

# „Mein Wunsch: Ein mittelständischer Energieverband für Deutschland“

Seit kurzem ist Christian Flach sowohl Chef der Hamburger Energiehandelsfirma Marquard & Bahls als auch Vorsitzender des AFM+E. Der EID sprach mit ihm über den richtigen Energiemix, die Zukunft der Verbände, E10 und treue Gesellschafter.

**EID:** Herr Dr. Flach, nach dem GAU im japanischen Kernkraftwerk Fukushima 1 diskutiert Deutschland erneut über den richtigen Weg in die Energiezukunft. Mancher fordert schon ein neues Energiekonzept, nachdem das aktuelle gerade einmal sieben Monate existiert.

Die Mineralölwirtschaft hatte dieses ohnehin scharf kritisiert, weil es die führende Rolle, die die fossilen Energieträger Öl und Gas ihrer Meinung nach auch in Zukunft einnehmen müssen, nicht ausreichend würdigt. Hoffen Sie, dass sich das mit einer möglichen Neuausrichtung des Konzepts ändert?

**Flach:** Lassen Sie mich vorwegschicken, dass wir es grundsätzlich begrüßen, dass Deutschland nach so vielen Jahren endlich wieder ein Energiekonzept bekommen hat. Es ist aber genauso richtig, dass wir uns als Mineralölwirtschaft natürlich gewünscht hätten, dass den fossilen Energieträgern Öl und Gas darin die Bedeutung beigemessen würde, die sie tatsächlich im Markt auch haben, was unserer Meinung nach nicht geschehen ist. Deshalb werden wir in einer neuen Diskussion natürlich wieder unsere Position klar machen und auf entsprechende Verbesserungen drängen.

**EID:** Ihr primärer Ansatz?

**Flach:** Der Ausbau der erneuerbaren Energien ist genauso richtig und wichtig für eine sichere Versorgung wie die Vielfalt der Energiequellen überhaupt – und dafür steht der Aussenhandelsverband für Mineralöl und Energie, kurz AFM+E, mit seinem Namen ja geradezu sinnbildlich. Aber nicht alles, was politisch bei den Erneuerbaren gemacht wird, macht auch immer Sinn. Das gilt besonders für den Wärmemarkt, wo zu Lasten der etablierten und bewährten Energieträger Öl und Gas erneuerbare Systeme mit Subventionen und Quoten gefördert werden, obwohl sie wirtschaftlich oftmals kaum darstellbar und auch ökologisch selten vorteilhafter sind.

**EID:** Was fordern Sie also?

**Flach:** An allererster Stelle eine Diskussi-



Christian Flach, Vorstandsvorsitzender der Marquard & Bahls AG und des Aussenhandelsverbandes für Mineralöl und Energie (AFM+E).  
Bild: M&B

on frei von Ideologie, und das bedeutet Technologieoffenheit bei den Systemen. Der Gesetzgeber sollte nur das Ziel vorgeben, welches es in puncto Effizienz, Energieeinsparung und Klimaverträglichkeit zu erreichen gilt, aber nicht den Weg dorthin. Den wird sich dann schon der Markt suchen. Im Wärmemarkt ist aus unserer Sicht eine Kombination der Energiesysteme, etwa die Öl-Brennwerttechnik in Verbindung mit Solarthermie, ein richtiger und vor allem bezahlbarer Weg, für mehr Klimaschutz zu sorgen. Das gilt besonders für ländliche Regionen.

Außerdem fordern wir, den Wirrwarr an Förderprogrammen endlich zu beenden. Wir brauchen langfristige und verlässliche Programme, die überall in Deutschland gleich sind. Sonst werden wir die Verunsicherung bei den Verbrauchern nicht beseitigen. Genau diese Verunsicherung ist es, die den Heizungsbesitzer von notwendigen Investitionen in die Modernisierung seiner Anlagen heute absehen lässt.

**EID:** Wie können Sie verbandsseitig diese Diskussionen beeinflussen?

**Flach:** Als AFM+E versuchen wir natürlich auf allen Kanälen, die uns in Berlin und Bonn zur Verfügung stehen, unsere Vorstellungen vorzubringen und das Bewusstsein dafür zu schärfen – ich wiederhole mich hier gerne –, dass es auch künftig nicht ohne die Fossilen gehen wird. Das ist nicht einfach, vor allem, weil Öl nicht unbedingt en vogue ist.

Genauso wichtig ist es, in Brüssel bei der EU Präsenz zu zeigen. Das tun wir über die UPEI, den Dachverband der europäischen Mineralölmittelständler, wie wir meinen, sehr erfolgreich.

