mobilität. Eine große Chance für Energieversorger, neue Produkte und Dienstleistungen zu entwickeln und vermarkten. Allerdings sind deren Vertriebsstrukturen bislang oft nur auf die klassischen Angebote zugeschnitten.

Neuausrichtung nach vermehrten Kundenanfragen

Für die Verkehrswende braucht es intelligente und komfortable Elektromobilitätslösungen. Die Energie Südbayern GmbH (ESB) baut daher nicht nur seit 2018 die öffentliche Ladeinfrastruktur in Ober- und Niederbayern stetig aus – mittlerweile betreibt der Energieversorger über 1.000 Ladepunkte –, sondern macht der Kundschaft den Umstieg aufs E-Fahrzeug mit einem Rundum-Angebot möglichst einfach. Unter anderem hat ESB eine Ladekarte entwickelt, die ihren Nutzer:innen Komfort und Tarifvorteile bringt. Wie dieses Produkt vom reinen Projektgeschäft in den Massenmarkt überführt wurde, erklärt Philipp Schwarz, Fachbereichsleiter Vertrieb, Privatkunden & Marketing bei ESB: „Wir haben die Ladekarte im Zusammenschluss mit dem Softwarepartner ladenetz.de und SMART/LAB entwickelt und zunächst eingeführt, um sie Mitarbeitenden und einzelnen Projektpartnern zu geben. Anfangs gab es keinen vertrieblichen Anlass, dies auch für den Massenmarkt zu tun. Die Kund:innen haben das Produkt aber nach und nach über unsere Webseite gefunden, ohne dass wir es beworben haben. Als immer mehr Anfragen kamen, haben wir uns entschieden, die Ladekarte neu zu denken. Dafür wurde sie vom Projektgeschäft in den Privatkundenbereich genommen.“

Übernahme in alle Vertriebskanäle

Konkret bedeutete dieser Schritt, das Produkt nach einer gründlichen Analyse in alle Vertriebskanäle zu übernehmen, in den Kundenservice zu integrieren und gezielte Marketingmaßnahmen umzusetzen. Neben Online- und Social-Media-Kampagnen wurde die Ladekarte auf der ESB-Homepage, in Newslettern, Kundenmailings und auf den Displays



→ Software

→ Marketing

→ Kundenservice

der Ladesäulen beworben. Für das Risikomanagement und aus Transparenzgründen wurde ein Berichtswesen zur Vertriebssteuerung eingeführt. Das Resultat: Im ersten Jahr 2023 hat sich die Ladekarte etwa 2.000-mal verkauft. Aktuell gehen etwa 50 bis 100 Bestellungen im Monat ein.

Integration in Software-Systeme

Neben der kaufmännischen und servicetechnischen Komplexität stand die ESB vor der Aufgabe, die Ladekarte in bestehende Prozesse und Software-Systeme des Unternehmens zu integrieren. „Die Energiewirtschaft ist bei den Abrechnungssystemen softwaremäßig sehr auf den Verkauf von Strom und Gas ausgelegt“, so Schwarz. „Nun kommen neue Produkte, die nicht in diese Standardsysteme hineinpassen. Ein Beispiel ist unsere Ladekarte, die über den Ladenetzverbund von SMART/LAB und ladenetz.de verwaltet wird – ohne Anbindung an unser SAP-System. Das erschwert sowohl die Produktvermarktung als auch den Kundenservice.“

Wachsendes Thema, schnelle Umstellung

Damit ist die ESB nicht allein. Die neu zu erschließenden Märkte sind für alle Energieversorger wichtige Zukunftsthemen, die sie am besten mit kontinuierlichem Austausch und Kooperation anpacken. „Noch kümmert sich bei vielen Energieversorgungsunternehmen nur eine einzige Person um E-Mobilität. Doch weil die Entwicklung immer mehr voranschreitet und das Thema wächst, muss schnell umgestellt werden“, rät Florian Lerchl, im Thüga-Kompetenzcenter Innovation zuständig für Elektromobilität. „Dazu müssen Aufgaben im Kundenservice wie zum Beispiel Ladesäulenwartung oder der gelegentlich Neustart des Backends einer Ladesäule organisiert werden. Denn nichts ist frustrierender für Endkund:innen, als wenn sie nicht laden können.“

Schnittstelle und Netzwerk

Die Thüga unterstützt Partnerunternehmen, wenn es um komplexe Umstellungen bei neuen Produkten und Dienstleistungen geht – egal, ob im Hinblick auf rechtliche Rahmenbedingungen oder den Zugang zu geeigneten Fördermöglichkeiten. Um öffentliche Ladeinfrastrukturen zu errichten, können Partnerunternehmen zu günstigen Konditionen Rahmenverträge für Ladesäulen bekommen. „Bei neuen Geschäftsfeldern und Entwicklungen dient die Thüga als Schnittstelle innerhalb der Energiewirtschaft“, macht Lerchl klar. Vor allem das Thüga-Forum Lösungsvertrieb und einzelne Arbeitsgruppen sind dafür ideale Formate.



