



Foto: Vattenfall

Der Strom wird grüner

Energie verschwenden wird zum unbezahlbaren Luxus. Effizienz-Analysen und Controlling halten auch in diesem Unternehmensbereich Einzug.

Text: Brigitte Oltmanns

Sparen kann so schön sein: Zum Beispiel als Mitglied der Verbundgruppe Electronic Partner. Die Verbundgruppenzentrale hat die Vermarktung von Strom und Gas als neues Geschäftsfeld aktiviert. „Energie zum Mitgliedspreis“ gab es bei EP im Juni, wer als Händler nicht nur selbst den Energielieferanten wechselte, sondern zudem noch neue Kunden warb, bekam einen Bonus und nahm außerdem an einem Gewinnspiel teil. Obendrein verkauft EP seinen Mitgliedern und Kunden nicht irgendwelchen Sprit. Die Partner können sich zugleich als sichtbares Zeichen für ihr klimafreundliches Engagement das „Meistro-Umweltzertifikat“ an die Ladentür kleben. „Wir fühlen uns verpflichtet, einen Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz zu leisten. Deshalb engagieren wir uns intensiv dafür, unsere Angebote im Bereich Öko-Strom und CO₂-neutrale Energien weiter auszubauen“, sagt Jens Groß, verantwortlicher Bereichsleiter für das neue Geschäftsfeld. „Es ist unser erklärtes Ziel, noch mehr

„Beitrag für die Umwelt ist Pflicht.“

Jens Groß,
ElectronicPartner

Unternehmer für dieses Thema zu gewinnen.“ Energie verwenden statt verschwenden: In vielen Unternehmen hat eine sowohl kostengünstige wie ökologisch orientierte Energiebeschaffung hohe Priorität. Allen voran im Lebensmittelhandel - mit einem Anteil von 60 Prozent und mehr ist elektrische Energie hier der größte Kostenblock beim Energieeinkauf. Große Lebensmittelfilialisten haben daher schon vor ein paar Jahren damit begonnen, entsprechende Strukturen für ein effizienteres Energiemanagement in den eigenen Betrieben zu schaffen. Die EHA Energie-Handels-Gesellschaft, Hamburg, gemeinsame Tochtergesellschaft von Rewe und dem Energiekonzern Vattenfall, liefert den Filialen der verschiedenen Rewe-Konzernbereiche (Lebensmitteleinzelhandel, Bau- und Elektronikfachmärkte, Touristik) sowie den Lagerflächen und Produktionsstätten seit 2008 Grünstrom und Nutzenergie. Neben der Rewe-Gruppe zählen auch Textilfilialist Peek & Cloppenburg sowie die Coop eG in Schleswig-Holstein zu den

EHA-Kunden. Edeka hat mit der EVG (Edeka Versorgungsgesellschaft mbH) einen eigenen Energiedienstleister gegründet, auch Metro und Tengelmann setzen seit Jahren auf eigene Gesellschaften.

Es geht immer um eines: Durch preisbewussten Einkauf, klug ausgehandelte Konditionen und Verträge sowie bestimmte technische und organisatorische Maßnahmen, Stromverbrauch und Energiekosten in ihren Unternehmen zu senken. Auch bei anderen Handelsunternehmen stehen Kostensenkungen auf der To-do-Liste ganz oben. Erste Anlaufstelle, um schon beim Energieeinkauf Kosten zu sparen, sind für HDE-Mitglieder verschiedene HDE-Landesverbände. Beispielsweise in Berlin-Brandenburg oder in Nordrhein-Westfalen. Letzterer hat mit dem Energiedienstleister Stadtwerke Düsseldorf einen Rahmenvertrag geschlossen. Mitgliedsunternehmen erhalten im Rahmen dieser Sammelverträge Rabatte auf ihren Energieeinkauf und Beratung hinsichtlich der für sie günstigsten Tarife. Die mögliche Ersparnis beim Tarifwechsel wird dabei in Euro und Cent genau ausgerechnet. Betriebliches Energiemanagement muss jedoch mehr Einsparpotenziale ausloten, um mit den Energieressourcen schonend umzugehen und Energiekosten zu optimieren. Das verlangt auch der Gesetzgeber (siehe Kasten).

