

MÖBELMARKT®

www.moebelmarkt.de

International Interior Business Magazine



BELEGEXEMPLAR

BITTE BEACHTEN SIE
SEITE 120 - 122

weShop: Die Omnichannel-Ära hat begonnen

Exklusiv-Interview: Otto greift an – die neue DNA fürs Möbel-Business

Ikea: „Lebenslänglich“ – was hinter dem Rücknahme-Coup steckt

Organ des Europäischen Möbelhandels



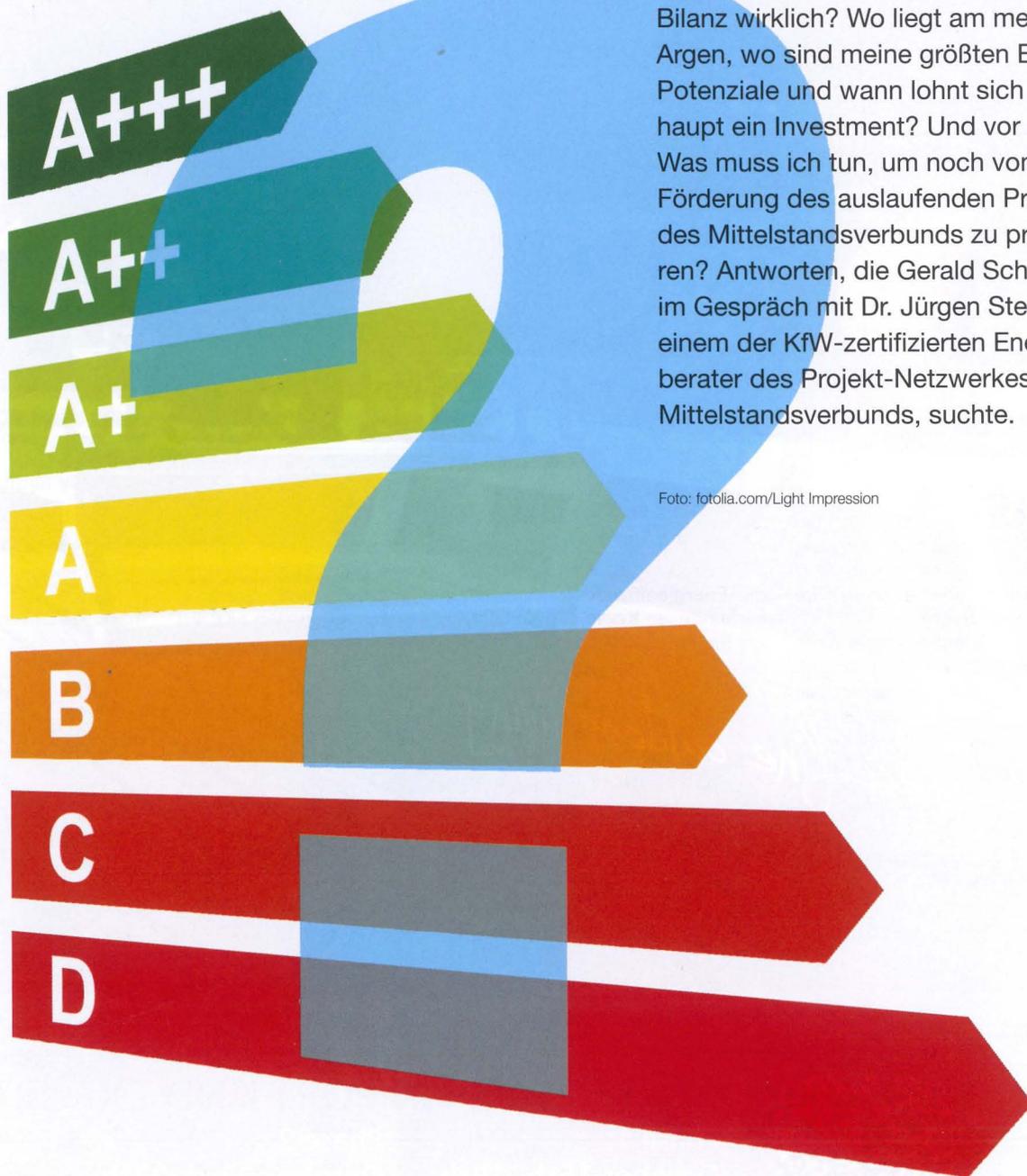
Energieeffizienz

So brisant ist Ihre Bilanz

Energie ist auch im Möbelhandel meist zum zweitgrößten Kostenblock mutiert. Im Rahmen seines Projektes „Mittelstand für Energieeffizienz“ hat der Mittelstandsverbund ZGV Benchmarks für die Lage und Einspar-Potenziale im Möbelhandel und in anderen Handelsbranchen aufgezeigt.

