

„Energie ist ein spezielles Geschäft“

Der Kehler Dienstleister ECG optimiert verbrauchsintensive Unternehmen

Von unserem Redaktionsmitglied
Andreas Bühler

Kehl-Goldscheuer. „Das Geschäft mit Energie ist sehr speziell. Es ist nicht nur virtuell, sondern bei jedem Kunden spezifisch und mehr oder weniger aufwendig“, beschreibt Wolfgang Hahn die Herausforderungen seiner Dienstleistung.

Bei einem Kunden wie dem Europapark gibt es kurzfristige Verbrauchsspitzen, die etwa stark von der Jahreszeit und vor allem durch Feiertage beeinflusst werden. „Das unterscheidet ihn zum Beispiel von einem Industriekunden, der in der Regel gut zu kalkulieren ist. Auch der Südwestrundfunk ist

in dieser Hinsicht sehr gut planbar. Er funktioniert so ähnlich wie eine Schweizer Uhr, weil sich die Infrastruktur nur wenig ändert“, sagt der Geschäftsführer der Energie Consulting GmbH (ECG) in Goldscheuer bei Kehl.

Der Energiemarkt entwickelt sich nicht erst seit der Energiewende sehr dynamisch. Auch private Verbraucher wechseln angesichts ständig steigender Preise und Umlagen immer öfter ihren Versorger. Viele Manager können es sich wegen der steigenden Kosten nicht mehr leisten, kein Energie-Management zu betreiben. Der ECG-Chef berichtet von einem steigenden Beratungsbedarf, seit die Liberalisierung des Strommarktes

vor rund 13 Jahren begonnen hat. „Wir betreuen mittlerweile rund 2 000 Kunden und verbinden sie mit rund 1 000 Lieferanten. Dabei geht es jährlich um die vierfache Strommenge eines großen Kraftwerkes“, beschreibt Hahn das Geschäftsvolumen nur beim Strom.

Ein Krankenhaus sei ein gutes Beispiel für Energiemanagement: Mittlerweile berät er 60 dieser überwiegend kommunalen Einrichtungen, deren Energieerzeugung mittlerweile wegen der außerordentlichen Subventionierung von dezentralen Kraftwerken hoch profitabel abgedeckt werden kann. Ein durchschnittliches Krankenhaus hat einen hohen Wärme- und Strombedarf und betreibt in der Regel eine Dampferzeugung, zum Beispiel für die Sterilisation von Betten.

„Viele Manager wissen einfach nicht, wie viel sie eigentlich insgesamt für Energie ausgeben, geschweige denn, was für ein enormes Potenzial in dem Thema Energie für ihr Unternehmen steckt“, argumentiert Hahn. „Im Gegensatz zu einem Ingenieurbüro sind wir aber kein Contractor. Das muss man ganz klar unterscheiden“, betont Hahn, der als Dienstleister lediglich das für den jeweiligen Betrieb optimale Konzept erarbeitet, aber schlussendlich nicht baut und dadurch nicht selbst in einen Zielkonflikt gerät, sondern im Sinne des Kunden die beste Lösung anbietet. Um hohe Investitionen zum Beispiel für einen kleinen Betrieb zu vermeiden, kommt durchaus auch ein gemeinsames Projekt mit einem örtlichen Stadtwerk in Frage.

Die Gesamtstrompreise sind laut Hahn seit der Liberalisierung des Marktes um nahezu das Dreifache angestiegen. Bei der Eigenversorgung durch ein Kraftwerk mittels Kraft-Wärme-Kopplung entfallen per Gesetz wesentliche Kostenfaktoren wie die Stromsteuer, die Umlage für erneuerbare Energien und auch die Netznutzungsentgelte. „Das ist zusammen ein ordentlicher Brocken, der die Stromkostenbestandteile für den Betreiber auf nahezu die Hälfte reduziert“, gibt Hahn zu bedenken. Vor allem die Sensibilisierung für das spannende Thema Energie ist für ihn die Grundlage seiner Beratung mit potenziellen Kunden.

Das Management der Badischen Stahlwerke in Kehl – einem der leistungsfähigsten Elektrostahlwerke der Welt – er-

kannte schon früh die Zeichen der Zeit: Angesichts der immensen Stromrechnung, denn die Herstellung von Stahl verschlingt immense Summen an Energie, gründete der damalige weitsichtige Stahl-Manager Horst Weitzmann eine eigene Energieabteilung, die sich ausschließlich um ein optimales Energiemanagement kümmerte. 1986 kam dann der Schritt zu neuen Ufern, die ECG wurde selbstständig und berät nun Kunden in ganz Europa, darunter auch namhafte Großkunden wie Heidelberger Druckmaschinen, Südzucker oder den Axel Springer Verlag, Henkel, Varta oder den Maschinenbauer Voith. „Das Thema Energie ist längst beim Mittel-

stand angekommen. Rund die Hälfte unserer Kunden sind mittlerweile kleine und mittlere Unter-

nehmen“, führt Hahn weiter aus.

Aber es geht nicht nur um die günstige Beschaffung von Strom. Das Aufgabenspektrum umfasst neben einem umfassenden Energie-Check die Energiebeschaffung, den Energieeinsatz sowie effiziente Einkaufsringe. Das Thema Energie beschränkt sich bei der Beratung für ECG nicht nur auf Strom, sondern umfasst Energie im weitesten Sinne – Erdgas, Flüssiggas, Öl, Wärme, Kälte oder Druckluft.

Weitere Aufgaben, um die sich der Energie-Manager kümmert, sind das Risiko-Management, das Controlling, Rechnungsprüfung, Outsourcing und CO₂-Handel. „Wenn wir den jährlichen Energiebedarf ermittelt haben, zeigen wir den Weg für eine optimale Lösung innerhalb einer individuell festgelegten Rechnungsperiode auf. Dann wird neu verhandelt, weil der Energiemarkt schwankt und ein bestimmter Zeitraum als sicher gilt und man dennoch flexibel auf den Markt reagieren kann“, beschreibt Hahn seine Vorgehensweise.

Und noch etwas spielt für die Unternehmen mittelfristig eine wichtige Rolle: Um in den Genuss eines Spitzenausgleichs bei den Stromkosten zu kommen, hat die EU-Kommission gewisse Schwellenwerte auch für kleine und mittlere Unternehmen festgelegt. Voraussetzung ist jedoch laut Hahn, dass zuvor schrittweise ein Energiemanagement begonnen wurde und im Laufe eines festgelegten Zeitrahmens dieses auch abgeschlossen und zertifiziert wurde.



ENERGIEINTENSIVE UNTERNEHMEN, wie zum Beispiel der Maschinenbauer Voith, können durch spezifische Energiekonzepte deutlich Kosten einsparen. Foto: dpa

Ein Krankenhaus
hat einen hohen Bedarf