

# Gemeinsam Strom kaufen

Einmalig in Deutschland: Wie eine Genossenschaft ihre Mitglieder günstig mit Energie beliefert.

Bild: peshkova / fotolia.com

Der Strompreis ist im Sinkflug, Energie wird immer günstiger – obwohl das Gegenteil in der Zeitung steht. Im November 2012 kostete die Kilowattstunde netto 5,21 Cent; im Mai 2013 waren es 3,97 Cent. Der Haken: Diese Preise gibt es nur an der Strombörse in Leipzig, wo kleine Unternehmen keinen Strom kaufen. Das ist Vergangenheit. Die Genossenschaft „e.optimum“ bahnt den Weg an die Börse, gerade für kleine und mittelständische Unternehmen. Dieses Geschäftsmodell ist einzigartig in Deutschland – die Idee wurde 2008 in Walldorf in die Tat umgesetzt, als sich die Genossenschaft gründete.

„Wir bieten dem Mittelstand die Möglichkeiten der Großindustrie“, sagt Jan Dufner, Regionalleiter bei der SGW-Energie Consulting. Seine Firma ist im Auftrag der Genossenschaft für Vertrieb und Akquise zuständig. Dufner arbeitet in einer Au-

ßenstelle in Heidelberg, seit 2012 befindet sich der Sitz beider Unternehmen in Offenburg.

Der springende Punkt ist die Preisgestaltung. Ein konventioneller Anbieter muss auf den Nettopreis der Strombörse einiges draufsatteln: einen Gewinnzuschlag und vor allem einen Risikoaufschlag ... Nur so ist sein Festpreis möglich. Diese Positionen entfallen bei der Genossenschaft, da sie den Börseneinkaufspreis 1:1 an ihre Mitglieder weitergibt. Im Mai waren das 3,97 Cent. Aber: Wie jeder andere Anbieter hat auch die Genossenschaft Steuern, Netzentgelte und sonstige Abgaben einzukalkulieren. „Wir wollen keine großartigen Gewinne machen“, so Dufner, „wenn welcher anfällt, geht er an die Mitglieder.“

Der eigentliche Hebel ist der Einkaufspreis, der an der Strombörse zu zahlen ist. Er sinkt nicht nur in den letzten Monaten, wie das „In-

ternationale Wirtschaftsforum ReGENERATIVE Energien“ herausfand. Das IWR untersuchte die ersten fünf Monate der Jahre 2011 und 2012. Das Ergebnis: Der Strompreis an der Börse war um 17 Prozent gefallen.

## Wind und Sonne schicken keine Rechnung

Der Preis purzelt, weil der Anteil wächst, den Erneuerbare Energie an der Stromproduktion hat. Er stieg von 20,5 Prozent (2011) auf 22,9 Prozent (2012). Der grüne Strom hat in Deutschland einen Einspeisevorrang, den das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) regelt. „Auf diese Weise fallen atomare und fossile Kraftwerke als Lieferanten zeitweise aus dem Stromnetz“, erklärt Michael Silva-Pinheiro, Regionaldirektor von SGW-Energie Consulting. Denn: An manchen Tagen passiert

es bereits, dass Erneuerbare Energie Atom- und Kohlestrom vom Markt fegt. Zumindest an Tagen, an denen die Nachfrage gering ist – und viel Wind weht oder die Sonne kräftig scheint. Das war etwa Weihnachten 2012 der Fall. In dieser Zeit hätte kein Atom- oder Kohlekraftwerk in Betrieb sein müssen, weil Strom aus Erneuerbarer Energie den Bedarf zu 100 Prozent deckte.

Wind und Sonne schicken keine Rechnung, Erneuerbare Energie kennt keine variablen Kosten. Resultat: Langfristig sinkt an der Strombörse der Einkaufspreis. Das ist aber immer der Preis am Spotmarkt, an dem tagesaktuell gehandelt wird. „Da haben viele Angst vor schwankenden Preisen“, erklärt Silva-Pinheiro. Inzwischen sei es jedoch mittelfristig viel günstiger, sich am Spotmarkt mit Strom einzudecken, statt für lange Zeit teurere Lieferverträge mit Festpreis abzuschließen.

