



## Die Netzrebellin

### ENERGIEWENDE

■ Solar- und Windkraft werden günstiger. Unternehmen produzieren grünen Strom deshalb zunehmend selbst. Warum sich das nicht nur für Aldi lohnt.

**E**s gibt viele Gründe für unternehmerischen Erfolg. Einer der ungewöhnlichsten aber ist wohl, dass „das Wort ‚Nein‘ bei uns in Franken selten eine zufriedenstellende Antwort ist“, sagt Mario Münch. 16 Jahre ist es her, dass der heute 36-Jährige nach einer Lösung suchte, um seinen Eltern die Rente zu sichern. Er selbst, das wusste er damals schon, würde den Hof der Familie nicht übernehmen. Also installierte der Elektrotechniker auf den Weiden des Anwesens eine der ersten Freiland-Fotovoltaikanlagen Deutschlands.

„Beim Stand der Technik damals und unserem wechselhaften Wetter war das ein ziemlich riskantes Unterfangen“, erzählt

### Gegenwind für die Energieriesen

*Der Ökostromanteil am deutschen Strommix wächst rasant*

Münch, der für die 700 000-Euro-Investition den elterlichen Hof bei der Bank verpfänden musste. „Wenn es sich nicht gerechnet hätte, wäre ich – nach 350 Jahren Viehwirtschaft im Familienbesitz – zum Totengräber des Betriebs geworden.“

Tatsächlich aber liefert die Anlage mehr Strom als kalkuliert und erweist sich dank garantierter Einspeisevergütung als hoch profitabel. Münch, der nur die Eltern absichern wollte, wird plötzlich von Freunden und Nachbarn gedrängt, ihnen ähnliche Anlagen zu installieren. Erste Widerstände des Solarpioniers diskutieren die einfach weg – im Wissen darum, dass ein „Nein“ im Fränkischen eben selten das letzte Wort ist.

Mit der Folge, dass Münch seither nicht bloß erneuerbare Energieanlagen mit rund 250 000 Kilowatt Spitzenleistung installiert hat – das entspricht etwa einem Viertel der Leistung eines mittleren Atomkraftwerks. Zugleich ist der Unternehmer aus dem Örtchen Rugendorf im Nordosten Oberfrankens mit seiner Firma Münch Energie einer der bundesweit am stärksten wachsenden Anbieter dezentraler Energietechnik für Firmenkunden. Auch 2018 will er den Vorjahresumsatz erneut verdoppeln.

### Dezentrale Energie ist gefragt

Die Chancen, dass er das schafft, stehen gut. Denn während lange Zeit Investoren Geld in Fotovoltaikanlagen fürs Dach oder in Solarparks auf der grünen Wiese steckten, begeistern sich immer mehr Firmen für dezentrale Energieversorgung. Die Kosten für Ökostrom sind drastisch gefallen: Solarmodule wurden in einem Jahrzehnt um 80 Prozent billiger, Windkraftanlagen um 50 Prozent. Außerdem stieg die Effizienz von Hauskraftwerken mit Kraft-Wärme-Koppelung auf rund 90 Prozent. Das macht Strom aus Eigenproduktion heute für viele Firmen preiswerter als den Einkauf beim Netzbetreiber. Erst recht jetzt, wo Kredite für Investitionen in neue Energietechnik billig sind. Selbst Handelsriesen wie Aldi wollen Stromrebellin sein, irgendwann sogar Selbstversorger werden.

Es ist einer dieser Frühsommertage Anfang Mai, an dem Münch in seine Firma zum Energieforum geladen hat. Statt wie üblich leger in T-Shirt und Jeans empfängt er heute in Anzug, Hemd und Krawatte. Rund 200 Unternehmer drängen sich im dank Sonnenstrom und Kleinkraftwerk energieautark versorgten Glasbau. Vor der Tür parken



– neben dem firmeneigenen Kräutergarten und dem Bienenstock – Münchs Tesla und die E-Mobile seiner Mitarbeiter, denen der Chef den Ladestrom aus der Solaranlage des Betriebes spendiert.

Auch Christian Lindner ist da, spricht vom „sagenumwobenen Herrn Münch“, der möglich mache, was sich der FDP-Chef als „marktwirtschaftliche Wende in der Energiepolitik“ wünscht: eine Stromversorgung, die Ökologie und Ökonomie vereine, statt Bürger und Unternehmen mit millionenschweren Umlagen zu belasten.

