

KÖPFE

ALEXANDER MAST
Neuer Regionalleiter

Das Privat- und Geschäftskundengeschäft der Deutschen Bank in der Region Südbaden steht ab sofort unter einer neuen Leitung: Alexander Mast (37, Bild) tritt die Nachfolge von Martin Wolf (49) an, der nach fünf Jahren nun als Leiter des Privat- und Geschäftskundengeschäftes in die Region Wuppertal/Sauerland wechselt. Mit 472 Mitarbeitern betreut Alexander Mast rund 272 500 Privat- und Geschäftskunden in Südbaden. (sk)

**VON UNGERN-STERMBERG**
Ende einer Ära

Im Regierungspräsidium Freiburg geht an Silvester eine Ära zu Ende: Mit Sven von Ungern-Sternberg (65) verlässt zum 31. Dezember 2007 der vorerst letzte



Regierungspräsident den Basler Hof, der wie seine Vorgänger im Badischen und nicht in der Württembergischen Ministerialbürokratie, sondern eher als Kämpfer für badische Werte, Überzeugungen und Interessen. Seine Nachfolge zum 1. Januar 2008 übernimmt **Julian Würtenberger** (50). Der neue Freiburger Regierungspräsident wohnt im schwäbischen Herrenberg, schrieb an der umstrittenen Filbinger-Rede von Ministerpräsident Günther Oettinger mit und war zuletzt Ministerialdirektor im baden-württembergischen Wissenschaftsministerium. (kaz)

BERNHARD KRÄUSSLICH
Wirtschaftsförderer

Mit Bernhard Kräußlich (Bild) hat die neu gegründete Wirtschaftsförderung **Bodenseekreis** GmbH



(WFB) Kontur bekommen. Kräußlich wurde als Leiter der WFB eingestellt und wird am Sitz in Überlingen arbeiten. Kräußlich teilt sich gemeinsam mit WFB-Geschäftsführer Benedikt Otte die Aufgaben thematisch für den Bodenseekreis. Dabei wird sich der 32-jährige Kräußlich vor allem im Bereich der Beratung von kleinen und mittelständischen Unternehmen und Existenzgründern engagieren. Der neue WFB-Leiter ist Münchner, studierte in Augsburg Sozial- und Wirtschaftsgeografie und war dort Lehrbeauftragter für Wirtschaftsförderung. (sab)

GERHARD FLESCHE
Ehrenamtlicher Richter

Gerhard Flesch, geschäftsführender Gesellschafter der Unternehmensgruppe Flesch in Tuttlingen, tauscht künftig öfter Anzug gegen Richterrobe. Er wurde zum 1. Januar als ehrenamtlicher Richter beim Sozialgericht Ulm berufen. Vorgeschlagen wurde der in Emmingen-Liptingen lebende Unternehmer von der Landesvereinigung der Baden-Württembergischen Arbeitgeberverbände. Gerhard Flesch engagiert sich seit 25 Jahren als Vorstandsmitglied der Innung für Elektro- und Informationstechnik Tuttlingen und war lange im Gemeinderat von Emmingen-Liptingen. (sab)

Wie Mittelständler ihre Stromkosten senken

◆ *Tipps vom Energieberater: Nicht nur die Wahl des günstigsten Anbieters hält die Stromrechnung im Unternehmen niedrig*

VON DOROTHEE NIEDZWETZKI

Energiekosten einzusparen ist für jedes Unternehmen möglich und im ständig zunehmenden Wettbewerb auch unbedingt nötig. Einkäufer und Geschäftsführer sollten an das Thema strukturiert und möglichst mit Weitsicht herangehen. Bei der Fülle der Gesetze zu Steuern und Abgaben, dem Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien (EEG), dem Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz (KWKG) und vielen anderen mehr, ist leider auch in diesem Bereich ohne einen beratenden Experten nicht mehr auszukommen. Das Beraterhonorar amortisiert sich aber meist zügig.

Auf dem 3. Freiburger Mittelstandskongress referierte **Eric Mignot**, Teamleiter für Energiemanagement und französischsprachige Märkte bei der **Energie Consulting GmbH (ECG)**, das aktuelle Thema „Reduzierung der Energiekosten im Unternehmen“ praxisnah und zeigte sich als guter Kenner des Strommarktes. „Die Strompreise am Großmarkt springen förmlich. Es sind Ausschläge von bis zu vier Euro pro Megawattstunde (MWh) innerhalb weniger Tage möglich, was deutliche Auswirkungen auf das Stromkostenbudget eines Unternehmens hat.“ Die reinen Strompreise für mittelständische Unternehmen von Januar 2002 mit etwas über 18 Euro/MWh sind bis auf über 68 Euro/MWh im Januar 2007 geklettert.