Wie brisant ist nun aber für mich als einzelner Möbeldändler meine Energie-Bilanz wirklich? Wo liegt am meisten im Argen, wo sind meine größten Einspar-Potenziale und wann lohnt sich überhaupt ein Investment? Und vor allem: Was muss ich tun, um noch von der Förderung des auslaufenden Projektes des Mittelstandsverbunds zu profitieren? Antworten, die Gerald Schultheiß im Gespräch mit Dr. Jürgen Steinmaß, einem der KfW-zertifizierten Energieberater des Projekt-Netzwerkes des Mittelstandsverbunds, suchte.

Foto: fotolia.com/Light Impression



**EIGENES
MÖBELHAUS**

MM: Herr Dr. Steinmaßl, ein Möbelhändler verbraucht laut Benchmark-Studie des Mittelstandsverbands im Schnitt 112 kWh Energie pro qm Verkaufsfläche, wobei die Spreizung extrem groß ist. Nun ist dieser Durchschnitt in Relation zu Apotheken, Elektro-, Lebensmittel-, Sport- oder Modehandel mit Abstand am geringsten. Andererseits sind Möbelhäuser meist um ein Vielfaches größer. Ist der Faktor Energiekosten für den Möbelhandel unterm Strich also weniger brisant oder sogar noch brisanter als für andere Branchen?

Dr. Jürgen Steinmaßl: Aus meiner Sicht sind die Energiekosten branchenübergreifend ein aktuelles Thema. Brisant wird es für ein Möbelhaus, wenn die spezifischen Energiekosten sich der 2%-Marke vom Umsatz nähern oder diese gar überschreiten.

MM: Ist es gerechtfertigt, wenn kleinere Häuser bis 2.000 qm aus dem niedrigen Durchschnittswert schließen, dass sie sich um ihren eigenen Energieverbrauch weniger sorgen müssen als die großen Paläste?

Dr. Steinmaßl: Energieeffizienz ist keine Frage der Größe. Möbelhäuser mit 2.000 qm Verkaufsfläche sollten sich ebenso Sorgen um die Energieeffizienz machen wie Häuser mit 25.000 qm.

MM: Gibt es eine Faust-Formel, um als einzelner Händler rasch einen Anhaltspunkt ermitteln zu können, ob ich mit meinem Verbrauch eher im dunkelgrünen oder aber weit im tiefroten Bereich liege?

Dr. Steinmaßl: Es gibt nicht die „eine“ Faust-Formel, aber wer bereit ist, sich mehrere Kennzahlen anzusehen, ist ein gutes Stück weiter. Ein guter Preis für die Wärmekosten liegt bei rund 4 Cent pro kWh, die kWh Strom sollte rund 17 bis 18 Cent kosten. Die spezifischen Energiekosten sollten unter 2% vom Umsatz liegen, wobei bei der Mehrheit unserer Mandanten die spezifischen Kosten um 1% liegen.

MM: Wenn also bei einem Kostenanteil von rund 2% Investitionen dringend geraten sind, wie viel Potenzial haben Sie dann im Möbelhandel bislang konkret vorgefunden?

Dr. Steinmaßl: Wir finden regelmäßig lohnenswerte Potenziale auch bei Möbelhäusern mit einem Energiekostenanteil um 1%. Bei 2% können Sie aus dem Vollen schöpfen. In den Möbelhäusern, in denen wir im Moment



Dr. Jürgen Steinmaßl: „Brisant wird es, wenn die Energiekosten sich der 2%-Marke vom Umsatz nähern oder diese gar überschreiten.“

tätig sind, sind die Energiekosten, die Beleuchtung in allen Variationen und die Klimatisierung der Häuser – hier vor allem die Steuerungs- und Regelungstechnik – sanierungsbedürftig.