Tatsächlich klingt, was der fränkische Energieunternehmer und vierfache Familienvater anbietet, fast zu gut, um wahr zu sein: Für eine fixe Leasingrate baut und betreibt er für Kunden Anlagen zur dezentralen Stromerzeugung. Dabei unterbietet er den Preis der Netzbetreiber pro Kilowattstunde (kWh) – abhängig vom Tarif – um 10 bis 30 Prozent. Und während der Netzstrom als Folge steigender Netzentgelte kontinuierlich teurer wird – allein für 2018 haben drei der vier großen Stromnetzbetreiber 9 bis 45 Prozent Aufschlag auf ihre Leitungsgebühren angekündigt –, garantiert Münch konstante Strompreise über die Leasing-Laufzeit von zehn Jahren. Am Ende überschreibt er die Anlagen je nach Vertrag zudem komplett an seine Kunden. Mit dem Ergebnis, dass deren Strompreis dann auf dreieinhalb bis vier Cent pro Kilowattstunde fällt – im Wesentlichen Kosten für Steuern, Wartung, Versicherung und Reparaturrücklagen.

Bernd Drechsel sitzt Anfang Mai mit im Publikum in Rugendorf. 2013 hat der 51-Jähri-

**Meine Firma, meine Halle, meine Solarpaneele** *Unternehmer Drechsel vollzog seine persönliche Energiewende*

ge bis vor den Bundesgerichtshof gegen die Umlage aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) geklagt. Mit dem Geld subventionieren Stromkunden Solarparks und Windkraftanlagen. Auch Münchs dezentrale Kraftwerke wären bis vor ein paar Jahren ohne Umlage nicht profitabel gewesen. „Damals“, sagt der Familienunternehmer, der knapp 70 Kilometer östlich in Selb an der tschechischen Grenze seine Firma Textilveredlung Drechsel betreibt, „waren die staatlich geförderten Solarunternehmer meine Gegner.“

Heute dagegen ist auch Drechsel Kunde bei Münch. Die rund 4000 Quadratmeter große Solaranlage auf seinem Firmengelände läuft seit Anfang 2017 und deckt rund 15 Prozent des Energiebedarfs seiner Firma. Weil bei selbst erzeugtem Strom nicht nur die Netzkosten wegfallen, die sonst rund ein Drittel

**„Über 25 Jahre summiert sich der Kostenvorteil durch selbst produzierten Strom für uns auf 750 000 Euro“**

**Bernd Drechsel**, Textilunternehmer

des Strompreises ausmachen, sondern auch noch 60 Prozent der EEG-Umlage, senkte Drechsel – bei 4600 Euro Leasingrate im Monat – seine Stromkosten schon im ersten Betriebsjahr um einen vierstelligen Betrag. Und das sei erst der Anfang: „Über die kalkulierte Laufzeit der Anlage von 25 Jahren summiert sich der Kostenvorteil auf eine dreiviertel Million Euro.“ Sobald wie möglich will er auch die rund 10 000 Quadratmeter Hallendächer seines Unternehmens mit Solarpaneelen bedecken. Noch ist die Technik zu schwer für die Statik. „Aber sobald Module und Träger leicht genug sind, rüste ich nach und spare noch mehr Geld.“

Zu den Vorreitern der grünen Selbstversorger zählt der Discounter Aldi Süd. Schon 2005 installierten die Mülheimer erste Solarmodule auf einigen Logistikzentren, drei Jahre später folgten die ersten 60 Filialen. „Inzwischen haben 1300 der 1890 Aldi-Süd-Filialen eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach“, sagt Florian Kempf, seit fünf Jahren oberster Energiemanager beim Handelsunternehmen – und klingt stolz dabei. „Damit sind wir einer der größten privaten Betreiber von Aufdach-Solaranlagen in Deutschland.“ Noch 2018 will Kempf, zusammen mit dem Technologiepartner Pohlen Solar aus dem nordrhein-westfälischen Städtchen Geilenkirchen, 60 weitere Märkte mit Solartechnik ausrüsten.

