Downloaded from Blogs on 20.11.2026 11:53h

Öffentlicher Sektor - Zukunft gestalten Blog
By PwC Deutschland | 26. Februar 2026

Neue Anforderungen für Fernwärmeversorger – die drei wichtigsten Handlungsfelder

Mit der Wärmewende – also der Umstellung der Wärmeversorgung auf nicht fossile Energieträger – nehmen die Veränderungserfordernisse bei den Fernwärmeversorgern zu.

Downloaded from Blogs on 20.11.2026 11:53h

Zunächst bedeutet die Wärmewende für sie, den Umgang mit neuen Technologien zu erlernen. Auch Vertriebsprozesse und die Finanzen müssen kund:innenorientiert neuausgerichtet werden. Drei Themen entscheidend: Transformationsplanung und Finanzierung, Kundenmanagement und Prozesse sowie Preissysteme und Bezahlbarkeit.

Zum ersten Thema: Die Dekarbonisierung der Fernwärme erfordert eine vorausschauende Transformationsplanung. Sie sollte sich an einem realistischen Zielbild für ein emissionsfreies Fernwärmesystem orientieren, dass die Nutzung neuer und erneuerbarer Energien sowie von Abwärme einschließt. Dies geht mit technisch teils sehr komplexen Herausforderungen einher. Die Planung muss Investitionsbedarfe, Fördermöglichkeiten und regulatorische Anforderungen ebenso berücksichtigen wie die schrittweise Erschließung neuer Versorgungsgebiete. Um die Technik und die dafür erforderliche Finanzierung zu sichern, braucht es strukturierte Businesspläne, die auch den Anforderungen von Lieferanten und Finanzierern standhalten. Neben klassischen Finanzierungsinstrumenten sind Fördermittel und innovative Finanzierungsmodelle bedeutsam. Mit Szenarioanalysen erkennen Wärmeversorger Risiken frühzeitig und weisen nach, dass ihre Geschäftsmodelle langfristig tragfähig sind. Relevant dabei sind insbesondere die Wahl des Eigenkapitalzinssatzes, berücksichtigte Reinvestitionen sowie die transparente Darstellung der Wirtschaftlichkeitslücke.

Angepasstes Kundenmanagement

Zum zweiten Thema: die Anforderungen an Prozesse – insbesondere im Kundenmanagement. Versorger müssen bestehende Prozesse und Verantwortlichkeiten kritisch überprüfen und gezielt weiterentwickeln. So liegen bei Neukunden zwischen Vertragsabschluss und Lieferung mitunter Jahre; die Prozesse für das Kundenmanagement müssen dies antizipieren. Was soll ein Kunde beispielsweise tun, wenn seine aktuelle Lösung ausfällt, aber das Wärmenetz noch nicht angeschlossen ist? Und wie soll er das Ganze steuern, wenn Customer-Relationship-Management(CRM)-Systeme eher für den Commodity-Vertrieb von Strom und Gas ausgelegt sind?

Ausgewogene Preissysteme

Und drittens muss ein modernes Preismodell die Wirtschaftlichkeit für das jeweilige Energieversorgungsunternehmen sowie die Bezahlbarkeit für die Endkund:innen berücksichtigen. Die Preisstruktur sollte die tatsächlichen Kosten widerspiegeln und flexibel auf Marktentwicklungen reagieren können. Wichtig dabei sind adäquate Laufzeiten sowie transparente Preisgleitklauseln, die sowohl Kosten als auch Marktelemente berücksichtigen. Zudem muss es möglich sein, auf unterschiedliche Kundengruppen und Verbrauchsprofile einzugehen. Dabei sorgt ein ausgewogenes Verhältnis von Grund- und Arbeitspreis für Erlösstabilität – auch wenn der Wärmebedarf infolge des Klimawandels sinkt.

Mehr über die **PwC-Services zur Wärmewende**

Ansprechpartner:
Andree Simon Gerken

Downloaded from Blogs on 20.11.2026 11:53h

Zu weiteren PwC Blogs

Schlagwörter

Climate Change, Energiewende, Fernwärme, Fördermittel, erneuerbare Energien

Kontakt



Prof. Dr. Rainer Bernnat
Frankfurt am Main
rainer.bernnat@pwc.com