

# Keinen Cent zu viel für teure Energie

## Der Kaufunger Dienstleister „first energy“ berät Firmen und Kommunen beim Einkauf von Strom und Gas

**KAUFUNGEN.** Wenn es um das liebe Geld geht, müssen immer mehr Firmen, Betriebe und Unternehmen, aber auch Kommunen, genauer hinsehen – vor allem mit Blick auf die Energiekosten.

Genau an dieser Stelle setzt der Kaufunger Dienstleister „first energy“ mit Sitz am Struthweg 26 an. „Kaum jemand ist in der Lage, die eigene Stromrechnung zu verstehen und hinsichtlich ihrer Richtigkeit zu prüfen“, sagt Geschäftsführer Markus Barella.

Das heißt: Kaum jemand – selbst ein Unternehmen oder eine Kommune – kann ermes- sen, ob das, was gezahlt wird, überhaupt gezahlt werden müsste, wenn nur ein exakt auf die Bedürfnisse ausgehan- delter Strom- oder Gasliefer- vertrag vorläge.

Hinzu kommen die Fragen, was eigentlich die genauen Be- dürfnisse eines Betriebs oder einer Kommune sind, und ob

nicht vielleicht irgendwo zu energiehungrige oder sogar überflüssige Verbraucher ver- mieden werden können.

### 2500 Kunden

Kurz: „Es geht um Energie- einkauf, Energiemanagement und Energieeinsparung“, sagt Barella. Das ist seine Ge-

schäftsidee, und seit nunmehr 16 Jahren feiert er damit gro- ße Erfolge – deutschlandweit.

Tatsächlich hat „first energy“ inzwischen 2500 Kunden – von der Tankstelle bis zum Großunternehmen – von der Kleinkommune bis zur Stadt. 15 Mitarbeiter kümmern sich um den optimalen Energieein-

kauf für die Auftraggeber.

Ein Beispiel ist Hofgeismar: „Für Hofgeismar haben wir die Energieausschreibung für Strom und Gas gemacht“, sagt Barella. „Wir haben viele An- gebote hinsichtlich ihrer Sinn- haftigkeit, Transparenz und ihres Preis-Leistungsverhält- nisses geprüft. Jetzt hat Hof- geismar nicht irgendeinen Energieliefe- ranten, son- dern den bes- ten – und spart damit viel Geld.“

Gleiches gel- te für Unter- nehmen. „In- zwischen gibt es Industrienor- men, die ein be- sonderes Ener- giemanage- ment vorse- hen“, sagt Ba- rella. Damit könne die Wirt- schaftlichkeit eines Unter-nehmens um bis zu 20 Pro- zent gesteigert

werden. „Weil das aber sehr kompliziert ist, machen wir die ganze Rechen- und Verwal- tungsarbeit“, sagt Barella.

Und auch das ganz prakti- sche Energiesparen berge hohe Potenziale: „Für die Bau- natarer Diakonie Kassel (BDKS) haben wir neue Strom- zähler und ein Energieportal

### HNA Aus der Wirtschaft

installiert. Jetzt hat das Unter- nehmen Überblick über die Energiedaten aller 130 Liegen- schaften. Der Stromverbrauch kann damit nun deutlich opti- miert werden“, sagt Barella.

Barellas Geschäftsmodell zeigt: Wer genau hinsieht, kann viel Geld verdienen, „im- merhin soviel, dass uns unsere Kunden noch gut bezahlen können“. Demnächst will er seine Angebotspalette noch erweitern – er habe da noch etwas für Privatleute in petto. Sparen kann man überall, sagt er, das Weniger sei definitiv ein Wachstumsmarkt. (bon)



Markus Barella



**Geschäft mit Zukunft:** Eine Million Euro hat Geschäftsführer Markus Barella in den neuen Firmensitz am Struthweg 16 in Kaufungen investiert. Inzwischen – 16 Jahre nach Gründung – macht der Dienstleister eine Millionen Euro Umsatz pro Jahr.

Fotos: Naumann