Schwesterunternehmen Aldi Nord zieht nun nach. Märkte, die im Zuge der Modernisierung der Kette neu gebaut werden, sollen Solarmodule bekommen, heißt es in der Zentrale in Essen. 2018 will der Discounter rund 90 Märkte mit Solardächern aufrüsten. Die Essener hoffen, den Eigenstromanteil in Zukunft deutlich steigern zu können. Unter anderem durch den Einsatz von Energiespeichern. Langfristig sei dann sogar Autarkie vom Versorger denkbar.

Bei Aldi Süd liegt der Anteil des eigenproduzierten Stroms am Energiemix derzeit bei rund 15 Prozent. Und er soll größer werden. „Wir wollen einen möglichst hohen Eigenverbrauch erreichen und testen daher Speichertechnologien, um die Überschüsse aus den Sonnenstunden beispielsweise auch abends nutzen zu können“, sagt Energiemanager Kempf. Das soll helfen, mehr selbst produzierten Grünstrom zu nutzen.

#### **Renditeplus dank Eigenstrom**

Wie sich der Umstieg auf Solarstrom auf die Marge auswirkt, dazu sagt Kempf nichts. Da der Einzelhändler die Anlagen weder least noch kreditfinanziert, fallen zunächst Investitionen für Technik und Installation an. Nach Schätzungen aus der Handelsbranche



sind das für einen mittelgroßen Markt um die 50 000 Euro. Gleichzeitig aber halbieren sich die Stromkosten für jede Kilowattstunde vom Dach durch den Wegfall von externen Energiekosten, Netzentgelten und die niedrigere EEG-Umlage. Aldi Süd kalkuliert mit einer Amortisation seiner Solardach-Installationen in sieben bis acht Jahren, heißt es in der Branche. Bei gut 30 Prozent Eigenversorgung, rechnet Münch am Beispiel eines seiner Handelskunden vor, der die Solartechnik least, ließen sich die Stromkosten um etwa ein Drittel senken und die Umsatzrendite von rund dreieinhalb auf knapp fünf Prozent steigern.

Die Kombination aus Kostenvorteil und langfristiger Entkopplung vom steigenden Strompreis gewinnt in den Chefetagen der deutschen Wirtschaft rasant an Fans. Vom regionalen Bierbrauer über mittelständische Elektronikausrüster bis zur europäischen Biomarktkette, vom Baumarktbetreiber über eines der größten deutschen Versandhäuser bis zum Pharmakonzern – in allen Branchen machen sich die Strom-Revolutioner breit, die traditionellen Stromversorgern den Rücken kehren.

Aus gutem Grund, wie eine Studie der Beratung EY belegt. Die Autoren haben für 20 Staaten, die drei Viertel des globalen Bruttoinlandsproduktes erzeugen, ausgerechnet, wie sich Unternehmen unabhängiger und kostengünstiger mit Strom versorgen können: „Speziell in Ländern mit hohen Energiepreisen und niedrigen Kapitalkosten“, schreibt EY, „ist die teilweise Eigenversorgung für Gewerbe, Handel und Dienstleistung sehr attraktiv.“ Je nach Strompreis- und Zinsentwicklung biete Selbstversorgung Unternehmen Einsparpotenzial von 25 bis 40 Prozent der Energiekosten. Laut Hochrechnung summiert sich das für die deutsche Industrie auf rund sechseinhalb Milliarden Euro Einsparvolumen, für Gewerbe, Handel und Dienstleister auf mögliche Ersparnisse von acht Milliarden Euro.

Kein Wunder, dass der Anteil dezentral erzeugten Stroms aus erneuerbaren Energiequellen in Deutschland kontinuierlich steigt. Und das, obwohl die Ökostromförderung stark gesunken ist. Laut Energiestatistik des Bundeswirtschaftsministeriums liegt der Anteil der Erneuerbaren am deutschen Strommix inzwischen bei 32 Prozent. Vor fünf Jahren waren es noch 24 Prozent. Bis 2050, so das Ziel der Bundesregierung, soll die Ökostromquote bei 80 Prozent liegen.