Wie können Mittelständler also ihre hohen Energiekosten reduzieren? „Den allgemeinen Preisauftrieb können sie nicht verhindern, aber sie können sich geschickter verhalten als der Wettbewerb“, meint Mignot. Es gibt beispielsweise unterschiedliche Strombeschaffungsmöglichkeiten. Der klassische Vollstromliefervertrag mit Festpreis ist im Mittelstand üblich. Er bedeutet den geringsten Arbeitsaufwand für den Einkäufer, lässt aber auch am wenigsten Handlungsmöglichkeiten. Denn der Strompreis wird üblicherweise für die kommenden ein bis drei Jahre festgelegt. Bei der so genannten „strukturierten Beschaffung“



Eric Mignot von der Energie Consulting GmbH (ECG) hilft Unternehmen Stromkosten senken.
Bild: Niedzwetzki

ist der Zeitraum der Stromlieferung festgelegt, aber der Tag des Einkaufes frei wählbar. Man kauft in Tranchen ein, immer dann, wenn der Strompreis gerade am niedrigsten zu sein scheint. Damit kann das Einkaufsrisiko minimiert werden, allerdings muss der Markt sehr genau beobachtet werden. Fragt sich, welcher Einkäufer dazu die Zeit hat. Folglich muss das Unternehmen auf einen Berater zurückgreifen.

Zwar ist Strom nicht lagerbar, aber die Zusammenführung von Strommengen, die Bedarfsbündelung, bringt eine Kompensation von Ausfällen und Mehrverbräuchen der Unternehmen. Dadurch fallen Risikozuschläge der Energielieferanten weg und ermöglichen eine Preisreduzierung. Die regionalen „Einkaufsringe“ aus mittelständischen Unternehmen sind mit weniger Vertriebs- und Verwaltungsaufwand durch die Stromanbieter zu betreiben, was sich ebenfalls günstig auf den Preis auswirkt. Grundsätzlich erzeugt höheres Anbieterinteresse durch höhere Stromkäufe mehr Preistransparenz, so Mignot. Strom sei zu hundert Prozent austauschbar, es gäbe keine Qualitätsunterschiede. Hier gehe es wirklich darum, den günstigsten Anbieter auszuwählen. In einem Praxisfall habe eine Unternehmensgruppe durch Bündelung aller acht Niederlassungen etwa 50 000 Euro einsparen können. „Häufig fehlt es den einzelnen Firmen oder Niederlassungen an Wissen. Im Verbund addiert sich dieses, so dass man zu besseren Ergebnissen im Einkauf kommt“, sagt er.

„Es werden Tausende Euro zu viel an Steuern und Abgaben gezahlt.“

ENERGIEBERATER ERIC MIGNOT

Vielfach könne die Energieeffizienz durch einen Energie-Check verbessert werden. Seine Erfahrung: Einsparpotentiale bestehen oft bei Wärmeerzeugung und -einsatz, Kälteerzeugung und -einsatz, raumlufttechnischen Anlagen, bei Druckluftanlagen und Beleuchtung.

Die Netzentgelte für den Transport durch das Stromnetz machen etwa 25 bis 30 Prozent der Kosten aus. Sie sind in Süddeutschland in den vergangenen zehn Monaten dank der Regulierung durch die Bundesnetzagentur gesunken. Die Kostenreduktion wurde aber nicht immer an die Unternehmen weitergegeben. Es liegt nahe, diesen Kostenblock weiter zu beobachten, da die

regung der Kosten beim Gesetz für den Vorrang Erneuerbarer Energien (EEG) erreichen. Vielfach kann auch die Härtefallklausel bei der Stromsteuer genutzt werden. „Wir erleben häufig, dass diese und andere Möglichkeiten gar nicht oder nicht optimal genutzt werden. Da werden Tausende Euro zu viel an Steuern und Abgaben gezahlt“, weiß Mignot.

@ Im Internet:
www.energie-consulting.com

gerade erst von der Bundesregierung beschlossene Anreizregulierung dazu führen sollte, dass die Netzentgelte im Strombereich weitere Senkungen erfahren.

