



# Edles Blech und harte Fakten

Mitte Oktober trafen sich rund 60 Mineralölhändler und Branchenpartner in der Motorworld Region Stuttgart in Böblingen zu „Input15“. Das neue Veranstaltungsformat hatten fünf Unternehmen gemeinsam aus der Taufe gehoben.

**D**as Konzept wurde schon länger diskutiert. Die Idee: eine Gruppe von Lieferanten des Energiehandels unterschiedlicher Bereiche laden ihre Kunden aus den mittelständischen Energieunternehmen zu einem gemeinsamen Event ein – einer Verbindung von Erlebnis, Kommunikation und Fachinformation. Wobei der Erlebnis- und Kommunikationsfaktor einen entscheidenden Stellenwert haben sollte.

**Aus Sicht von Ulrich Rülke geht Baden-Württemberg mit dem Erneuerbaren Wärmegesetz den falschen Weg.**



Mitte Oktober war es dann soweit. Unter dem Titel „Input15“ realisierten die fünf Unternehmen Futures-Services, Hago-tech Softwareentwicklungen, ITU Innovative Tank- und Umweltsysteme, Inno-spec und Minova Information Services erstmals eine solche Veranstaltung. Die Motorworld Region Stuttgart in Böblingen mit ihren glänzenden Oldtimer-Klassikern und PS-Raritäten bot für die technikbegeisterten Teilnehmer einen spannenden und ganz besonderen Rahmen. Für ausreichend Zeit zum Gespräch und gepflegte Gastronomie wurde ebenso gesorgt wie für ein abwechslungsreiches Programm. Von Einblicken in den Markt über Aspekte der Unternehmensnachfolge, politischen Einschätzungen zur Energiewende, Gesundheitsfragen im Arbeitsalltag, dem Einstieg ins Strom- und Gasgeschäft bis hin zu Fahrerassistenzsystemen für mehr Sicherheit bot die Tagung ein breites Informationsspektrum. Dazu einige Beispiele:

## Nachfolger gesucht

Christoph Achenbach, Chef von BfUN (Beratung für Unternehmensführung und -nachfolge) erörterte anhand vieler Beispiele, ob beim Wechsel der Genera-

tionen in Familienunternehmen eher „Krieg oder Frieden“ herrschen. Die Situationen, die der Kölner aus seiner jahrzehntelangen Beratungspraxis beschrieb, könnte es so oder ähnlich auch in vielen Betrieben des Brennstoff- und Mineralölhandels geben. Im Mittelpunkt steht in der Regel, die Existenz eines Unternehmens zu sichern, das Lebenswerk der Vorgänger zu erhalten und unter neuen Vorzeichen weiterzuführen. Fachliches und Emotionales greifen dabei unmittelbar ineinander. Die Grenzen sind fließend. Achenbach geht davon aus, dass bis 2020 in weit über 120.000 deutschen Familienunternehmen ein Generationsübergang auf der Chefetage ansteht. Die Mehrzahl dieser Prozesse verläuft erfolgreich. Aber es gibt auch genügend Probleme. Der Senior kann nicht loslassen, die Kinder wollen nicht einsteigen oder sie sind einfach noch nicht wirklich in der Lage dazu. In solchen Fällen bietet Achenbach Entscheidungshilfen und Lösungsmodelle. Dabei kann er sich nicht nur eines reichen Erfahrungsschatzes, sondern fundierter und erprobter Methoden bedienen. Wer mehr darüber erfahren will, dem sei das 2015 im Handelsblatt Fachmedienverlag erschienenene Buch „Der Generationenübergang



◀ **Die Teilnehmer von „Input15“ in der Motorworld Region Stuttgart in Böblingen.** Foto: HHManz

in mittelständischen Familienunternehmen“ von Christoph Achenbach empfohlen. Hier lassen sich viele Anregungen zum Thema finden.

## Energiewende gescheitert?

„Bei der Energiewende fehlt es an einem abgestimmten Konzept“, ist Hans-Ulrich Rülke überzeugt. „Im Grunde stehen wir vor 18 Energiewenden – eine auf der europäischen Ebene und dazu in den 16 Bundesländern“, sagt der Fraktionsvorsitzender der FDP/DVP-Fraktion im Baden-Württembergischen Landtag und hat dazu auch gleich eine ganze Reihe an Beispielen aus seinem eigenen Bundesland parat. Energiewende sei hier vor allem Stromwende. Zu wenig werde über Energieeffizienz geredet. Dafür liegt der Fokus viel zu eindeutig auf den erneuerbaren Energien. Anderes werde vernachlässigt. Man könne nicht gleichzeitig aus Kernkraft und fossilen Energien aussteigen. Auch die versprochenen 1.200 Windräder innerhalb von 10 Jahren sind nicht realisierbar. Bisher sind unter der jetzigen grün/roten Landesregierung in viereinhalb Jahren ganze 40 entstanden.