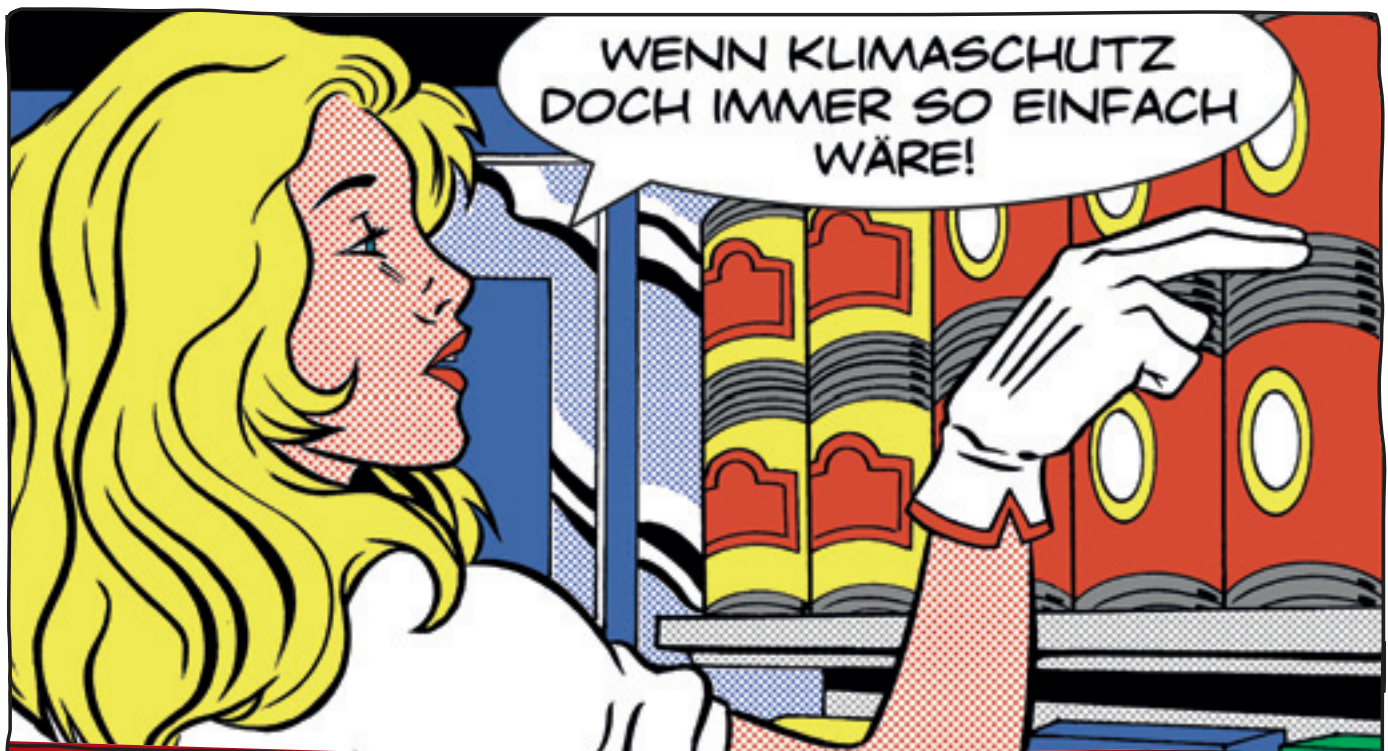
Energiemanagement zu implementieren, bedeutet zunächst, das Handelsunternehmen in seinen Filialen zu analysieren. Die Vor-Ort-Situation im Hinblick auf Netzanschlüsse und Elektroinstallation, Energieverhalten und -bewusstsein, früherer und aktueller Energieverbrauch: All dies muss transparent gemacht werden, kritische Bereiche mit erheblichem Energieverbrauch müssen durchleuchtet und Energieeffizienzpotenziale ermittelt,

Fortbildung für Praktiker

Am 26. und 27. Oktober 2010 geht der dritte Fachkongress „Energiemanagement im Einzelhandel“ an den Start. Nach der erfolgreichen Premiere 2008 und der Fortschreibung 2009 veranstaltet das EHI Retail Institute auch in diesem Jahr gemeinsam mit den vier führenden Fachverbänden des deutschen Einzelhandels, darunter dem Bundesverband Technik des Einzelhandels (BVT), eine Konferenz rund um alle wichtigen Fragen des Energiemanagements. Das Themenspektrum reicht von der künftigen Klima- und Energiepolitik über konkrete Projekte zur Energieeinsparung und Energiemanagementsysteme, Bau- und Gebäudetechnik usw.; die Botschaften: Energieeffizienz hat Konjunktur in Politik und Wirtschaft, Energiereduzierungen im Einzelhandel helfen Kosten sparen, und Energiemanagement ist längst zu einem wichtigen Wettbewerbsfaktor geworden.

