

Hybrid statt Hauruck: Wenn Pragmatismus klimafreundlich wird

Die Wärmewende findet nicht in Strategiepapieren statt, sondern im Heizungskeller. Steigende Energiepreise, neue gesetzliche Vorgaben, kommunale Wärmeplanung und eine Flut an Schlagworten von Wärmepumpe bis Wasserstoff haben viele Eigentümer verunsichert – und Entscheidungen eher verzögert als beschleunigt. Gleichzeitig ist der Handlungsdruck real: Millionen Heizungen sind veraltet, Sanierungen werden komplexer, Fachkräfte knapper und Investitionen teurer. Gefragt sind deshalb Lösungen, die Klimaziele ernst nehmen, aber die Realität im Bestand nicht ausblenden: bezahlbar, schrittweise erweiterbar und technisch verlässlich. Solche bietet die Oberhessische Gasversorgung GmbH.



Wirtschaftsforum: Herr Biermann, was zeichnet die Oberhessische Gasversorgung GmbH im Markt aus?

Andreas Biermann: Wir sind kein typisches Stadtwerk, sondern ein Flächengasversorger. Ein Stadtwerk ist in der Kommune sichtbar – mit Strom, Gas, Wasser, oft Schwimmbad oder Busverkehr. Wir dagegen versorgen eine ganze Region über mehrere Konzessionskommunen hinweg. Viele Kunden haben mit uns im Alltag nur wenige Berührungspunkte: einmal im Jahr die Rechnung, vielleicht noch ein Kontakt im Service. Das macht Kundenbindung anspruchsvoller – und gleichzeitig zwingt es uns, sehr klar zu kommunizieren, wofür wir stehen.

Wirtschaftsforum: Wie ist die Oberhessen-Gas historisch gewachsen?

Interview mit
Andreas Biermann,
Geschäftsführer
der Oberhessische Gasversorgung GmbH

Andreas Biermann: Gegründet wurden wir 1977, um die Region Oberhessen mit Erdgas zu erschließen. Unsere Struktur ist bis heute besonders: Wir sind eine Tochter der Mainova AG und der Oberhessischen Versorgungsbetriebe AG (OVAG). Dadurch haben wir Rückhalt großer Energieunternehmen – bleiben aber als kleiner Anbieter nahbar und flexibel.

Zum Versorgungsgebiet gehören mehrere Städte und Gemeinden, und unser Gasnetz umfasst fast 500 km Rohrnetzlänge.

Wirtschaftsforum: Welche Einschnitte haben die vergangenen Jahre besonders geprägt?

Andreas Biermann: Die Ukrainekrise ist zur Energiekrise gewor-

den. Einen echten Versorgungsman gel hat es glücklicherweise nicht gegeben, aber die Branche musste sich in kürzester Zeit auf Extremzonen vorbereiten.

Vielen ist nicht klar, wie komplex etwa ein großflächiges Abschalten und Wiederhochfahren von Netzen wäre – gerade in der Heizperiode. Danach kam die Preisbremse: politisch schnell beschlossen, technisch und prozessual für Versorger ein enormer Aufwand. Und zusätzlich mussten wir das auf Rechnungen so erklären, dass Kunden es nachvollziehen können – während gleichzeitig die Sensibilität für Kosten extrem hoch war.

Wirtschaftsforum: Wie hat sich der Wettbewerb verändert?

Andreas Biermann: Der Preiswettbewerb ist intensiv – vor allem durch Onlineanbieter, die Energie kurzfristig einkaufen und

unmittelbar weiterverkaufen. Das kann bei fallenden Preisen gut aussehen, trägt sich aber bei steigenden Preisen oft nicht mehr. Dann kündigen solche Anbieter einfach die Verträge oder versuchen Preisänderungen zu erwirken. Darüber hinaus geben Onlineanbieter die Kunden mit schlechter Zahlungsmoral an den Grundversorger zurück, sodass die Grundversorgung als Kundensegment grundsätzlich mit einem erhöhten Zahlungsausfallrisiko einhergeht. Das ist für die gesamte Branche ein Thema. Als Grundversorger haben wir, wie der Name bereit suggeriert, eine Versorgungsverpflichtung gegenüber den Gasnetzkunden. Diese geht grundsätzlich mit einer langfristig ausgelegten Beschaffungsstrategie einher, das heißt, die für ein künftiges Lieferjahr planmäßig erforderlichen Gasmengen werden über mehrere Jahre sukzessive eingedeckt. Auf diese Weise wirken sich über kürzere Zeiträume andauernde Preisspitzen auf den Großhandelsmärkten weniger auf den Endkundenpreis aus. Dies bedeutet aber auch, dass ein kurzfristiger Preissturz am Großhandelsmarkt nicht direkt beziehungsweise eins zu eins in den Endkundenpreisen abgebildet werden kann. Wir bieten unseren Kunden somit ein über einen langen Zeitraum abgesichertes Preisniveau, das temporäre Marktverwerfungen überdauert und den Kunden mehr Planungssicherheit gibt. Gerade vor dem Hintergrund der aktuell mit vielen Unklarheiten behafteten Entwicklung der Rahmenbedingungen stellen wir die Planungssicherheit



X-Faktor: Gasheizung plus X – das flexible Konzept der Oberhessen-Gas kombiniert den modernen Gaskessel mit einer zusätzlichen Komponente (etwa Biomethan oder Wärmepumpe)

für unsere Kunden bei der Produktgestaltung in den Fokus.