Das hat weitreichende Folgen für den deutschen Strommarkt: Neue Ökostromanbieter wie Lichtblick, Naturstrom oder Greenpeace Energy setzen die etablierten Energie-

## „Bei strikt lokaler Energieversorgung braucht Deutschland nur noch ein Viertel der geplanten Stromautobahnen“

VDE-Studie „Der Zellulare Ansatz“

versorger RWE, E.On und EnBW unter Druck. Dazu kommen Privat- wie Firmenkunden, die ihren Strom selbst erzeugen. Den Wettbewerb auf dem Strommarkt bekam jüngst die RWE-Ökostromtochter Innogy zu spüren. Seit Jahresbeginn haben die Essener 170 000 Kunden verloren, der Nettogewinn brach im ersten Quartal um elf Prozent im Vergleich zum Vorjahr ein. Das vor einem Jahr an die Börse gebrachte Unternehmen steht vor der Zerschlagung. Konkurrent E.On will die RWE-Tochter übernehmen und Vertrieb und Netzgeschäft integrieren. Von der Ökostromerzeugung verabschiedet sich der einstige Stromriese E.On damit komplett. Das Geschäft mit Grünstrom von Innogy geht wieder zu RWE.

Der Umbau der Energieversorgung wirbelt nicht nur die Marktstrukturen durcheinander. Er stellt auch die Ausbaupläne für die neuen Energieautobahnen infrage, die den Strom aus Windkraftanlagen in der Nordsee in den Süden der Republik leiten sollen. Rund 8000 Kilometer neue Stromtrassen sollen dafür entstehen. Doch nicht einmal ein Zehntel ist bisher gebaut, und es ist noch offen, ob, wo, wie und zu welchen Kosten die neuen Höchstspannungsleitungen einmal das Land durchqueren.

Womöglich braucht es die auch nicht in dem Ausmaß, wenn der Anteil an eigenprodu-

ziertem Strom, kombiniert mit Stromspeichern, weiter so rasant steigt. Der Verband der Elektrotechnik, Elektronik und Informationstechnik hat errechnet, wie sich die „Energiewende von unten“ durch zunehmend dezentrale Stromproduktion auf den Netzausbau auswirken könnte. Statt jährlich 180 Terawattstunden Windstrom von der Küste müssten bei konsequent lokaler Erzeugung bloß 45 Terawattstunden ins Hinterland übertragen werden – der Leitungsbedarf würde auf ein Viertel sinken.

### Investitionen zahlen sich in sechs Jahren aus

An solch einer Energiezukunft arbeitet auch Lucas Bergmann. Der 31-Jährige ist beim nordrhein-westfälischen Elektroinstallationsausrüster Busch-Jaeger fürs Energiemanagement verantwortlich. Geschäftsführer Jürgen Högener hatte dem Unternehmen 2011 ein Effizienzprogramm verordnet mit dem Ziel, den Energieverbrauch und den CO<sub>2</sub>-Ausstoß drastisch zu senken. Statt bloß auf Ökostrom umzustellen, hat Bergmann, zunächst im Zuge von Studienarbeiten, später als verantwortlicher Energietechniker, alle Stromverbraucher auf Effizienz getrimmt und dann den Energiemix des ganzen Unternehmens umgebaut.

Heute produziert Busch-Jaeger ein knappes Viertel seines Strombedarfs selbst. Blockheizkraftwerke, kurz BHKW, an den Werkstandorten in Lüdenscheid und Bad Berleburg erzeugen dank Kraft-Wärme-Kopplung Strom, Wärme und Kälte zugleich und schaffen dabei rund 90 Prozent Energieeffizienz. Zugleich ist die Kilowattstunde BHKW-Strom günstiger als die aus Kohle-, Gas- oder Kernkraftwerken vom klassischen Stromanbieter. „Zusätzlich haben wir die Kosten für Heizung beziehungsweise Kühlung deutlich gekappt“, sagt Bergmann. Damit, kalkuliert er, rentiert sich die Investition in die neue Technik schon nach fünf bis sechs Jahren.

Das soll erst der Anfang sein. Busch-Jaeger will die ökologisch nachhaltige und ökonomisch sinnvolle Energieversorgung rasch ausbauen. In zwei bis drei Jahren will die mittelständisch geprägte Tochter des ABB-Konzerns ihren Energiebedarf zu 45 bis 50 Prozent mit selbst erzeugtem Strom decken. „Natürlich schauen wir da auch auf Wind- und Sonnenenergie“, sagt Bergmann.

Gut möglich also, dass Energieunternehmer Münch demnächst auch im Sauerland zu tun bekommt. „Nein“ sagt der Franke, wenn es um dezentrale Energie geht, ohnehin schon lange nicht mehr. ■

[thomas.kuhn@wiwo.de](mailto:thomas.kuhn@wiwo.de)