

Interview

„Großhandelspreise sind in der Spitze um bis zu 400 Prozent gestiegen“

Dr. Jürgen Joseph, Geschäftsführer der Energie Consulting GmbH (ECG), spricht im Interview über die künftige Preisentwicklung und wirksame Gegenmaßnahmen von Unternehmen.



Herr Dr. Joseph, die Energiepreise schnellen hoch. Wie viel mehr müssen Unternehmen für Gas und Strom zahlen?

Jürgen Joseph: Die Großhandelspreise für Strom und Gas sind in der Spitze um bis zu 400 Prozent gestiegen – je nach Zeitpunkt der Beschaffung und dem Zeitrahmen der Belieferung. Der Strompreis folgt dem

Gaspreis wie ein Zwilling. Abgemildert wird diese Entwicklung beim Strom zumindest teilweise durch den Wegfall der EEG-Umlage. Dafür haben sich jedoch die Netzentgelte beim Strom für die meisten Abnehmer erhöht.

Was raten Sie Firmen für die künftige Kostenkalkulation?

Man sollte seinen Strom- oder Gaspreis im Voraus kennen, um überhaupt eine Kostenkalkulation durchführen zu können. Alle, die sich der Verlockung der Spotpreise hingeeben hatten, haben hier leidvoll erfahren, wie wenig Kalkulationsgrundlage man dabei hat. Unserer Meinung nach ist die Zeit der günstigen Spotpreise nun mittelfristig vorüber.

Mit welchen wirksamen Maßnahmen können denn Unternehmen der Negativentwicklung entgegensteuern?

Unternehmen sollten keine Zeit mehr verlieren und vor allem die Energiebeschaffung nicht komplett aussetzen. Wichtig ist jetzt, schnell zu handeln und dabei strukturiert vorzugehen, also das Risiko zu streuen und in Tranchen einzukaufen. Absicherung sollte dabei stärker im Vordergrund stehen als bisher. Der Spielraum, um einzelne Teilmengen später zu beschaffen, sollte ebenfalls ausgenutzt werden.

Ist zu erwarten, dass es bei den Kosten – bestehend aus reinem Energiepreis, Netznutzungsentgelte, Steuern inklusive anderer Abgaben – auch zu Entlastungen kommen wird?

Wie gesagt ist die EEG-Abgabe zum 1. Januar schon teilweise weggefallen und soll bis zum 1. Juli oder bis zum 1. Januar 2023 komplett wegfallen. Das ist schon ein Brocken, der zumindest teilweise die gestiegenen Einkaufspreise kompensieren kann.

Worauf zielen Ihre Transformationskonzepte?

Neben der erwähnten stärkeren Strukturierung der eigenen Beschaffung aus Gründen der Risikostreuung sollten Unternehmen vor allem ihre eigene Entwicklung hin zu mehr Nachhaltigkeit im Auge behalten. Hier können eigene Photovoltaikanlagen oder der direkte Bezug aus Windenergieanlagen vom Hersteller über ein Power Purchase Agreement (PPA) preisstabilisierend und gleichzeitig nachhaltig sein.

Die Fragen an den Energieexperten stellte Thorsten Garber.

Großhändler-Insolvenz I

Investor für Hess Automotive gesucht

Hess Automotive, Großhändler für Kfz-Werkstätten, hat am Amtsgericht Köln die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens beantragt. Der zuständige Richter hat Dr. Christoph Niering zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt. Er kündigte an, das Geschäft aufrechterhalten zu wollen und für eine langfristige Fortführung einen Investoreneinstieg vorzubereiten. Das Unternehmen hat 1.500 Beschäftigte.

www.hess-automotive.de; www.nst-inso.com

Großhändler-Insolvenz II

Investor für OfficeCenter gesucht

Für die OfficeCentre GmbH, Gesellschaft der niederländischen New Office Centre Beheer B.V., wurde am Amtsgericht Hamburg ein Insolvenzantrag gestellt und Dr. Sven-Holger Undritz von White & Case zum vorläufigen Insolvenzverwalter bestellt, der einen Investor finden will. Das Unternehmen verkauft Büroartikel, betreibt bundesweit 50 „Staples“-Filialen plus Onlineshop und hat 700 Beschäftigte.

www.staples.de; <https://inso.whitecase.com>