



Mut senkt Kosten

## Energiebeschaffung in der Aluminiumindustrie

Die Sorgen der deutschen Wirtschaft über steigende Energiekosten wachsen. Die Antwort darauf ist in vielen Branchen die bislang vernachlässigte Energieeffizienz. Für die Aluminiumbranche gibt es diesen Kostensenker nur in geringerem Maße, weil die Branche schon sehr früh auf Energieeffizienz geachtet hat und heute hochprofessionell aufgestellt ist.

Trotzdem hat die Aluminiumindustrie nach Erkenntnis von Energieberatern ihr Einsparpotenzial noch nicht ausgeschöpft. Drei Zielrichtungen sollte sie in ihre Überlegungen einbeziehen: Der technologisch Fortschritt eröffnet immer neue Möglichkeiten, mit Energie effizienter umzugehen. Das heißt: hart am Ball bleiben und neue Entwicklungen nutzen. Bekannt, aber gerne vernachlässigt, sind die täglichen Unachtsamkeiten, die nicht wenig Energie kosten: auf den Punkt gebracht bedeutet das, abends Licht und PCs abschalten und die Heizungswärme nicht durch das geöffnete Fenster vergeuden.

Weniger bekannt ist eine Überlegung, die Wolfgang Hahn, Geschäftsführer der Energie Consulting GmbH, des größten unabhängigen Energieberatungsunternehmens in Deutschland, in die Diskussion bringt: „Wo die Energienutzung optimiert ist, muss man den Blick auf die Energiebeschaffung richten, um Geld zu sparen. Die Aluminiumbranche beschafft sich, wie fast alle Branchen, traditionell ihre Energie zumeist am Terminmarkt. Das bedeutet langfristig kalkulierbare Kosten, die jedoch im Durchschnitt höher liegen, als man sie mit Transaktionen auf dem Spotmarkt erzielen könnte.“

Auch wenn die Spotmarkt-Preise im langfristigen Durchschnitt um rund 10 Prozent unter den Terminmarktpreisen liegen, schrecken nach wie vor die meisten Unternehmen vor dieser Beschaffungsquelle zurück. Das hat einen einfachen Grund: Der Spotmarkt zeigt gegenüber dem Terminmarkt sehr viel größere Ausschläge in beide Richtungen und birgt damit das Risiko, dass man zeitweise höhere Preise kalkulieren muss. Unternehmen können das Risiko beherrschbar machen, indem sie einen Experten einschalten. Energie-Experte Hahn empfiehlt dazu: „Der Königsweg beim Risikomanagement ist ein intelligent gewähltes Mixtum aus Termin- und Spotmarkt-Transaktionen. Für solche Lösungen sollte ein Unternehmen allerdings nicht eigene Ressourcen verschwenden, denn das können externe Berater professioneller und vor allem kostengünstiger leisten.“

Einkauf von Strom am Spotmarkt oft günstiger als auf dem Terminmarkt

Quelle: EEX