www.ehi.org

energiepolitische Ziele definiert werden. Das kann zum Beispiel als erstes das schrittweise Umstellen auf Ökostromversorgung sein. Ebenso ist denkbar, an sämtlichen Entnahmestellen Referenzmessungen vorzunehmen, oder nur an besonders energieintensiven Verbrauchsstellen, je nachdem, welches Ziel definiert wurde. Auch Online-Controlling ist möglich. Personelle und technische Ressourcen sind sicherzustellen, um ein Energiemanagementsystem zu betreiben; von Vorteil ist ein eigener Energiemanager im Handelsunternehmen, der konsequent darüber wacht, dass die »



In Dosen verpackte Lebensmittel sind echte Klimaschützer.

Denn von der Befüllung über die gesamte Logistikkette bis hin zur Warenpräsentation kann auf eine energieintensive Kühlung komplett verzichtet werden. Zusammen mit der hohen Recyclingquote des Verpackungsmaterials sparen wir auf diese Weise erstaunlich viel CO₂ ein.

Mehr Informationen unter www.dosenkoeche.de

Die Dosenköche

Wir handeln für weniger CO₂



euROTISCHE MOMENTE

Die neue euroSUITE spielt ihre Reize aus:

- euroCASH
- euroCONTROL
- euroCOMMANDER
- euroMANAGEMENT
- euroSTORAGE
- euroCCS
- euroSCALE

Zentrale und dezentrale Applikationen für die Wertschöpfungskette einer modernen Filialstruktur optimieren durchgängig die Geschäftsprozesse.

Mit den euROTISCHEN Lösungen von AWEK gewinnen Einzelhändler Zeit für das Wesentliche: ihre Kunden.



definierten Ziele auch umgesetzt und eingehalten werden, Diese komplexe Aufgabe ist für viele Unternehmen des Mittelstands allein jedoch kaum zu stemmen. „Bereits mit überschaubarem Aufwand praktizierte Lösungen mit schnell sichtbaren Erfolgen sind erste Etappen in die Richtung eines umfangreichen Energiemanagements“, sagt Rudolf Laubinger aus seiner Erfahrung als Geschäftsführer der Ensys Solution AG. Die Ensys-Gruppe entwickelt mit ihren Kunden individuell abgestimmtes Energiemanagement auf Basis der DIN EN 16001. So lassen sich bereits durch die Optimierung der Mess-, Steuer- und Regelungsstrategie vorhandener Energieanlagen Kosten senken. Das Frankfurter Energiedienstleistungsunternehmen unterstützt unter anderem führende Handelsunternehmen aus der Drogerie- und Schuhbranche beispielsweise darin, durch Messungen und permanentes Controlling die gesteckten Ziele umzusetzen.

„Für Einzelhandelsunternehmen mit einer Vielzahl bundesweit verteilter Filialen ist es nahezu unmöglich, einen Überblick über aktuelle Preise, Verbräuche und Abrechnungsmodalitäten zu gewinnen“, sagt EHA-Geschäftsführer Dirk Mithöfer. EHA unterstützt Handelsunternehmen durch ein effizientes Energiecontrolling mehrerer Standorte und realisiert nach eigenen Angaben spürbare Einkaufspotenziale durch bessere Einkaufskonditionen und Planungssicherheit. Die EHA Energie-Handels-Gesellschaft ist spezialisiert auf die Versorgung filialisierter Unternehmen mit 100 Prozent Ökostrom und auf Effizienzberatungen. Ansätze zur Kostenreduktion liefert die Gesellschaft dem Handel darüber hinaus durch gezielte Beratung, beispielsweise hinsichtlich der Wahl der Netzanschlussebene, da diese unmittelbar auf die Preise einwirkt.

