

Energieeffizienz und Kostenmanagement

Ein Gespräch mit Dr. Wolfgang Hahn und Alexander J. Henze von der ECG

Was ist das interessante an der Druck- und Medienbranche und wo ist hier Ihre Expertise?

Dr. Hahn: Dass Druckereien total spannende Unternehmen sind, haben wir mit unserem ersten Kunden kennengelernt. Glauben Sie mir, nichts ist aus energietechnischer und energiewirtschaftlicher „langweiliger“ als ein Sägewerk; die haben einfach nur eine Kreissäge, die sich dreht und wo das Holz durchläuft. Dort können Sie nicht anfangen, energetisch kreativ zu arbeiten und das ist der Unterschied zu einer Druckerei; hier können Sie an vielen Punkten ansetzen und dann macht es auch richtig Spaß, weil einfach auch die Technik spannend ist.

Sie begleiten die Branche als Beratungsunternehmen seit den 80er Jahren. Merken Sie heute eine größere Offenheit, was das Thema Beratung angeht?

Henze: Ja, man sieht das schon an der Verschiebung der Kundensegmente, die wir innerhalb der Branche feststellen. Das heißt, wir beraten von Beginn an nicht nur die großen Unternehmen. Wir sind in allen Bereichen beratend tätig und mehr und mehr kleine Unternehmen stellen fest, dass Energiekosten ein wichtiges Thema sind. Hier zu versuchen, das Optimum herauszuholen, nicht nur über die Beschaffung, sondern im Zweifel auch die Überlegung: „Mach ich meinen Strom selbst?“, und: „Habe ich meine Steuern und Abgaben im Erstattungsverfahren beantragt wie es optimal wäre?“. All das sind Beratungsdienstleistungen, die in den letzten Jahren dazugekommen sind.

Dr. Hahn: Es gibt nur wenige Unternehmen, bei denen das Thema Energie heute nicht auf der Tagesordnung steht und nicht selten ganz weit oben. Allerdings merken wir auch, dass viele Druckereien sich scheuen, für die Beratungskosten in Vorleistung zu gehen – gelohnt hat es sich allerdings am Ende noch für jeden unserer Kunden.

Henze: ... und man muss dazu sagen, dass die Druckunternehmen keine Möglichkeit haben, diese Kosten weiterzugeben und den Kunden zu sagen: „Übrigens, das Produkt wird jetzt teurer, weil die Energiekosten gestiegen sind.“



Dr. Wolfgang Hahn (r.), Geschäftsführer der ECG und Alexander J. Henze, Teamleiter Energieberatung (ECG) im Gespräch mit Christian Orschler und Thomas Hosemann (VDMB).

Was muss ein Unternehmen im Bereich Energie jetzt dringend angehen, um Kosten zu sparen?

Henze: Da gibt es mehrere Punkte: Zum einen die bestehenden Stromverträge prüfen. Dann Steuern und Abgaben – „Habe ich alle Möglichkeiten ausgeschöpft?“. Und für viele Unternehmen der Druckbranche spielt auch das neue EEG eine wichtige Rolle. Wobei man hier im Moment leider noch keine 100% exakte Aussage treffen kann, wie das EEG in Gänze aussehen wird.

Glauben Sie, dass diese Regelung zu einer Entlastung beim Stromkostenanstieg führen wird. Denn der Großteil der Druckereien ist weit davon entfernt, befreit zu werden, und diese Unternehmen haben in den letzten Jahren viel Geld bezahlt – sehen Sie da eine Dämpfungswirkung?

Dr. Hahn: Ich sage Ihnen das ganz offen: Wir werden im Oktober diesen Jahres erleben, dass die EEG-Abgabe nicht weiter steigen wird und wir werden erleben, dass man das als Erfolg dieser EEG-Reform darstellen wird. In Wirklichkeit stellen wir fest, dass die EEG-Abgabe momentan einfach etwas

zu hoch ist. Das sogenannte EEG-Konto auf dem das Geld eingeht, ist dick im Plus, d.h. wir nehmen mehr ein als momentan ausgegeben wird. Dieses Polster wird bis zum Oktober weiter anwachsen, so dass man auch dann aus politische Gründen sagen kann: „Das EEG wird 2015 nicht erhöht!“. In der Folge wird die EEG-Abgabe aber weiter steigen, denn wenn ich mir das ganz nüchtern betrachte, ist das, was wir momentan erleben, mit dem Begriff Reform eigentlich gar nicht zu bezeichnen. Was die Neuerung und Innovationskraft des EEG anbetrifft, ist diese eher kärglich und deshalb wird die Diskussion darüber nur kurz beendet sein.

Der Begriff „Energie“ besteht ja aus mehreren Komponenten. Man darf ihn nicht nur auf Strom reduzieren und den Strom nicht allein auf EEG ...

Dr. Hahn: Ja, Sie haben da vollkommen recht. Wir beobachten auch hier immer mal wieder Kunden, die ansatzweise Resignation ausstrahlen. Wenn sie von uns graphisch aufgezeigt bekommen: Das ist der Gesamtstrompreis und das sind die einzelnen Komponenten. Dann realisiert der Kunde oftmals erst, dass mittler-



weile gut die Hälfte aus Steuern und Abgaben aller Art besteht und nur ein kleiner Teil dem freien Wettbewerb unterlegen ist. Da entsteht oft eine gewisse Frustration. Insofern wäre es eine Katastrophe, wenn der Kunde nur noch auf Steuern und Abgaben abstellt und sagt, da bin ich der Willkür des Staates ausgesetzt und kann gar nichts dagegen machen. Deswegen: ja, man darf das Thema nicht auf Abgaben, speziell EEG, reduzieren. Die Hälfte des Strompreises ist beeinflussbar.