MM: Wie kritisch waren damit denn die Energieeffizienz bzw. die damit verbundenen Kosten tatsächlich?

Dr. Steinmaßl: Ich möchte diese Frage gerne an die Möbelhaus-Betreiber weiterreichen: Wenn jedes Jahr das Ergebnis vor Steuer um 50.000 bis 60.000 Euro – bezogen auf eine Basis von 20.000 qm Verkaufsfläche – geschmälert wird, ist das kritisch oder gar existenzbedrohend?

Jeder, der diese Frage mit „ja“ beantwortet und sein Haus zukunftsorientiert führen möchte, muss handeln. Für alle anderen gilt wohl: Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit.

MM: Wie bewusst ist dem Möbelhandel die Brisanz des Themas und wie offen ist er für das Projekt des Mittelstandsverbands und für Investitionen, um gegenzusteuern?

Dr. Steinmaßl: Nach unserer Erfahrung ist Energie oftmals noch nicht in den Fokus der Kostenanalyse gerückt und der Leidensdruck ist erträglich,

das bedeutet – verzeihen Sie mir die ketzerische Bemerkung – Energie ist noch immer zu billig.

Gelingt es erst einmal, dem Thema neben dem Tagesgeschäft ausreichend Platz zu verschaffen, denkt und handelt man in der Branche sehr langfristig, d.h. strategisch.

MM: Beschränken sich bislang umgesetzte Maßnahmen eher auf einzelne Bereiche, um einfach, schnell und kostengünstig zu optimieren, oder wurden auch weitreichendere Einspar-Konzepte realisiert?

Dr. Steinmaßl: Eine sehr interessante Frage. Wir haben uns im Energiebereich darauf spezialisiert, dass unsere Mandanten mit minimalem Aufwand den maximalen Nutzen erzielen können. Das ist auch der Grund, warum Discounter zu unserem langjährigen Kundenstamm zählen.

In der Möbelbranche war das bislang völlig anders. Wie gerade bereits angedeutet, wollten die Händler, die zu uns gekommen sind, nahezu ausschließlich die Entwicklung ganzheitlicher Konzepte. Das liegt daran, dass für KMU attraktive Programme mit Zuschüssen sowohl für die Beratung als auch für die Investitionen von der Bundesregierung aufgelegt wurden.

MM: Wer waren denn die absoluten Vorreiter und welche Einsparungen haben sie mit welchen Amortisationszeiten realisieren können?

Dr. Steinmaßl: Bitte haben Sie Verständnis, dass wir keine Namen nennen dürfen. Generell können Sie bei den von uns empfohlenen Maßnahmen von einer Amortisation unter fünf Jahren und ausnahmslos zweistelligen Kapitalrenditen ausgehen.

MM: Nach den Benchmarks des Mittelstandsverbands ist Beleuchtung im Möbelhandel in Schnitt für 21,4% des Energieverbrauchs verantwortlich, Energieerzeugung für 73%. Wo liegt denn am meisten im Argen?

Dr. Steinmaßl: Maßgeblich sind die Kosten des gesamten Energiebedarfs. Unsere Zahlen gehen von rund 75% Stromkosten und 25% Wärmekosten aus. Relativ – Strom ist 100% – liegt die Beleuchtung bei rund 57% und die Klimatisierung bei ca. 23%. Am meisten im Argen sind Beleuchtung und Klimaanlage. Auch die EDV ist oftmals energetisch optimierungsfähig.

MM: Was kosten dabei Strom und

Heizung Ihren Erfahrungen nach?

Dr. Steinmaßl: Das variiert vor allem je nach Energieeffizienz des Möbelhauses, also seinem spezifischen Energiebedarf, und seiner Kosteneffizienz, d.h. seiner Energie-Einkaufspreise. Im Best case ist das Haus sowohl energie- als auch kosteneffizient und hat rund 15.000 qm Verkaufsfläche. Dann benötigt es rund 29 kWh Strom pro qm zum Preis von 17 Cent/kWh und 27 kWh Wärme pro qm für 4 Cent/kWh. Seine spezifischen Energiekosten liegen damit in Summe bei 6,01 Euro/qm.