Kosteneinsparungen, darauf verweisen Energiedienstleister, ergeben sich aber auch durch das Vermeiden teurer Lastspitzen beim Bezug von Energie. Nach Berechnungen der PCC Energie GmbH in Duisburg, die sich als bundesweiter Versorger für den Mittelstand versteht, könnten Handelsunternehmen ihre Stromrechnungen um einen zweistelligen Prozentsatz senken, wenn sie ein sogenanntes „Lastgangmanagement“ mit elektronischen Lastverteiltern installieren. Dieses schaltet bei Erreichen eines zuvor definierten maximalen Verbrauchswertes einzelne vorab festgelegte Verbraucher ab und reduziert damit kostenintensive Lastspitzen. Zum Dienstleistungspaket der PCC gehören insbesondere Messstellenbetrieb und Messdienstleistungen, aber auf Wunsch auch der Aufbau eines betrieblichen Energiemanagements. Zu den von PCC mit Strom und Energiedienstleistungen versorgten Handelskunden zählt seit dem vergangenen

Aus der Steckdose: Nachfrage nach Grünstrom steigt

- Die umweltschonende Energiegewinnung aus regenerativen Energiequellen stößt im deutschen Markt – im Gegensatz zum Atomstrom beispielsweise – auf hohe Akzeptanz. Derzeit werden gut 16 Prozent des gesamten Strombedarfs in Deutschland über erneuerbare Energien abgedeckt; bis 2020 soll nach Plänen der Bundesregierung der Grünstromanteil bei 30 Prozent liegen.
- Die Rewe Group gilt heute als größter Nutzer von Strom aus erneuerbaren Energien in Deutschland. Was allerdings nicht heißt, dass durch die elektrischen Leitungen ihrer Märkte tatsächlich nur Grünstrom fließt. Dazu wären eigene Übertragungsnetze erforderlich – ein derzeit indiskutables Unterfangen. Abnehmer des Ökostroms können sich daher nur sicher sein, dass ihr Bedarf (bei der Rewe Group ca. zwei Terawattstunden pro Jahr) aus diesen Energiequellen ins Stromnetz eingespeist wird.
- Die steigende Nachfrage nach Ökostrom soll jedoch dafür sorgen, dass ein stetig wachsender Teil der insgesamt benötigten Energie aus diesen

Energie optimal nutzen: Wir machen Ihre Immobilie fit!

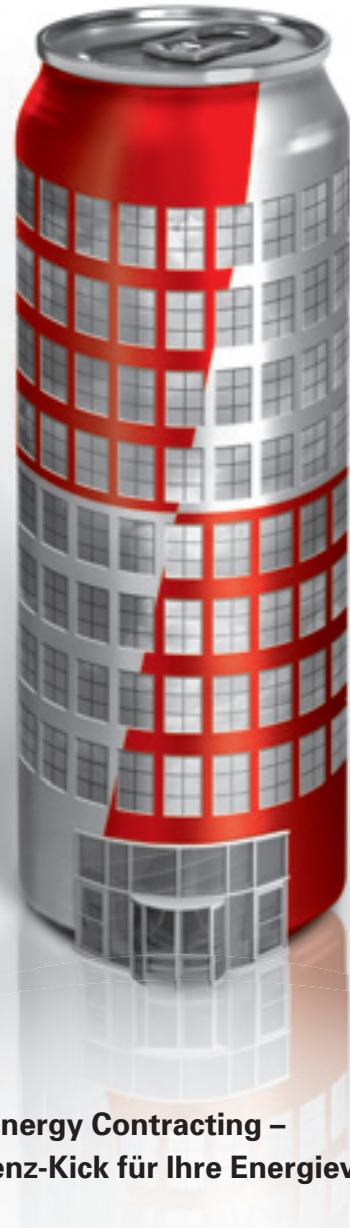
Jahr der Schuhfiliatist Görtz mit seinen rund 180 deutschen Standorten. Das komplette Outsourcen ist für mittelständische und kleinere Handelsunternehmen, die sich auf ihr Kerngeschäft konzentrieren wollen, eine interessante Option. „Im Rahmen des Energie-Contracting überträgt der Händler dem Energiedienstleister als sogenanntem Contractor die Verantwortung für ein professionelles und umfassendes Energiemanagement“, erklärt Peter Metz, Geschäftsführer der Techem Energy Contracting GmbH. Bei dieser Lösung profitiert der Handel von den Steuervorteilen, die der Contractor als produzierendes Gewerbeunternehmen in Anspruch nehmen kann, aber auch von Kostenvorteilen, die der Dienstleister als Großabnehmer von Energie verhandelt. Techem leistet diese Aufgabe unter anderem für die Nummer 1 im deutschen Teppichhandel, Teppich-Kibek. Ziel war es, die Energiekosten in den insgesamt 14 deutschen Kibek-Niederlassungen mit ca. 140.000 qm zu versorgender Nutzfläche zu senken. „Praxisbeispiele zeigen, dass Energieeinsparungen von bis zu 20 Prozent erreicht werden können, ohne dass investiert werden muss“, sagt Peter Metz. Weitere Einsparpotenziale lassen sich durch beständiges Monitoring und Controlling des Energieverbrauchs identifizieren. Neben den geringeren Kosten durch effizienteren Energieeinsatz resultieren daraus auch verminderte CO₂-Emissionen und damit ein Beitrag zum Umwelt- und Klimaschutz. Zudem können im Rahmen des Contracting mit dem Eschborner Dienstleister Schwachstellen alter Energieanlagen hinsichtlich Verbrauch, Störanfälligkeit und Reparaturkosten analysiert sowie effiziente Kälte- und Beleuchtungsanlagen geplant, errichtet und betrieben werden, um die Umsetzung des Energiemanagements zu unterstützen.

