

Interview mit Dirk Mithöfer – Was bringt 2022?

Herausforderung Strompreise – Ein Interview mit EHA-Geschäftsführer Dirk Mithöfer



Die Strompreise sind zuletzt sprunghaft gestiegen. Was sind die Gründe dafür und wann kann sich der Trend umkehren?

Eine Ursache sind die CO₂-Preise für die Stromerzeugung. Seit 2020 hat sich der Preis für die im europäischen Emissionshandel frei gehandelten CO₂-Zertifikate mehr als verfünffacht. Dazu kommen die historischen Höchstpreise für Gas bedingt durch den langen Winter 2020/21, niedrige Gasspeicherstände in Deutschland und eine starke, weltweite Nachfrage. Die Gaskraftwerke brauchen wir zur vollständigen Deckung des Strombedarfs und diese fossilen Meiler bestimmen aktuell die Preissetzung auf dem Strommarkt, auch wenn die Erneuerbaren Energien einen wesentlichen Anteil der Stromerzeugung

ausmachen.

Die hohen Strompreise sehe ich leider nicht als kurzfristige Erscheinung, wahrscheinlich werden sie eher mittelfristig andauern. Unterstützt wird diese Annahme dadurch, dass Ende 2022 die letzten der vergleichsweise kostengünstig Strom erzeugenden Kernkraftwerke vom Netz gehen werden und parallel auch noch der Ausstieg aus der Kohleverstromung durch die Politik vorgezogen worden ist.

Vor welchen Herausforderungen stehen jetzt Unternehmen mit vielen Standorten und hohem Stromverbrauch?

Energieeffizienz erhöhen und Selbstversorgung integrieren heißt die Devise! Mein dringender Rat ist, dass die Unternehmen verstärkt in Energieeffizienzmaßnahmen investieren und parallel ihren Autarkiegrad bei der Stromversorgung erhöhen. Sie müssen ihre Selbstversorgungsquote, also den prozentualen Anteil des Strombezugs aus Eigenerzeugung steigern. Photovoltaikanlagen für den Eigenverbrauch sind ein probates Mittel. Der Risikodiversifizierung dienen auch sogenannte Power Purchase Agreements, langfristige Stromverträge zwischen Stromerzeuger auf der einen und Stromverbraucher oder Stromhändler auf der anderen Seite. Diese PPA sind oft an einen bestimmten Wind- oder Solarpark gekoppelt, aus dem die erzeugte Energie stammen muss. Unternehmen beteiligen sich mit einem PPA an der Energiewende, sichern dauerhaft Teile ihre Versorgung und schützen sich anteilig gegen Preissteigerungen.

Welche Vorteile kann EHA in dieser Situation den Kunden bieten?

EHA ist für alle Themen der Energiewende genau der richtige Partner für Kunden, weil wir weit mehr als ein Energielieferant sind. Wir betreiben selbst Erneuerbare Energien Anlagen, integrieren PPAs in den Strombeschaffungsprozess unserer Kunden, kennen uns mit dem Risikomanagement im Energiehandel aus und sind mit der Energiebeschaffungsstrukturierung, dem Bilanzkreismanagement und detaillierten Energiemarktanalysen bestens vertraut. Die Kunden profitieren bei EHA außerdem von großem Know-How in den Bereichen Energieeffizienzberatung, Energiedatenmanagement und Messstellenbetrieb. Ein aktuelles Beispiel ist die neu entwickelte Plattform „EHA-ONE“. Mit der können Standortleiter bspw. die aufbereiteten Energieverbrauchsdaten ihrer Filiale auf Basis unseres Messstellenbetriebs zeitnah abrufen. Das ermöglicht einen viel gezielteren Ansatz für Effizienzmaßnahmen, als wenn man den Umweg über die Unternehmenszentralen geht.

Was bedeutet die aktuelle Marktlage für EHA?

Das Geschäft wird immer anspruchsvoller und unsere Rolle geht weit über die eines Strommaklers hinaus. Die Aufgabe lautet heute, das Konstrukt der verschiedenen Energieerzeugungs- und -beschaffungsquellen für den Endkunden in einem eigenen „Ökosystem“ abzuwickeln. EHA schafft das, weil wir tief in der Wertschöpfungskette der energiewirtschaftlichen Marktprozesse stecken und über ein sehr hohes Maß an IT-Verständnis in diesem speziellen Markt verfügen. Um auch für die Herausforderungen der Zukunft bestens gerüstet zu sein, werden wir im Jahr 2022 nachhaltig in diese Wertschöpfungskette investieren und

insbesondere an der Skalierbarkeit der Integration von
Eigenerzeugungsanlagen arbeiten.