

Rewe-Tochter verkauft Strom

EHA beliefert Supermärkte und Bäckereien. Durch einen intelligenten Einkauf sparen die Kunden viel Geld

MARTIN KOPP

HAMBURG :: Wenn in den bundesweit rund 11.000 Rewe-Supermärkten und den 2200 Penny-Filialen montags früh das Licht angeschaltet wird, hat eine kleine Hamburger Firma ihre Arbeit schon getan: Die EHA Energie-Handels-Gesellschaft hat die Energie zur Beleuchtung der Filialen besorgt. Das ist nämlich die Aufgabe der 100-prozentigen Rewe-Tochter: Die Beschaffung, Kontrolle der Energie, die in den Supermärkten verbraucht wird. Dafür arbeiten 105 Mitarbeiter in der City Nord unter Hochspannung.

Ihre Kunden sind aber nicht nur sämtliche Rewe-, Toom-, und Penny-Filialen zwischen Flensburg und Garmisch. Neuerdings betreut die EHA zahlreiche weitere Unternehmen, die von einem dichten Filialnetz leben, wie die Sportmarkenkette Intersport mit ihren 1500 Geschäften, Geldinstitute wie die Sparda-Bank in Hamburg oder Drogerie-Märkte wie die Kette dm. Nun kommen auch noch Bäckereien dazu. So hat sich die EHA schon die Stromversorgung für die Allwörden-Gruppe und alle Filialen von Nur Hier gesichert.

Wir beobachten den Strom- und Gasmarkt täglich und können Preise unter dem Marktdurchschnitt erzielen.

Dirk Mithöfer,
Geschäftsführer EHA

EHA wächst stetig, und das hat seinen Grund. Denn in seinem Geschäftsfeld kennt das weitgehend unbekanntes Hamburger Unternehmen kaum Konkurrenz. Ihren Kunden sagt die EHA eine vereinfachte Beschaffung von Strom und Gas, deren Abrechnung und vor allem eine deutliche Reduzierung der Kosten zu – mitunter um mehr als zehn Prozent. „Wir sind aber kein klassischer Energieversorger wie Vattenfall, RWE oder E.on“, sagt Dirk Mithöfer, einer von zwei Geschäftsführern. Stattdessen sei die EHA ein Dienstleister rund um die Energieversorgung. Das Unternehmen mache keinen Gewinn über den Strompreis. „Wir geben den Strom zum selben Preis weiter, wie wir ihn für die Kunden beziehen“, sagt der Geschäftsführer. „Wir beobachten jedoch den Strom- und Gasmarkt täglich und können so durch schnelles Handeln Preise unter dem Marktdurchschnitt erzielen“, sagt Mithöfer.

Das Geschäftsmodell der EHA basiert darauf, die Energieversorgung für alle Standorte der Kunden zu bündeln. Das mache für die Unternehmen vieles einfacher und spare Geld. Dabei müsse für jede einzelne Filiale überlegt werden, wie eine passgenaue Stromlieferung aussieht. Dazu muss sich die EHA auch mit den rund 800 Mittelspannungsnetzbetreibern in Deutschland auseinandersetzen.

Für jede Filiale muss geklärt werden, wo und wie sie an das Netz angeschlossen wird. Dazu gehört auch das Controlling, also die Überwachung des Verbrauchs durch den Einbau eigener Stromzähler. Die EHA ist somit weniger ein Energie-Händler als vielmehr ein Netz-Logistiker, und das macht das Unternehmen einzigartig. Hinzu kommt die Spezialisierung auf Kunden im Lebensmittelhandel.

Doch was unterscheidet diese Stromverbraucher von anderen Betrieben? „Sie haben andere Anforderungen“, sagt Mithöfer. Beispielsweise würden Bäckereien gerade dann am meisten Strom verbrauchen wenn an-



Dirk Mithöfer, 48, hat die EHA 1998 mitgegründet und das Geschäft des Dienstleisters neu ausgerichtet
Andreas Laible

dere Betriebe am wenigsten benötigen. Nämlich nachts wenn die Öfen für die Backwaren laufen. Die Verkaufsshops am Tag hätten hingegen einen geringeren Verbrauch.

Die benötigte Energiemenge für Supermärkte sei auch komplizierter abzuschätzen als etwa für private Haushalte. „Steigt beispielsweise die Außentemperatur, benötigen Einzelhändler gleich mehr Strom für Klimaanlagen und den Betrieb der Kühltruhen.“ Um darauf reagieren zu können, befasst sich die EHA auch mit Tempe-

raturprognosen. „Wir haben zahlreiche Temperaturmesspunkte eingerichtet, um solche regionalen Wetterveränderungen sofort einplanen zu können“, so EHA-Chef Mithöfer.

Neben der Energiebeschaffung und der Abrechnung ist die Energieberatung das dritte Geschäftsfeld der EHA. Durch die Sammlung aller Verbrauchsdaten, lässt sich beispielsweise der Energiebedarf der Filialen miteinander vergleichen. So lässt sich feststellen, welche Maßnahmen zu Einsparungen führen, oder ob beispielsweise Be-

leuchtungssysteme oder Maschinen ausgewechselt werden müssen, weil ihr Verbrauch zu hoch ist. „In nahezu jedem Gebäude gibt es Möglichkeiten, den Energieverbrauch weiter zu senken, dabei helfen wir“, sagt Mithöfer. Der Umsatz des Unternehmens liegt bei knapp unter 600 Millionen Euro.

Neben diesen Aufgaben bereiten sich die EHA-Mitarbeiter noch auf ein ganz anderes Projekt vor: Den Umzug des Unternehmens. Bis vor einem Jahr war die EHA noch eine gemeinsame Tochter von Vattenfall und Rewe. Nach der Komplettübernahme durch den Lebensmittelkonzern zieht der Energiehändler nun aus dem Vattenfall-Haus. Von der City Nord geht es in die City Süd. Dort baut die EHA derzeit ein neues Rechenzentrum für die Überwachung des Strommarktes und die Kontrolle aller Daten. Ihr altes Rechenzentrum muss nicht abgerissen werden: Nach dem Rückkauf des Hamburger Stromnetzes durch die Stadt will jetzt die städtische Stromnetzgesellschaft die Anlage übernehmen. Und außerdem muss sich die EHA auch noch um einen neuen Kunden kümmern: Die Fischmanufaktur Deutsche See.

Netzbetrieb mit politischen Aufgaben

Eigentümerin des Stromnetzes in der Hansestadt ist nach dem Rückkauf der Netze von Vattenfall die Stromnetz Hamburg GmbH. Das Unternehmen gehört zu 100 Prozent der Stadt und ist vertraglich dazu verpflichtet, die ökologi-

schen, energie- und umweltpolitischen Ziele der Stadt zu beachten. **Daseinsvorsorge** ist also nur eine Aufgabe des Verteilnetzbetreibers. Hinzu kommen weitere vom Senat festgelegte öffentliche Interessen wie standort-, arbeits-

markt- und ausbildungspolitische Zielsetzungen der Stadt. **13 Milliarden** Kilowattstunden Strom fließen jährlich durch das Hamburger Stromnetz. Es werden 1,3 Millionen Haushalte und Gewerbetreibende versorgt.