→ Mehr

Mit dem Hochlaufzahlen-Tool E-Fahrzeug-Hochlauf und Ladepunkte in Ihrer Region berechnen!

→ **Kontakt** Florian Lerchl, Tel. 089 / 381 97 – 1720
florian.lerchl@thuega.de

→ **Hochlauftool**
https://extranet.thuega.de/inhalt/thuega/moet_4/elektromobilitaet

Von 15 auf 25 MW: Leistungsschub für die Elektrifizierung

In Lohr am Main entsteht eine neue Energie-Infrastruktur, die Gewerbekunden und der ganzen Stadt zugutekommt. Die Thüga steht dem Projekt tatkräftig bei zahlreichen Herausforderungen zur Seite.

TEXT ROBERT HAAS

Wie die Umstellung von Erdgas auf Strom zukunftsfähige Infrastrukturen vorantreibt, zeigt ein Elektrifizierungsprojekt bei Lohr am Main. Hier hat ein Industriekunde eine Leistungserhöhung von 15 auf 25 MW beantragt, um seine Arbeitsprozesse umzustellen. Das Thüga-Partnerunternehmen Energieversorgung Lohr-Karlstadt und Umgebung (ENERGIE) baut dazu Stromnetz und Infrastruktur aus. Unterstützt wird es seitens Thüga durch ein Team mit Fachkräften der Bereiche Netzstrategie, Technik, Regulierung, Materialwirtschaft und Recht.

Von Planung bis Beschaffung

„Nach Anfrage des Unternehmens an die ENERGIE und Prüfung mit der Thüga war schnell klar, dass die vorhandenen Schaltanlagen und Trafos die erforderliche Leistung nicht stemmen können“, so Matthias Englert, Netzmeister bei der ENERGIE. Es braucht ein neues Schalthaus inklusive Schaltanlage und zwei unterirdische Stromtrassen. Dafür muss der Main zweifach untertunnelt werden. Projektleiter Paul Ihrig vom Thüga-Kompetenzcenter Netze hat auch bei der Beschaffung mitgewirkt: „Für die neue Infrastruktur haben wir 36 Kilometer Kabel organisiert, also 36 Trommeln mit einem Gewicht von jeweils über fünf Tonnen. Solche Ausmaße haben wir nicht jeden Tag.“ Bei der Beschaffung der



Materialien und Dienstleistungen profitierte ENERGIE von Unterstützung und Know-how der Thüga Technik und Materialwirtschaft.

Starker Verband für Partnerunternehmen

Zu den technischen Fragestellungen und dem Materialaufwand kamen weitere Herausforderungen wie Regularien, Genehmigungsverfahren und Rechtsfragen. So mussten Fragen des Naturschutzes sorgfältig geklärt werden, Kampfmittelanalysen vorgenommen und die Mainquerungen beim Wasserschiffahrtsamt beantragt und abgestimmt werden. Auch hier konnte die Thüga die ENERGIE mit Rechts- und Regulierungsexperten unterstützen. „Mit der Thüga haben Partnerunternehmen einen starken Verband zur Seite. Gerade wenn es um enge Umsetzungsfristen und knappe Ressourcen geht, kann die Thüga oft mit größerer Wirkung auftreten als ein einzelner Energieversorger“, so der technische Leiter der ENERGIE, Niklas Müller. Der Stromnetzausbau ist eine unerlässliche Grundlage für die Nutzung von mehr Strom aus erneuerbaren Quellen. „Dieses Projekt nützt nicht nur den Industriekunden, sondern der ganzen Region. Es ist wie eine Mehrfachsteckdose, die jetzt noch mehr Plätze hat. Das erhöht die Kapazitäten und bietet langfristige Versorgungssicherheit“, so Ihrig. Die neue Infrastruktur in Lohr wird voraussichtlich Anfang 2024 ans Netz gehen.

→ **Kontakt** Paul Ihrig, Tel. 089 / 381 97 – 1338, paul.ihrig@thuega.de

„Für die neue Infrastruktur haben wir 36 Kilometer Kabel organisiert, also 36 Kabeltrommeln mit einem Gewicht von jeweils über fünf Tonnen.“