**ANDERE DENKEN NACH.  
WIR DENKEN VOR.**

[www.heidelberg-it.de](http://www.heidelberg-it.de)

**HEIDELBERG iT**  
Management GmbH & Co. KG

[www.heidelberg-it.de](http://www.heidelberg-it.de)

Ben. Positiver Nebeneffekt: Der Risikoaufschlag für schwankende Preise fällt weg, er ist nur in langfristigen Verträgen notwendig.

Diese neuen Verhältnisse am Strommarkt lassen sich nicht leicht erklären: „Das ist ein komplexes Thema“, sagt Silva-Pinheiro. „Man kann dafür nicht einfach einen Verkäufer losschicken.“ Daher bilden sich seine freiberuflichen Vertriebspartner ständig weiter, um die Produkte vernünftig zu vermarkten.

### Genossenschaftler kommen aus allen Branchen

2009 ging „e.optimum“ an den Start, 2011 hatte die Genossenschaft rund 2000 Mitglieder, für die sie etwa 80 Millionen Kilowattstunden (kWh) Strom gekauft hat. 2012 schrieb das Unternehmen bereits eine „schwarze Null“ – und heute beziehen 8500 Mitglieder ihren Strom über die Genossenschaft (900 Millionen kWh). „Die Mitglieder kommen aus wirklich allen Branchen und Bereichen der Gesellschaft“, berichtet Silva-Pinheiro. Dazu zählen: Handwerker, Landwirte, kirchliche Einrichtungen oder Schulen, aber auch große Ketten der Hotellerie und Gastronomie. Das produzierende Gewerbe ist auch vertreten, etwa Glas- und Kunststoffhersteller. Und: „e.optimum“ schloss Rahmenverträge mit Handwerksinnungen in Baden-Württemberg, Berlin und Brandenburg ab. Interessant ist, welche Strommengen die Unternehmen ordern: Die größte Gruppe verbraucht zwischen 30 000 und 100 000 kWh, Ausreißer nach oben kommen auf 5 Millionen kWh. Wenige, kleine Betriebe liegen zwischen 5000 und 10 000 kWh.

Warum kam die Genossenschaft erst 2009 auf den Markt? Das lag an

der Liberalisierung und Entflechtung in der Energiewirtschaft meint Dufner. Erst diese gesetzlichen Veränderungen machten den Weg frei. Denn Paragraph 7 des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) fordert: „Vertikal integrierte Energieversorgungsunternehmen“ haben sicherzustellen, dass mit ihnen verbundene Betreiber von Verteilernetzen rechtlich unabhängig arbeiten. Diese Vorschrift soll seit 2005 für mehr Wettbewerb in der Energiebranche sorgen, weil so natürliche Monopole an Bedeutung verlieren.

„Früher hieß es bei den großen Versorgern: unser Netz, unser Strom, unser Preis“, erklärt Dufner. Wer in das Geschäft einsteigen wollte, wäre gezwungen gewesen, eine parallele Infrastruktur zum bestehenden Stromnetz aufzubauen. Eine absurde Idee, angesichts der gewaltigen Investitionskosten. Daher werden Stromnetze auch als natürliche Monopole bezeichnet. Erst die Entflechtung sorgte dafür, dass auch Konkurrenten Strom durch bestehende Leitungen schicken konnten. Dafür müssen sie dem Betreiber ein Netzentgelt entrichten. „Wir haben in Deutschland über 900 Netzbetreiber“, berichtet Regionalleiter Dufner, „es war ein riesiger Aufwand, mit allen entsprechende Verträge zu schließen.“

