

Achtung, Energie wird teurer!

Argentus-Geschäftsführer Konrad Jerusalem rät den Asset-Managern, trotz Jahresendhektik über ihre Energieverträge nachzudenken. Er rechnet nämlich mit deutlich steigenden Preisen.

Auf Asset-Manager kommt eine neue Kündigungswelle zu – dieses Mal ist es die der Energielieferanten, und das wird vor allem für die Manager von Retail- und Büroflächen ungemütlich. Denn an den Energiebörsen braut sich etwas zusammen. Die Preise für Strom und Gas steigen derzeit wie seit langem nicht mehr – so waren an der Strombörse in den letzten zwölf Monaten Kostensprünge von knapp 70% zu verzeichnen. Die Emissionspreise für CO₂ treiben die Großhandelspreise vor sich her, und besagter Großhandel wälzt diese Aufschläge seinerseits auf die Verbraucher ab. Die lange Talfahrt der Strompreise, dank der die Stromanbieter auf Kosten der Abnehmer stetig wachsende Margen erzielen konnten, ist vorbei. Die Lieferanten werden die bestehenden Verträge kündigen müssen – oder Verluste erleiden.

Das erste Problem ist die drohende Schockstarre. Zeitgleich mit der „Jahresendrallye“ muss eine Lösung gefunden werden. Gewiss, eine Möglichkeit wäre die Annahme des verteuerten Angebots der bisherigen Energielieferanten. Aber was sagt man dann den Mietern? Tut uns leid, Energie ist teurer geworden, wir haben nicht ausgeschrieben und nicht verhandelt, für kommendes Jahr stehen höhere Nebenkostenabrechnungen ins Haus. Gerade im



Konrad Jerusalem. Urheber: Erwin Wenzel

Handel, der eh angespannt ist, wird das übel aufstoßen. Von Büros will ich gar nicht erst sprechen – die Mietpreise sind derart nach oben geschneilt, jetzt noch mit steigenden Nebenkosten zu kommen, käme einem Beleg von Unfähigkeit gleich.

Variante zwei wäre weitaus schlimmer. Wenn die Asset-Manager nicht rechtzeitig einen neuen Vertrag vorweisen können, wird bekanntlich nicht einfach der Strom abgeschaltet. Eine funktionierende und konstante Stromversorgung gehört in Deutschland immerhin zur Daseinsvorsorge. Die Verträge rutschen dann aber automatisch in die sogenannte Grundversorgung, die teuerste Vertragsform, die der Markt kennt. Das kann noch weniger im Interesse der Beteiligten sein. Meiner Meinung

nach steckt in der aktuellen Situation aber auch eine Chance. Asset-Manager können die Kündigungen ihrer Energiezulieferer als Gelegenheit nutzen, um die Energieverträge ihrer Gebäude und Center neu zu strukturieren und zu verbessern, zum Beispiel durch die Bündelung mehrerer Objekte und die Verhandlung attraktiver Nebenbedingungen. Da zudem in den meisten Centern die gleichen Retailer ansässig sind, kann sich die Bündelung von Verträgen auch hier als zuträglich erweisen. Noch ist Zeit, die Asset-Manager sollten sie effektiv nutzen.