Eine weitere Option für Energiesparer im Handel bietet Watt Deutschland, Energielieferant für Mittelstands- und Filialkunden, an. Das Unternehmen organisiert firmen- und branchenübergreifende Interessengemeinschaften mit zehn bis 15 Mitgliedern, um gemeinsam das Thema Energieeffizienz zu erlernen und umzusetzen. „Jede Allianz schafft eine Win-Win-Situation: Verbrauch, Energiekosten und Umweltbilanz werden auf Kundenseite reduziert“, meint Otto Klatte, Geschäftsführer von Watt Deutschland. Der Dienstleister vermittelt Fachpartner und Spezialisten und unterstützt die Allianz-Teilnehmer bei der Energieoptimierung im eigenen Haus. Dazu erarbeitet der Anbieter zusammen mit den Unternehmen einen individuellen Drei-Jahres-Plan und begleitet die jährliche Erfolgskontrolle. Die Watt-Effizienz-Allianzen orientieren sich dabei an den Erfahrungen anderer erfolgreicher regionaler Netzwerke (etwa dem EnBW-Netzwerk Energieeffizienz Weser-Ems). Sie starten im Sommer als Pilotprojekt in NRW. ■

erneuerbaren Quellen stammt – was wiederum den Bau neuer Anlagen zur Gewinnung dieser Energien voraussetzt.

■ Grünstrom-Labels oder Zertifikate verschiedener Organisationen (z. B. Umweltverbände, Verbraucherzentralen, TÜV) dienen als Nachweis für die Herkunft der Energie. Von der EU anerkannt und vom unabhängigen Öko-Institut überwacht wird das System RECS (Renewable Energy Certificate System), mit dem lückenlos überprüft werden kann, welche Menge Strom in welchem Zeitraum von welcher Anlage gekauft wurde.

■ Beim TÜV Süd, der insgesamt vier unterschiedliche Zertifikate vergibt, bescheinigt das EE01-Zertifikat dem Versorger, dass der Öko-Strom zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energien kommt. Um dieses Siegel zu erhalten, müssen sich Versorger auch verpflichten, durch Re-Investition für den gezielten Zubau von regenerativen Anlagen zu sorgen. Außerdem muss ein Viertel des Ökostroms aus neuen Produktionsanlagen stammen (nicht älter als drei Jahre), um gezielt Anreize zum Neubau zu schaffen.



Techem Energy Contracting – der Effizienz-Kick für Ihre Energieversorgung.

Die Energieeffizienz steigt. Der Energieverbrauch sinkt. Unsere innovativen Energiedienstleistungen für Wohn- und Gewerbeimmobilien machen es möglich. Techem Energy Contracting bietet Rundum-Service bei der Energiebereitstellung – von der Nutzenergielieferung über die Ermittlung von Einsparpotenzialen durch leistungsstarkes Energiemonitoring bis hin zur Erneuerung Ihrer Energieanlagen. Mehr braucht Ihre Immobilie nicht. **Für weitere Informationen rufen Sie uns einfach an unter: 0 61 96 / 5 22-1900.**

Energie clever nutzen. Informieren Sie sich unter:
www.techem.de/contracting

