Pressemitteilung

Stadtwerke stellen ihren Fernwärmevertrieb gemeinsam neu auf

Fernwärme muss verkauft werden: Netzwerkpartner starten Vertriebsinitiative

Essen, 19. November 2026 – Die Netzwerkpartner haben gemeinsam mit sechs Mitgliedsstadtwerken eine Fernwärme-Vertriebsinitiative gestartet. In drei halbtägigen Workshops erarbeiten die Teilnehmenden bis Anfang Dezember die Grundlagen für eine strukturierte Vertriebsoffensive und decken dabei die Strategie, Vertriebsprozesse und Organisation ab. Fachlich begleitet wird die Initiative von con|energy consult. Mit dabei sind die Stadtwerke Brühl, Lehrte und Ostmünsterland, die e-regio, die FairEnergie und die evd energieversorgung dormagen.

„Fernwärme ist kein Selbstläufer. Ein neu geplantes Netz bringt noch keinen einzigen Kunden“, sagt Jan-Hendrik Rühmke, Projektmanager der Initiative bei den Netzwerkpartnern. „Wo Wärmepumpe und Contracting echte Alternativen sind, müssen Stadtwerke Fernwärme genauso aktiv verkaufen, damit sich das Netz wirtschaftlich trägt. Dafür braucht es eine klare Zielgruppenansprache und überzeugende Argumente.“

Vom Workshop direkt in die eigene Planung

Zum Auftakt am 18. November in Essen haben die teilnehmenden Unternehmen die Rolle der Fernwärme in ihrer Transformation strategisch eingeordnet und aus der kommunalen Wärmeplanung ihre Zielkundengruppen abgeleitet. Im zweiten Modul strukturieren sie ihren Vertriebsprozess und legen Preissysteme, Vertragsbausteine und Vertriebskanäle fest, einschließlich Übergangslösungen bis zum Netzanschluss. Am 2. Dezember definieren sie online den Soll-Prozess für ihre Vertriebsorganisation samt Personalbedarf, CRM-Lösung und Kennzahlen zur Erfolgsmessung.

Die Versorger gehen so mit konkreten Maßnahmen für die eigene Vertriebsoffensive aus der Initiative. Dazu kommen Werkzeuge, Materialien und Vorlagen zur Vertragsgestaltung, die sich direkt in die Unternehmensplanung übernehmen lassen. In Sprechstunden im Nachgang können die Teilnehmenden ihre Ergebnisse mit den Fachleuten spiegeln.

„Jedes Stadtwerk bringt eine andere Ausgangslage mit, beim Netzausbau ebenso wie bei Kundenstruktur und Ressourcen“, erklärt Bianca Lehmann, Managerin bei con|energy consult. „Deshalb arbeiten die Teilnehmenden in Break-out-Sessions konsequent an ihren eigenen Fragestellungen. Am Ende steht kein Musterkonzept aus der Schublade, sondern ein Vertriebsansatz, der zum jeweiligen Haus passt.“

Gemeinsam statt im Alleingang

Zwei der drei Workshops finden in Präsenz statt, ein gemeinsames Abendessen bietet zusätzlich Raum für den Austausch und die Vernetzung zwischen den Versorgern.

„Wärmenetze sind nur bei ausreichenden Anschlussquoten wirtschaftlich und umsetzbar“, sagt Constantin Krass, Projektingenieur und Leiter der Abteilung Sonderprojekte Erneuerbare Energien bei den Stadtwerken Ostmünsterland. „Wie wir neben den technischen Herausforderungen die Menschen von

den Vorteilen überzeugen und eine belastbare Anschlussbereitschaft schaffen, diskutieren wir mit Stadtwerken, die vor denselben Fragen stehen – so muss nicht jeder das Rad neu erfinden."

Fernwärme-Praxis im Podcast „Energiedosis"

Ein Praxisbeispiel liefert die Folge 106 des Netzwerkpartner-Podcasts „Energiedosis". Sebastian Janczik, Geschäftsführer der Bützower Wärme, berichtet darin, wie Dekarbonisierung und Wirtschaftlichkeit in der Fernwärme zusammengehen. Die Episode ist abrufbar unter: #106: Fernwärme: Zwischen Dekarbonisierung und Wirtschaftlichkeit | Podcast Energiedosis

Über die Netzwerkpartner

Die Netzwerkpartner sind rund 140 Stadtwerke – regionale und überregionale Energieversorger und Netzbetreiber aus ganz Deutschland sowie die Westenergie – die sich in einem Verein ohne Gewinnerzielungsabsicht zusammengetan haben. Durch nachhaltige Kooperation ermöglicht der Verein den schnellen Zugang zu Kompetenzen und Lösungen für das Gelingen der Energiewende. Seit 25 Jahren sind die Netzwerkpartner eine stetig wachsende Community für Wissenstransfer, Lösungsentwicklung und Vernetzung auf strategischer und operativer Ebene mit 10.000 aktiven Fach- und Führungskräften.

Über con|energy consult

Die con|energy consult GmbH ist eine auf die Energiewirtschaft spezialisierte Unternehmensberatung mit über 25 Jahren Branchenkenntnis. Sie berät Unternehmen der Energiewirtschaft, ihre Partner und Kommunen in strategischen, wirtschaftlichen, politischen und organisatorischen Fragen rund um ihre Energieversorgung und deren Transformation. Seit Oktober 2022 gehört die con|energy consult zur Scalian Germany AG. Scalian steht für umfassende Beratungs- und Technologiekompetenz und ergänzt damit die langjährige energiewirtschaftliche Expertise der con|energy consult. Ab 2027 wird diese Zusammenarbeit auch im einheitlichen Marktauftritt als Scalian Germany AG sichtbar.

Weitere Informationen

- Besuchen Sie unseren Online-Pressebereich.
- Folgen Sie uns auf LinkedIn.
- Abonnieren Sie unseren Podcast „Energiedosis".



Ihr Ansprechpartner

Friedrich Stratmann
Presse- und Öffentlichkeitsarbeit

T +49 201 8141-1084
M +49 152 09112521
friedrich.stratmann@dienetzwerkpartner.com