STROMEINKAUFRING DES VDMB

Vorteile:

- professionelles Vertragsmanagement
- unabhängige Rechnungsprüfung
- kontinuierliche Marktbeobachtung
- bessere Preise
- größere Auswahl
- fachliche Beratung

KOSTENREDUZIERUNG

Eine Übersicht der Reduzierungsmöglichkeiten für Steuern, Abgaben und Netzentgelte finden Sie im Mitgliederbereich unter www.vdmb.de

Henze: Und es gibt natürlich – und das ist im Auge zu behalten – für fast jede Steuer oder Abgabe eine Härtefall- oder Sonderregelung, die nach Möglichkeit genutzt werden sollte. Und da ist es dann leider auch nicht so, dass die Fristen alle gleich sind, sondern Sie haben praktisch zu jeder Steuer und Abgabe eine unterschiedliche Frist. Das heißt, wir haben es mit einer hohen Komplexität zu tun, die Sie als Unternehmer im Auge behalten müssen.

Was zeichnet Sie als Beratungsunternehmen aus?

Dr. Hahn: Das ist in erster Linie unsere Unabhängigkeit. Diese ist uns sehr wichtig und wir legen viel Wert darauf, dass dies nicht nur erwähnt wird, sondern dass wir das durch unser Tun immer wieder unter Beweis stellen. Denn hier unterscheiden wir uns von unseren Wettbewerbern sehr deutlich Sie werden beispielsweise keinen Energieversorger und auch keinen Anlagenbauer in unserer Gesellschafterstruktur finden. Wir haben dadurch das Privileg, dem Kunden auch einmal sagen zu können: „Jetzt zu investieren, ist nicht sinnvoll“. Wenn Ihre Geschäftsidee darauf beruht, Blockheizkraftwerke oder Gasturbinen zu verkaufen, können Sie dies nicht tun. Und das ist genau das, was unsere Kunden wollen – gelebte Unabhängigkeit.

Mit Ihren Beratungsdienstleistungen sind Sie Marktführer im europäischen Raum.

Wie haben sie das geschafft?

Dr. Hahn: Es sind es im Wesentlichen drei Themenbereiche, um die wir uns kümmern. Wir beschäftigen uns mit den betriebswirtschaftlichen Fragestellungen rund um das Thema Beschaffung. Des Weiteren kümmern wir uns um energietechnische Probleme, Stichwort: Energieeffizienz und um steuer- und abgabenpolitische Themen. Ich glaube, dass wir uns von unseren Wettbewerbern dahingehend unterscheiden, dass wir diese drei wichtigen Themen gleichberechtigt auf unserem Radarschirm haben und eben nicht nur irgendwelche technischen Wunderwerke vollführen bei gleichzeitig völligem Ignorieren der Energiesteuerrechtsprechung. Wir

haben verstanden, dass es Kausalitäten gibt, die man nicht ignorieren kann, und dass Dinge miteinander zusammenhängen. Wir beraten ganzheitlich.

Sie betreuen den sogenannten Stromring des VDMB. Was bringt mir eine Mitgliedschaft als Unternehmen?

Henze: Der Vorteil des Stromeinkaufsrings ist es, dass – gerade in der energieintensiven Druckindustrie – ein Unternehmen über die Gemeinschaft am Ende eine Beratung bekommt, die es sich als einzelnes Unternehmen nicht unbedingt leisten kann oder will.

Was bedeutet das konkret?

Henze: Was wir im Rahmen des Stromeinkaufsrings anbieten, sind die Themen Vertragsmanagement, Rechnungsprüfung und die gesamte Marktbeobachtung. Das heißt, all diese Themen, für die eigentlich der jeweilige Geschäftsführer verantwortlich zeichnet. Sich mit der Strombörse zu beschäftigen, sich mit Steuern und Abgaben zu beschäftigen – all diese Dinge übernehmen wir für ihn. Das gibt dem Unternehmer die Sicherheit, bestens aufgehoben zu sein und zu wissen, die ECG hat das Thema im Griff und zwar 365 Tage im Jahr und nicht nur dann, wenn er sich gerade um das Thema kümmert.

Ab welcher Unternehmensgröße rentiert es sich, am Stromring teilzunehmen und Beratungsdienstleistungen in Anspruch zu nehmen?

Dr. Hahn: Jeder Kunde ist für uns willkommen und ich kann ganz offen sagen: gerade die kleinen Unternehmen profitieren im Vergleich zu den Großen überproportional. Also eher der Umkehrschluss: die Kleineren profitieren mehr von der Professionalität, die sie sich alleine nicht leisten könnten, als die Großen. In dieser Solidargemeinschaft haben sie die Möglichkeit, geballte Kompetenz zu einem sehr günstigen Beratungshonorar einzukaufen. Das ist der große Vorteil, die der VDMB als Partner der ECG für seine Mitglieder anbieten kann.

Herr Dr. Hahn, Herr Henze, wir danken Ihnen für das Gespräch!