Ein in jeder Hinsicht energieineffizientes Haus braucht nach unserer Erfahrung rund 96 kWh Strom pro qm zum Preis von 20 Cent/kWh und 79 kWh/Wärme pro qm für 12 Cent/kWh. Seine Kosten liegen damit bei 28,68 Euro/qm. Der Faktor zwischen beiden Häusern beträgt damit ca. 4,8!

Bei 15.000 qm Verkaufsfläche können die Energiekosten also 90.150 oder 340.050 Euro im Jahr betragen – das sind im schlimmsten Fall 249.900 Euro Differenz. Selbst wenn der Worst case nicht eintritt: Einsparpotenziale von 50.000 bis 100.000 Euro im Jahr sind keine Ausnahme.

MM: Und wo lassen sich mit Blick auf den Return on Investment die lukrativsten Einsparungen erzielen?

Dr. Steinmaßl: Eindeutig bei Beleuchtung gefolgt von der Klimaanlage.

MM: Im Schnitt lag der Rol jetzt laut der Benchmark-Studie bei knapp 4,9 Jahren. Gibt es eine Faustformel, ab welchem Rol sich welche Investitionen auch wirklich lohnen?

Dr. Steinmaßl: Der Rol ist eine Risiko-Kennzahl und bei langfristigen Investitionen wie z.B. Energieeffizienz nur begrenzt geeignet. Um Investitionen in Energieeffizienz objektiv beurteilen zu können, sind der Kapitalwert, die interne Verzinsung und die jährliche Kosteneinsparung relevant. Z.B. beträgt die Nutzungsdauer bei der Beleuchtung auf LED-Basis rund zehn Jahre.

Ein Beispiel aus einem Möbelhaus führte z.B. bei einem Beleuchtungswechsel zu einem Rol von drei Jahren bei einer internen Verzinsung von 37%. Als kalkulatorischer Zinssatz wurden 2% angesetzt und die Steigerung der Stromkosten wurden sehr optimistisch mit 1% p. a. angesetzt. Insgesamt also ein sehr attraktives Investment.

MM: Was sind denn die größten Hemmschwellen für den einzelnen

Energieeffizienz

So brisant ist Ihre Bilanz

Händler, das Thema anzugehen und dort zu investieren?

Dr. Steinmaßl: Hier kann ich nur spekulieren, denn der Personenkreis, der zu uns kommt, hat diese Hemmschwellen bereits hinter sich gelassen. Ein Punkt ist sicher fehlende Kapitalkraft. Was hilft es mir, wenn ich 30% Zuschuss zu den Nettoinvestitionskosten erhalte und die fehlenden 70% finanziell nicht darstellen kann? Wir reden immerhin im Regelfall von Investitionen jenseits von 100.000 Euro.

Hinzu kommt: Oft kennen die Hausbanken die verschiedenen Fördermöglichkeiten für Energieeinsparinvestitionen nicht, die helfen könnten, finanzielle Engpässe zu überwinden. Ein weiterer Grund sind sicher die Erfordernisse des Tagesgeschäfts, denn ich kann mir nicht vorstellen, dass 320 Euro für eine Initialberatung für ein Möbelhaus ein Hindernis darstellen. Einige Möbelhändler sind vermutlich auch überzeugt, kein Einsparpotential zu haben, dabei holen wir in 99,99% unserer Beratungen unsere Kosten um ein Vielfaches herein.

Dr. Jürgen Steinmaßl:
„Generell können Sie bei den Maßnahmen von einer Amortisation unter fünf Jahren und ausnahmslos zweistelligen Kapitalrenditen ausgehen.“

Thomas Brügge, Geschäftsführer Möbel Brügge, Projekt-Teilnehmer „Mittelstand für Energieeffizienz“:

„Man muss hingeschubst werden!“

„Die Energiekosten sind quasi mein Hobby. Daher haben wir die Gelegenheiten des Projektes ergriffen und geprüft: Was ist möglich? Dann sind wir schnell weg von HQL-Lampen gekommen und haben auf LED-Technik gesetzt. Erst haben wir das neue Küchenhaus mit 3.000 qm mit LED bestückt, danach das EG und dann die 2. Etage mit jeweils 7.000 qm. Jetzt fehlt nur noch die 1. Etage, damit starten wir im Dezember.

