

Interview. Dr. Hans Zeinhofer verdeutlicht, was Industriekunden in Sachen Energiepreise erwarten müssen - oder hoffen dürfen.

Maßgeschneiderte Energielösungen für Großkunden und mittlere Unternehmen

Ein lokaler Player in Oberösterreich ist die Nummer 2 am Österreichischen Strommarkt. Das zeigt welche zentrale Bedeutung Linz und Oberösterreich als Industriestandort hat. „Wir empfehlen unseren Energiekunden langfristige Verträge“, erläutert Enamo Geschäftsführer Hans Zeinhofer.

Mag. Alexander Ghezso: Herr Dr. Zeinhofer, Sie sind Geschäftsführer der im Juli gegründeten Enamo. Was sind Ihre Unternehmensziele?



Foto: Enamo GmbH

Dr. Hans Zeinhofer, Geschäftsführer der ENAMO GmbH

Dr. Hans Zeinhofer: „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?

Dr. Hans Zeinhofer: „Gegenüber unseren Haushalts- und Gewerbekunden treten wir wie bisher als Energie AG bzw Linz AG auf und nützen 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 Angebote, die das Einkaufsrisiko für beide Seiten minimieren.“

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

Dr. Hans Zeinhofer: „Leider können wir uns nicht vom internationalen Strommarkt abkoppeln, daher trifft uns die Entwicklung der Großhandels-Strompreise 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

Industriekunden dringend zum Abschluss möglichst langfristiger Verträge.“

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

Dr. Hans Zeinhofer: „Im Großkundenvertrieb kann es nur eine individuelle Betreuung und Beratung geben und das Angebot möglichst flexibler Produkte. Beratung spielt aber auch bei den Privatkunden eine ständig wachsende Rolle, aktuell getrieben durch die Anforderungen aus dem Energieeffizienzerfordernis. 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?

Dr. Hans Zeinhofer: „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 Mechanismen 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.“

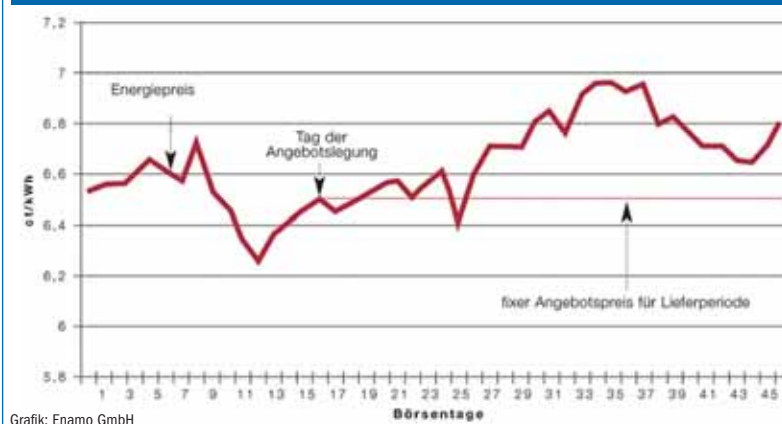
KONTAKT

ENAMO GmbH

Coulinstraße 24, A-4020 Linz
Tel.: +43 732 9005 - 0
E-Mail: office@enamo.at
www.enamo.at



FIXPREISPRODUKTE FÜR VOLLBELIEFERUNG



Grafik: Enamo GmbH



Foto: confare

Interview:
Mag. Alexander
Ghezso

Gründer und Geschäftsführer der confare
IT- und MarketingberatungsgmbH
E-Mail: alexander.ghezso@confare.at