Im Wärmebereich wurde das Erneuerbare Wärmegesetz in Baden-Württemberg bei seiner Entstehung als Pionierleistung und Konjunkturprogramm gefeiert. Das Gegenteil ist eingetreten. Zunächst gab es Vorzieheffekte und anschließend wurden kaum noch Heizkessel ausgetauscht. Die anfänglichen Befürworter, zu denen auch die FDP gehörte, würden auf das Gesetz heute gern verzichten.

Die Landesregierung tut indes das genaue Gegenteil. Sie stockt den geforderten Anteil erneuerbarer Energien von 10 auf 15 Prozent auf. Aus Sicht von Rülke ist das der falsche Weg. Vielmehr werde mehr Technologieoffenheit und weniger Ideologie benötigt. Die steuerliche Anerkennung energetischer Sanierungsmaßnahmen, so der Politiker, hätte mehr gebracht als die „erzieherischen Maßnahmen“ der Landesregierung. Kommunale Anschlusszwänge sollten aus den Gemeindeordnungen gestrichen werden. Wärmenetze müssen sich über günstige Preise durchsetzen und nicht dadurch, dass jeglicher Wettbewerb beiseite gedrückt wird, forderte Rülke.

Auch im Verkehrssektor sei die Energiewende mit der reinen Orientierung auf die Elektromobilität auf einem ideologischen Weg. Zu hohe Kosten, zu geringe Kunden-Akzeptanz und noch nicht ausgereifte Technik sind hier die wesentlichen Probleme.

## Gas und Strom im Energiehandel

Wie der Mittelstand seinen Weg in die Zukunft erfolgreich finden kann, zeigte Berthold Jehle, Geschäftsführer von Energiehandel Süd. Für ihn ist sein Weg vom Heizölhändler zum Energiehändler eine insgesamt gute Erfahrung: „Rückblickend auf die letzten drei Jahre kann ich für unser Unternehmen nur ein positives Feedback zu dem damaligen Entschluss geben, das Portfolio um Gas und Strom zu erweitern. Wir haben in diesen Sparten inzwischen ein engagiertes Mitarbeiterteam aufgebaut, verdienen Geld damit und bereuen es keine Minute“, so Jehle.

Aber er beschrieb auch Risiken und Herausforderungen, die vor allem der Vertrieb bewältigen muss. Und er betonte, dass der Aufbau eines eigenen Gas- und Stromhandels für einen Mittelständler kaum zu leisten ist. Es bedarf eines strategischen Partners!

Um dem Telefonverkäufer die nötigen Informationen bereitzustellen und ein vernünftiges Cross-Selling zu ermöglichen,



**Berthold Jehle bereut es keine Minute, ins Gas- und Stromgeschäft eingestiegen zu sein.** Foto: Hagotech

gibt es in der eingesetzten Software „DALLAS“ eine Schnittstelle, um alle Vertragsdaten zu übernehmen.

Mehr zum Strom- und Erdgasgeschäft im Energiemittelstand lesen sie in einer der nächsten Ausgaben von Brennstoffspiegel + Mineralölrundschau.

**Fazit:** Die Auftaktveranstaltung ist gelungen – spricht: „Input15“ hat den Nerv der Teilnehmer genau getroffen. Die ersten Einschätzungen fielen so positiv aus, dass der Veranstalter Covico mit seinen Unternehmenspartnern bereits über ein „Input16“ im kommenden Jahr nachdenkt. ◀ *HHM*

**Anregungen für eine gemeinsame Zukunft und wie die Leistungen und Produkte der Unternehmen den Energiehandel dafür fit machen können, gab die Diskussionsrunde (v.l.): Moderatorin Andrea Otto, Alois Anetsberger (ITU), Oliver Johnne (Futures-Services), Kurt Händel (Hagotech), Christian Uerkwitz (Innospec) und Ulf Katzenberger (Minova). So konnte beispielsweise Kurt Händel pünktlich zu „Input15“ die neuen Module zur Tkw-Anbindung und -Ortung von Hagotech vorstellen.** Foto: Hagotech