Beleuchtung ist aber nicht alles: Wir sind dann in weitere Verbrauchsbereiche hinein gegangen wie Lüfter-Motoren u.v.m., haben kalkuliert, ob sich ein Austausch lohnt und haben so peu a peu ein Paket geschnürt: Das machen wir dieses Jahr und das nächste Jahr. Dabei sind wir von Architekt und Energieberater Daniel Wickersheim, der die Sinnhaftigkeit kalkuliert hat, begleitet worden. Wenn dann der öffentliche Topf noch den einen oder anderen Euro zu den Maßnahmen dazu gibt, ist man ganz schnell bei der Entscheidung: O.K., das machen wir!

Der Stromverbrauch für die Beleuchtung hat sich dadurch bereits jetzt fast halbiert. In Gänze mit Austausch der Motoren für die Lüftung und anderen Schaltintervallen für die Klimaanlage haben wir geschätzt knapp 40% der



Thomas Brügge:
„Wir haben knapp 40% der Kosten eingespart. An diese ganzheitliche Betrachtung wäre ich sonst nie herangegangen.“

MM: Im Februar laufen das aktuelle ZGV-Projekt und die damit verbundenen Förderungen aus: Bis wann können Händler noch reagieren?

Dr. Steinmaßl: Es gilt sich zu beeilen, denn Antragsfristen enden vor Ablauf eines Programms. Wer z.B. eine KfW-geförderte Energieberatung nutzen möchte, kann nur noch bis 15. Dezember den Antrag stellen. 2015 soll es zwar ein BAFA-Nachfolgeprodukt geben, wie dies jedoch ausgestaltet wird, ist noch ungewiss. Wer also 80% bzw. 60% Förderung zu den Beratungskosten nutzen möchte, sollte sofort reagieren. Auch die Quelle der üppigen Zuschüsse zu den Investitionskosten wird nicht ewig sprudeln.

MM: Was müssen Händler also konkret tun, um diese Förderung noch in Anspruch nehmen zu können?

Dr. Steinmaßl: Sofort Kontakt mit dem Projektleiter beim Mittelstandsverbund, Jan Schmäser, uns oder einem anderen in der Möbelbranche erfahrenen Energieberater aufnehmen, der Wirtschaftlichkeits-Berechnungen

durchführen kann, Erfahrung mit systemischen Optimierungen hat und dem an einer Win-Win-Situation gegenüber dem Kunden gelegen ist. Der Berater sollte in einem ersten Schritt einen kostenlosen Quick-Check durchführen. Dabei werden die Kennzahlen des Unternehmens im Vergleich zur Branche ermittelt und der Strom-Lastverlauf analysiert. Das Ergebnis der Grobanalyse soll zeigen, ob Potenziale vorhanden sind, oder nicht.

Sind keine Einsparpotenziale beim Möbelhändler feststellbar, sollten auch keine Kosten für die Beratung anfallen. Bei vorhandenen Potenzialen wird ein Antrag für eine Initialberatung gestellt, der den Händler 320 Euro zzgl. Nebenkosten kostet, und anschließend ggf. eine Detailberatung durchgeführt. Der Antrag für die Detailberatung muss – wie bereits erwähnt – spätestens am 15. Dezember gestellt werden.

Außerdem sollte, bei nachgewiesener Wirtschaftlichkeit von Maßnahmen, eine systemische Optimierung durchgeführt werden, bei der 30% des Nettoinvestitionsvolumens bis 100.000 Euro als Zuschuss gewährt werden. Dies setzt natürlich voraus, dass Kreditlinien bis 200.000 Euro offen stehen.

MM: Herr Dr. Steinmaßl, herzlichen Dank für dieses Gespräch!

Diese Exklusiv-Serie des MÖBELMARKT in Kooperation mit dem Mittelstandsverbund ZGV könnte Sie auch interessieren:

Energiekosten: Benchmarks für den Möbelhandel | MÖBELMARKT 5/2014
Seiten 58-60

Energiekosten: Kritischer Faktor im Wettbewerb | Top-Thema in MÖBELMARKT 12/2013
Seiten 12-15

Möbel Bäucke – Startschuss Projekt „Mittelstand für Energieeffizienz“ | MÖBELMARKT 10/2012
Seiten 22-24