Wenn die Stromkosten mehr als 15 Prozent der Brutto-Wertschöpfungskosten ausmachen, kann das Unternehmen eine Reduzie-

Kosten senken

Energiekostenoptimierung im mittelständischen Unternehmen:

- Richtige Energiebeschaffungsstrategie wählen
- Wettbewerb unter den Energielieferanten nutzen
- Bündelmöglichkeiten prüfen, um Markt- und Verhandlungsmacht zu erhöhen
- Durch Energieeffizienzmaßnahmen die Benutzungsstruktur verbessern
- Prüfen der Netzentgeltsituation
- Steuerrückstellungsmöglichkeiten überprüfen
- Abgabenreduzierungen prüfen (dni)

Christian Denz steht auf neue Technologien

◆ *Oberwihler Zimmermeister erzeugt mit Dünnschichtmodulen Solarstrom auf seinem Hallendach – Hagelsichere Photovoltaikanlage*

VON PETER SCHÜTZ

Der Oberwihler Zimmermeister **Christian Denz** (40) setzt auf neue Technologien. Vor sieben Jahren erfüllte er sich den Traum des erdölunabhängigen Wohnens, indem er sein Wohnhaus mit Erdkollektoren und Wärmepumpe ausstattete. Jetzt hat Denz das Hallendach seiner Zimmerei in Oberwihl mit einer noch wenig beachteten Photovoltaikanlage bestückt. Der Clou ist, dass sie vom Boden aus nicht zu sehen ist. Denn sie befindet sich nicht auf den häufig anzutreffenden Leichtmetallträgern, sondern direkt auf dem Dach.

Christian Denz hat sich für die so genannten Dünnschichtmodule entschieden. Sie sind drei Millimeter dick und direkt auf eine normale, in der Industrie übliche Hallendachdeckung geklebt. „Die Zellen sind Teil des Daches“, erklärt Denz. Eine Zelle ist 14,5 Meter lang. Die formlosen Dünnschichtzellen bedecken eine Fläche von 490 Quadratmetern und produzieren 22 Kilowatt Strom. Hagel stellt für das Material kein Problem dar. „Das ist ein stabiles Material, auf dem man sogar gehen kann“, berichtet Denz, der sich auch mit Blick auf den Schnee dafür entschieden hat. „Man geht aufs Dach hoch und wischt den Schnee von den Zellen“, sagt er.

Noch etwas unterscheidet die Dünnschichtmodule von den konventionellen, aufgeständerten Modulen: Sie sind in der Herstellung weniger energieintensiv, weiß der Zimmermeister. Und: Die Montagekosten liegen unter denjenigen für die konventionellen Module. Das formlose Dünnschichtzellensystem ist etwa von den Taschenrechnern bekannt und war lange Zeit nur für die Versorgung von Kleinsystemen gedacht. Jetzt weiß Denz: „Das ist eine gute Alternative für die Hallenbedachung.“ Für das neue Hallendach hat Chris-



Zimmermeister Christian Denz hat gut lachen. Denn auf dem Hallendach seines Betriebes erzeugen unauffällige Dünnschichtmodule 22 Kilowatt Solarstrom. Bild: Schütz

tian Denz rund 130 000 Euro bezahlt. Darin enthalten sind die Kosten von rund 80 000 Euro für die Dünnschicht-Photovoltaikanlage, auf die es eine Leistungsgarantie von 20 Jahren gibt. Entschieden hat er sich für diese Technologie, als er eine neue, automatische Abbundanlage errichtete. Die Anlage befand sich zuerst im Freien. Christian Denz plante dazu eine Halle und hatte auch schon den Termin des Richtfestes fest im Blick: der 2. September, sein 40. Geburtstag. Doch die Photovoltaikanlage mit den Dünnschichtmodulen hatte er schon länger für sich entdeckt: Vor drei Jahren, „aber da waren sie noch zu teuer“, so Denz.

„Das ist ein stabiles Material, auf dem man sogar gehen kann.“

CHRISTIAN DENZ

Am 30. August war die letzte Zelle auf dem Dach angebracht. Es werden zwei grundlegende Arten von Photovoltaik-Modulen unterschieden: Die Dünnschichtmodule (Formlose Silizium-Solarzellen) und die kristallinen Module. Als kristalline und polykristalline Module werden siliziumbasierte Module mit einem hohen Wirkungsgrad bezeichnet. Dünnschichtmodule arbeiten zum Teil mit einer sehr dünnen Siliziumschicht, zum Teil aber auch ohne den seltenen Grundstoff. Ihr Wirkungsgrad ist etwas niedriger, dafür ist diese Modulart preisgünstiger. Aufgrund ihres geringeren Wirkungsgrades eignen sich Dünnschichtanlagen besonders für Investoren, die über sehr große Dach- oder Freiflächen verfügen. Kristalline Module eignen sich insbesondere für Investoren, die den maximalen Ertrag aus kleineren oder mittleren Flächen herausholen wollen.