Wirtschaftsforum: Viele setzen bei der Wärmewende auf rein elektrische Lösungen. Warum verfolgen Sie stattdessen einen pragmatischen Ansatz, bei dem Gas weiterhin eine Rolle spielt?

Andreas Biermann: Wir haben für uns einen Weg gefunden, Gas neu zu denken – als Teil einer pragmatischen Wärmelösung. Viele Bestandsgebäude sind älter, teils unsaniert. Dort funktioniert eine rein elektrische Wärmepumpe oft nur mit sehr hohem Stromverbrauch und Kosten – insbesondere bei niedrigen Außentemperaturen. Deshalb sehen wir den modernen Gasheizkessel als starke Basis, die einerseits den gewohnt hohen Heizkomfort bietet, andererseits aber jederzeit um Erneuerbare Energien (anteilig) ergänzt werden kann.

Wirtschaftsforum: Welche Lösungen bieten Sie Ihren Kunden dabei an?

Andreas Biermann: Wir bieten ein Konzept, das wir 'X-Faktor' nennen: Gasheizung plus X. Das kann Gas plus Biomethan sein, oder Gas plus Wärmepumpe als Hybridsystem oder auch Gas plus Klimagerät, das technisch ebenfalls eine Wärmepumpe ist. Die Idee ist: Kunden gewinnen Zeit, bleiben handlungsfähig und können Schritt für Schritt nachrüsten, statt aus Angst gar nichts zu entscheiden. Sprich: Wir bieten Planungssicherheit auch bei Neuinstallation einer Gasheizung. Denn mit unseren X-Faktoren kann der Kunde jederzeit flexibel auf sich ändernde Vorgaben reagieren und dabei die Maßnahme wählen, die am besten zum jeweiligen Gebäude oder dem eigenen Geldbeutel passt.

Wirtschaftsforum: Wie aktiv unterstützen Sie Kunden ganz praktisch bei der Entscheidung – über reine Tarifberatung hinaus?

Andreas Biermann: Indem wir das Thema bewusst 'vom Ende her' denken: Nicht nur Energie liefern, sondern eine funktionierende Lösung im Gebäude ermöglichen. Deshalb verbinden wir Beratung, Technik und Umsetzung – zum Beispiel über unseren Heizungsbaubereich sowie ein neues, cleveres Pachtmodell. Für viele ist die größte Hürde nicht die Frage „Welche Technologie ist ideal?“, sondern „Wie organisiere ich das verlässlich, ohne mich finanziell zu übernehmen?“





Wenn wir hier Planungssicherheit geben – mit transparenten Kosten, umfänglichem Service und klaren Optionen für spätere Erweiterungen – schaffen wir Orientierung. Das ist aus meiner Sicht heute ein zentraler Teil von Kundennähe.

Wirtschaftsforum: die Oberhessen-Gas ist auch im Heizungsbau aktiv. Wie passt das zusammen?

Andreas Biermann: Wir machen seit Jahren Wärmelieferung und Contracting. Seit Mitte 2024 sind wir zusätzlich als Heizungsbauunternehmen eingetragen und können damit Anlagen nicht nur im Contracting, sondern auch als klassisches Festpreisangebot verkaufen – inklusive Wartung und Service. Unter der Marke 'Heizungsbau Oberhessen' treten wir dabei bewusst so auf, dass Kunden uns auch dann finden,

wenn sie einfach nach einem Heizungsbauer suchen – und nicht nach einem Gasversorger.

Wirtschaftsforum: Sie haben außerdem ein neues Pachtmodell erwähnt.

Andreas Biermann: Genau, das 'Flexpacht'-Modell soll die Hemmschwelle senken. Wir finanzieren und installieren die Anlage, kümmern uns um Wartung und Reparaturen. Der Vertrag läuft maximal 15 Jahre, und bereits nach zwei Jahren kann der Kunde aussteigen und die Anlage zu transparenten Konditionen erwerben. Gleichzeitig bleibt er finanziell flexibel – auch für eine spätere Erweiterung, etwa um eine Wärmeppumpe. Das Entscheidende ist: Kunden müssen nicht alles sofort investieren, aber sie kommen ins Handeln.

Wirtschaftsforum: Was wünschen Sie sich von Politik und Regulierung?

Andreas Biermann: Vor allem Klarheit und verlässliche Leitplanken – etwa beim Gebäudeenergiegesetz, bei der CO₂-Bepreisung und bei dem, was kommunale Wärmeplanung realistisch leisten kann. Viele Menschen hoffen auf die 'perfekte Lösung' in ein paar Jahren. Aber häufig ist das eine Illusion – am Ende bleibt Unsicherheit, und es passiert gar nichts. Unsere Botschaft ist daher: Wer eine alte Anlage hat und ohnehin investieren muss, sollte nicht endlos warten. Es wird nicht automatisch günstiger – Fachkräfte fehlen, Handwerk und Tiefbau werden teurer und die technische Komplexität nimmt zu.

Wirtschaftsforum: Zum Schluss: Ein paar Kennzahlen – wie groß ist die Oberhessische Gasversorgung GmbH?

Andreas Biermann: In unserem Vertriebs- und Beschaffungsberreich arbeiten rund 20 Mitarbeitende; hinzu kommen etwa 20 in der Netzgesellschaft – insgesamt also rund 40. Beim Umsatz liegen wir, je nach Preisniveau, typischerweise zwischen 20 und 30 Millionen EUR.



KONTAKTDATEN

Oberhessische Gasversorgung GmbH
Schulze-Delitzsch-Straße 1
61169 Friedberg
Deutschland
📞 +49 6031 72770
info@oberhessen-gas.de
www.oberhessen-gas.de

