

Medium: manager magazin

Erscheinungsdatum: 28. August 2008

---

## **STROMPREISE**

### **Schock aus der Steckdose**

Von Nils-Viktor Sorge

Alle blicken auf den Ölpreis. Doch fast unbemerkt eilt der für Firmen weit wichtigere Strompreis von Rekord zu Rekord und nagt an den Gewinnen. Chefs suchen fieberhaft Sparpotenzial - und lassen sich von einer boomenden Beraterbranche helfen, in der sich auch ein altbekannter Glücksritter tummelt.

Hamburg - Wenn Georg Kofler über sein neues Geschäftsfeld redet, gerät er rasch ins Schwärmen. "Ich habe die Möglichkeit, mir meinen unternehmerischen Traum zu erfüllen", sagt der Ex-Chef des Bezahlfernsehsenders Premiere gegenüber manager-magazin.de.

Kofler hat das TV-Business bekanntlich gegen ein vermeintlich weit weniger spannendes Geschäft getauscht. Er erklärt Unternehmern, wie sie Energie sparen. "Die Marktchancen sind riesig", sagt Kofler, Geschäftsführer seiner Firma Kofler Energies. Bis 2010 will er 150 Millionen Euro Umsatz und einen Gewinn vor Zinsen von 10 Prozent machen.

Die Gelegenheit ist günstig. Steigende Energiepreise bereiten der Wirtschaft Kopfzerbrechen. Zwar hat sich der Ölpreis inzwischen wieder von seinen Höchstständen entfernt. Doch kaum beachtet hat der für die Industrie ungleich bedeutsamere Strompreis Rekordwerte erklommen.

Schlagworte des Artikels: Strompreis Mittelstand Contracting Ölpreis Direkt zu SPIEGEL Wissen Laut Strompreisindex des Verbands der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft (VIK) haben sich die Notierungen am Terminmarkt der Leipziger Strombörse EEX seit Anfang 2005 durchschnittlich fast verdoppelt. Allein innerhalb der vergangenen zwölf Monate waren es knapp 50 Prozent. Eine Megawattstunde, Lieferzeitpunkt 2009, kostete zuletzt fast 100 Euro.

Die Betriebe trifft die Preisexplosion hart. Schon entfallen laut Bundesverband der Industrie (BDI) zwei Drittel der Energiekosten in den Betrieben auf Strom, auch weil die Firmen heute verstärkt mit Elektrizität produzieren.



AGO AG Energie + Anlagen  
Am Goldenen Feld 23  
D-95326 Kulmbach

Telefon: +49 (0) 9221-602 0  
Fax: +49 (0) 9221-06 21 49  
www.ago.ag  
ir-ago@ago.ag



GFEI Gesellschaft für Effekteninformation mbH  
Hamburger Allee 26-28  
D-60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69-74 30 37 00  
Fax: +49 (0) 69-74 30 37 22  
www.gfei.de  
info@gfei.de

Medium: manager magazin

Erscheinungsdatum: 28. August 2008

---

### **Mittelständler heben Sparpotenziale**

"Immer mehr Prozesse laufen mit Strom, weil Elektromotoren besser steuerbar sind", sagt BDI-Energierreferent Wolfgang Heller. Dazu zählt die Stahlerzeugung, bei der teilweise kein Koks mehr zum Einsatz kommt oder die Glasschmelze mit Elektroöfen.

Bei vielen Mittelständlern nagen die steigenden Strompreise kräftig am Gewinn. Holger Hansen, Geschäftsführer bei der Kofler-Maschinenbauochter Leifeld Metal Spinning in Ahlen, ist mit einem Jahresbudget von 150.000 Euro für Strom zwar kein ganz großer industrieller Verbraucher. Doch bei einem Jahresergebnis von etwa zwei Millionen Euro frisst jede Kilowattstunde ein bisschen vom Ergebnis auf.

Deshalb hat Hansen bei der strombetriebenen Umluftheizung den Stecker gezogen und sie durch eine Niedertemperaturheizung sowie Infrarotstrahler ersetzen lassen. "Früher mussten wir im Winter mit voller Kraft einheizen. Damit es unten überhaupt warm wurde, haben wir oben die heiße Luft rausgeblasen", sagt Hansen. Die neue Anlage heizt die 15.000-Quadratmeter-Halle zielgenauer, die Stromersparnis beträgt 25 Prozent.

