



Mag. Alexander Ghezso
CEO confare – IT und
MarketingberatungsgmbH
Telefon: 0699 1 555 77 25
alexander.ghezso@confare.at

„Wir raten dringend zu langfristigen Verträgen“

Ein lokaler Player in Oberösterreich ist die Nummer 2 am österreichischen Strommarkt. Das zeigt, welche zentrale Bedeutung Linz und Oberösterreich als Industriestandort haben. Dr. Hans Zeinhofer spricht darüber, was seine Industriekunden in Sachen Energiepreise erwarten müssen – oder hoffen dürfen.



Foto: beigestellt

Dr. Hans Zeinhofer, Geschäftsführer der ENAMO GmbH mit Sitz in Linz

Herr Dr. Zeinhofer, Sie sind Geschäftsführer der im Juli 2007 gegründeten Enamo. Was sind Ihre Unternehmensziele? Die Enamo GmbH ist klare Nummer 2 am österreichischen Strommarkt, und unser Hauptziel ist es, diese ausgezeichnete Position, die Oberösterreich als bedeutendsten Industriestandort charakterisiert, jedenfalls zu halten.

Linz AG und Energie AG zusammen – wie treten Sie gegenüber Ihren Kunden auf? Gegenüber unseren Haushalts- und Gewerbekunden treten wir wie bisher als Energie AG bzw. Linz AG auf und nutzen diese beiden modernen und bestens eingeführten Marken. Wir kommen damit dem Bedürfnis unserer Kunden nach regionaler Nähe sowohl in der Kundenbetreuung als auch in der Stromproduktion entgegen. Unsere Industriekunden werden direkt aus der Enamo heraus bedient – mit spezifischen, genau für diese Kunden passenden Angeboten, die das Einkaufsrisiko für beide Seiten minimieren.

Rund um Linz gibt es viel energieintensive Industrie. Mit welcher Preisentwicklung müssen Ihre Industriekunden nun rechnen?

kunden dringend zum Abschluss möglichst langfristiger Verträge.

Welche Bedeutung haben die Beratung und die individuelle Lösung für den Stromvertrieb?

Im Großkundenvertrieb kann es nur eine individuelle Betreuung und Beratung geben sowie das Angebot möglichst flexibler Produkte. Beratung spielt aber auch bei den Privatkunden eine ständig wachsende Rolle, aktuell getrieben durch die Anforderungen aus dem Energieeffizienzfordernis. Der Energieverbrauchszuwachs muss gedämpft werden, wenn wir nicht in eine Versorgungslücke oder in unfinanzierbare Energiepreise hineinlaufen wollen. Dafür gibt es klare Zielvorgaben, die wir mit unseren Kunden gemeinsam erreichen wollen.

Wie stellt sich ein österreichisches Unternehmen im Energiesektor zum Thema Klimawandel und Umwelt? Können wir da etwas verändern oder bewegen?

Man muss meiner Meinung nach nicht vom Klimawandel überzeugt sein, es genügt die Einsicht, dass die fossilen Rohstoffe immer knapper und immer teurer werden. Ich persönlich vertraue auf die Mecha-

„Man muss nicht vom Klimawandel überzeugt sein, es genügt die Einsicht, dass fossile Rohstoffe immer knapper werden.“ Dr. Hans Zeinhofer

Leider können wir uns nicht vom internationalen Strommarkt abkoppeln, daher trifft uns die Entwicklung der Großhandelsstrompreise direkt. Die Preise für Strom am zentraleuropäischen Markt sind seit der Marktöffnung 2001 um das 3,5-Fache gestiegen – nach einem massiven Preisverfall in den Jahren zuvor. Im Lichte dieser Entwicklung, deren Ende für uns nicht absehbar ist, raten wir unseren Industrie-

nismen des Marktes, die einen Wandel in Richtung umweltfreundlicheres Wirtschaftssystem bewirken werden. Ab nächstem Jahr beispielsweise benötigt jedes zum Verkauf anstehende Gebäude einen Energieausweis, mit dem der Energieverbrauch transparent wird. Als Folge davon wird es verstärkt zu betriebswirtschaftlich sinnvollen Investitionen in Wärmedämmung und moderne Heizanlagen kommen. •