Zurück zum Strompreis an der Börse: „Was dem einen seine Freude“, ist dem anderen sein Leid“, heißt es im Volksmund. Denn der sinkende Preis lässt die EEG-Umlage steigen, weil sie die Differenz ausgleicht – zwischen dem aktuellen Preis und der staatlich garantierten Einspeisevergütung für grünen Strom. Paradox: Der konventionelle Endkunde bezahlt höhere Strompreise, während sich die Mitglieder von „e.optimum“ über günstigen Strom freuen. *Ingo Leipner*

# Mit E-Mobilität durchgestartet

## Ideen entwickeln bei ART auch die Mitarbeiter.

Liegenbleiben will keiner. Erst vor ein paar Tagen hat Sixtchef Erich Sixt im Handelsblatt angekündigt, Elektrofahrzeuge solange aus der Flotte seines Autovermieters zu verbannen, bis sie wenigstens 150 Kilometer mit einer Tankfüllung zurücklegen können – auch wenn die Klimaanlage auf Hochtouren laufe.

Bei ART in Hockenheim kennt man das Problem, forscht an den Lösungen mit. „Wir arbeiten an einem ganzheitlichen Energiekonzept“, erzählt Matthias Ruppert, der Geschäftsführer jenes Mittelständlers, dem man zum Jahreswechsel 2008/09 praktisch den Boden unter den Füßen weggezogen habe – „und das bei voller Fahrt“. Die Wirtschaftskrise hatte seine Kunden erwischt und damit auch sein Unternehmen. Die Montage in Hockenheim mussten sie damals schließen, nach Rumänien verlagern. Doch die Talsohle ist durchschritten. Heute setzt der Spezialist für Entwicklung und Montage von Elektronik, Gehäusetechnik und Mechanik nach eigenen Angaben 90 Millionen Euro im Jahr um.

Die Elektromobilität ist einer der Gründe dafür. Die Hockheimer haben Allianzen geschmiedet, Software und Hardware entwickelt – gemeinsam etwa mit SAP. Es geht um das Flottenmanagement, als Marcus Wagner den kurzen Werbefilm einspielt. Zwischen Bensheim und

Karlsruhe lässt der Walldorfer Softwarekonzern seine Mitarbeiter mit Elektroautos zu Meetings reisen. Es ist die Teststrecke im realen Leben. Wie leicht die Planung geht, wird im Video gezeigt. Manchmal reichen ein paar Klicks. Es müsse benutzerfreundlich sein, sagt Wagner, der bei SAP Leiter für Nachhaltigkeit ist. Man will mit der neuen Technik auch anderes erreichen wie Mitarbeiterzufriedenheit, die bis 2015 auf 82 Prozent steigen soll. Das gelinge nur mit funktionierenden Systemen.

## Mittelstand muss innovative Schätze heben

Das weiß man auch bei ART. Frank Thurecht gehört zu jenen, die gern die unbequemen Fragen stellen. Nur so kann man garantieren, dass bei Projekten „keine Sackgassen entstehen“. Auch er bastelt mit an den Lösungen für E-Mobilität. Man sei am Anfang einer Entwicklungskette, sagt er und setzt dabei auf den Faktor Mitarbeiter. „In deutschen Belegschaften schlummern innovative Schätze.“ Man müsse sie nur heben und „das ist die Schwierigkeit“. Der Mittelstand sei gut beraten, dort zu investieren. Dann wird es auch Lösungen für das Batterieproblem der Elektroautos geben, davon ist nicht nur Thurecht überzeugt. *bas*

## KANZLEI E zweI



Ihr Ansprechpartner in Sachen:

Arbeitsrecht, Datenschutzrecht, Markenrecht, IT-Recht, Urheberrecht, Wettbewerbsrecht

Martin Kuhr, LL.M.

Rechtsanwalt  
Fachanwalt für Informationstechnologierecht

E2, 1-3 | 68159 Mannheim  
Tel.: 0621 / 3249788 | Fax: 0621 / 3249789  
kuhr@kanzlei-e2.de  
www.kanzlei-e2.de