



Andreas Franke: „Auf die Kommunen kommen große Herausforderungen zu.“  
(Foto: VNG Viertelenergie GmbH)

3 FRAGEN AN ANDREAS FRANKE,  
GESCHÄFTSFÜHRER VNG VIERTELENERGIE

## Franke: "Quartierslösungen für Kommunen sind ein großer Wachstumsmarkt"

**Leipzig (energate) - VNG Viertelenergie GmbH bietet gemeinsam mit Tilia GmbH Quartierslösungen für Kommunen an. Was die VNG-Tochter an dieser Kundengruppe reizt und was ihre strategischen Ziele sind, hat der Geschäftsführer Andreas Franke im Gespräch mit energate erklärt.**

**energate:** Herr Franke, warum hat sich Ihr Unternehmen für diese spezielle Zielgruppe entschieden?

**Andreas Franke:** Die Energiewirtschaft wird von zahlreichen Trends tangiert, insbesondere die Trends zur verstärkten Dekarbonisierung, Energieeffizienz, Digitalisierung und Dezentralität wirken auf die Geschäftsmodelle der Energiewirtschaft. Die VNG-Gruppe rund um die in Leipzig ansässige VNG Verbundnetz AG stellt sich diesen Herausforderungen unter anderem, indem sie mit der neugegründeten VNG Viertelenergie den Fokus auf das Quartiersgeschäft mit Kommunen legt.

Bei der Umsetzung von kommunalen Klimaschutzkonzepten und der damit unter anderem einhergehenden Optimierung von Quartieren und Stadtteilen kommen komplexe Aufgaben auf die Städte

und Gemeinden zu. Auch sie sind, von den eingangs genannten Trends betroffen, einem enormen Handlungsdruck ausgesetzt. Wir wollen die Kommunen bei diesen Herausforderungen ganzheitlich unterstützen. Wir sehen hier einen großen Wachstumsmarkt. Neben den Einsparpotenzialen, die dynamische Quartierslösungen mit sich bringen, bieten wir auch innovative Produkte an. Hier denke ich beispielsweise an Heizungstechnologien, die den Anforderungen der Kommunen entsprechen, in Quartiere eingebundene Ladesäulen für Elektromobilität oder Speicherlösungen für Strom und Wärme oder Kälte.

**energate:** Befürchten Sie keine konzerninternen Kannibalisierungseffekte beispielsweise mit EnBW ODR?

**Franke:** Nein. Wir sehen die Zusammenarbeit mit EnBW eher als Ergänzung. Quartierslösungen sind immer regionalspezifische Dienstleistungen, die eine enge Beziehung zu Kommunen und Kunden vor Ort erfordern. Eine räumliche Nähe zwischen Kommune und Lösungsanbieter ist daher ein erfolgskritischer Faktor. Insofern ergänzen wir als VNG Viertelenergie mit unserem Fokus auf Mitteleuropa die Aktivitäten der EnBW in Baden-Württemberg. Durch die enge Verbindung von EnBW und VNG können wir unser gemeinsames Know-how austauschen und den Erfahrungsschatz im Sinne des Kunden nutzen. Bei der Umsetzung von Quartierslösungen haben wir als VNG Viertelenergie dabei stets die regionale Wertschöpfung im Blick.

**energate:** Warum haben Sie sich entschieden, Tilia mit ins Boot zu holen?

**Franke:** Die Tilia GmbH ist ein wie wir in Leipzig verankertes Unternehmen mit hoher Kompetenz im Energiebereich. Als Dienstleister für Kommunen und Industrie konnte Tilia bereits eine Vielzahl an integrierten Energielösungen konzipieren und umsetzen. Ein Beispiel ist die Entwicklung des Quartiers Quersud: Gemeinsam mit der Stadt Quersud wurde hier gemeinsam eine ganzheitliche energetische Lösung entwickelt und umgesetzt. Dabei konnten die Wärmepreise im Quartier um 25 Prozent gesenkt und gleichzeitig neue Lösungsansätze wie die Eigenstromversorgung des Carl-von-Basedow-Klinikums in das Quartier integriert werden. Mit Tilia haben wir einen Partner gewonnen, der uns bei der Umsetzung regionaler Energielösungen optimal ergänzt.

**Die Fragen stellte Artjom Maksimenko, energate Redaktion Essen.**