Immer aufwärts: Strom ist für gewerbliche Kunden im vergangenen Jahr bis zu 50 Prozent teurer geworden

Davon verbleibt bei Hansen jedoch nur knapp die Hälfte, denn die Investition hat Kofler Energies getätigt. Die Münchener kassieren den Rest und kümmern sich um die günstigsten Verträge bei den Versorgern. Beim Gas ist der Verbrauch sogar um 45 Prozent zurückgegangen.

"Uns hat das keinen Cent gekostet", sagt Hansen. Seine Investitionsmittel hält er fürs operative Geschäft zusammen.

Angesichts der Strompreiserally heben immer mehr mittelständische Betriebe auf solche Weise verborgene Sparpotenziale und steigern ihre Energieeffizienz. Im sogenannten Contracting-Markt tummeln sich inzwischen etwa 500 Anbieter, die den Verbrauch ihrer Kunden reduzieren, und sich einen Teil der Ersparnis dafür in die eigene Tasche stecken.

Medium: manager magazin

Erscheinungsdatum: 28. August 2008

---

### **Eigenes Kraftwerk als Alternative**

Die hohen Energiepreise machen ihr Geschäft erst richtig profitabel. "Viele Contracting-Anbieter verzeichnen jährliche Umsatzsteigerungen im zweistelligen Prozentbereich", heißt es bei der Energieagentur NRW. Und ein Ende des Wachstums ist nicht abzusehen. Erst 7 Prozent des Marktes seien erschlossen. Die Kulmbacher Firma AGO hat den Rückenwind bereits für einen Börsengang genutzt, Kofler will in den nächsten drei bis fünf Jahren nachziehen.

Die Contracting-Anbieter verfahren ausgerechnet nach einem von James Watt erfundenen Vertriebsmodell, mit dem er seine Kohle fressende Dampfmaschine vermarktete: Watt überließ Fabrikanten kostenlos eine Dampfmaschine, wartete sie und warb mit dem Sparpotenzial von Kohle gegenüber dem Futter für Pferde bei herkömmlicher Arbeitsweise. "Alles, was wir von Ihnen verlangen, ist, dass Sie uns ein Drittel des Geldes geben, das Sie sparen", umwarb er potenzielle Kunden.

Gut möglich, dass die Contracting-Fraktion sich künftig noch stärker an Watt orientiert und den Kunden Maschinen aufs Gelände stellt, nämlich Kraftwerke. Denn für immer mehr Unternehmen könnte es interessant werden, den hohen Strompreisen mit eigenen Kraftwerken zu trotzen, die ihnen externe Firmen finanzieren.

Dass dabei einiges herauszuholen wäre, erklärt sich mit den Gründen für die jüngste Strompreiserally. Die Kosten für Brennstoffe wie Kohle sind zwar gestiegen, doch letztlich bestimmen abstrakte Marktmechanismen die Entwicklung. "Der Preis definiert sich viel weniger als früher über die Herstellungskosten als über Angebot und Nachfrage", sagt BDI-Mann Heller. Der Preis für Strom aus einem exklusiv genutzten Kraftwerk würde sich dagegen weitgehend über die Kosten definieren.

Bisher setzen vor allem energieintensive Betriebe wie Papierhersteller auf das eigene Kraftwerk. Doch außer den hohen Preisen könnte die geplante neue Gesetzgebung für Blockheizkraftwerke die Stromerzeugung auch für andere Betriebe interessant machen. Schon der dezente Hinweis auf die mögliche Selbstversorgung dürfte manchen Stromanbieter sensibilisieren, meint Udo Kalthoff von der VIK-Tochter Energieberatung GmbH. "Wenn ein Großkunde selbst ein Kraftwerk baut, ist der Stromversorger ihn für 20 bis 25 Jahre los."



AGO AG Energie + Anlagen  
Am Goldenen Feld 23  
D-95326 Kulmbach

Telefon: +49 (0) 9221-602 0  
Fax: +49 (0) 9221-06 21 49  
[www.ago.ag](http://www.ago.ag)  
[ir-ago@ago.ag](mailto:ir-ago@ago.ag)



GFEI Gesellschaft für Effekteninformation mbH  
Hamburger Allee 26-28  
D-60486 Frankfurt am Main

Telefon: +49 (0) 69-74 30 37 00  
Fax: +49 (0) 69-74 30 37 22  
[www.gfei.de](http://www.gfei.de)  
[info@gfei.de](mailto:info@gfei.de)