**EID:** Und als Unternehmen?

**Flach:** Da gilt für uns das gleiche. Wir verstehen uns als klassischer Mineralölhändler, der sich aber auch im Geschäft mit erneuerbaren Energien engagiert. Wenn wir dort vernünftig genormte Produkte finden, handeln wir sie gerne. Zum Beispiel Holzpellets, weil sie ein Substitut von leichtem Heizöl sein können, Nachhaltigkeitskriterien erfüllen und keine Konkurrenz zur Lebensmittelversorgung darstellen. Pellets sind zwar, was die rein wirtschaftliche Seite betrifft, ein noch

schwieriges Geschäft, das wir inzwischen auf Grund der hohen Synergieeffekte bei unserer Handelsgesellschaft Mabanaft angesiedelt haben, aber wir bleiben da am Ball.

**EID:** Ein anderes Beispiel ...

**Flach:** ... ist Biogas. Wenn es – denn auch hier gilt es, das Problem „Teller gegen Tank“ zu beachten – nicht aus Fruchtpflanzen, sondern aus Abfällen hergestellt wird. Marquard & Bahls baut gerade in Indien eine Biogasanlage, die mit Hühnermist arbeitet. Ein Modell, das wir uns auch in Deutschland vorstellen können. Es gibt z. B. viele Schlachthöfe, die eine wirtschaftliche Verwertung ihrer Abfälle, wie sie in einer Biogasanlage möglich ist, begrüßen würden.

**EID:** In welchem Bereich sollte Ihrer Meinung nach Biogas am ehesten eingesetzt werden?

**Flach:** Im Verkehrsbereich zum Beispiel. Dort könnte Biogas im Übrigen helfen, die Quotenvorgaben zu erfüllen. Im Wärmemarkt halte ich es dagegen für schwierig, die Investments bei Biogas wieder zu verdienen.

**EID:** Wie setzen die Mitglieder des AFM+E das „E“ für Energie noch um?

**Flach:** Sie produzieren beispielsweise Biodiesel, Bioethanol, Pellets und handeln mit Strom und Erdgas.

**EID:** Sie sprachen gerade von den Vorteilen, die ein Einsatz von Biogas als Kraftstoff bringen kann. Wie bewerten Sie in diesem Zusammenhang das Hickhack bei E10?

**Flach:** Was sich da abspielt, ist wirklich bedauerlich – und entwickelt sich für unsere Branche mehr und mehr zum Problem. Wenn wir die von der Bundesregierung geforderte Gesamtbioquote von 6,25 Prozent gemessen am Energiegehalt auf klassischem Wege erreichen wollen, müssen wir sowohl beim Benzin als auch beim Diesel bis an

die Grenze beimischen. Beim Diesel heißt das 7 Prozent – da sind wir bereits – und bei Benzin eben 10 Prozent. Nun nehmen die Autofahrer E10 nicht an, weil sie Angst vor Schäden an ihrem Auto haben, nicht an dessen Umweltvorteile glauben oder schlicht, weil sie sich nicht bevormunden lassen wollen.

Meine Befürchtung ist, dass sich das auch nicht mehr wesentlich ändern wird. Das Kind ist in den Brunnen gefallen, E10 wird vorerst nicht auf einen Anteil von etwa 90 Prozent kommen, wie das ursprünglich erwartet wurde, der Widerstand der Autofahrer ist einfach zu groß.

Und die Unternehmen im Markt sind um die Erkenntnis reicher, dass man ein Produkt, das keiner will, eben doch nicht über den Preis steuern kann.

Weil aber auch der Reinbiokraftstoffmarkt nicht die nötigen Mengen hergibt, werden wir die Quote wohl nicht erfüllen können.

**EID:** Was passiert mit den enormen E10-Mengen, auf denen die Branche schon sitzt?

**Flach:** Das ist tatsächlich ein großes Problem, zumal es sich dabei meistens um Winterware handelt, die jetzt verbraucht werden muss. Exportieren ist eine begrenzte Möglichkeit. Die Nachbarländer haben noch kein E10 eingeführt, bis auf Frankreich, das jedoch in erster Linie auf ETBE setzt. Wir leiden also wieder einmal darunter, dass Deutschland den Vorreiter spielt und dass es noch keine europäische E10-Norm gibt. Das passt leider in das Bild, dass wir bei den Bioprodukten und bei den geforderten Nachhaltigkeitskriterien weit entfernt sind von einem harmonisierten Binnenmarkt.

**EID:** Was also ist zu tun?

**Flach:** Die betroffenen Gesellschaften werden die Ware wohl herunterblenden oder durchlagern müssen.

**EID:** Lassen Sie uns noch einmal über das Thema Verbände sprechen. Warum ist es den verschiedenen mittelständischen Mineralölverbänden nicht gelungen, den MEW (Mittelständische Energiewirtschaft Deutschland) zu dem einen gemeinsamen Sprachrohr gegenüber der Politik zu machen?

**Flach:** Wenn Sie einen Dachverband mit einer eigenen Identität entwickeln wollen, dann müssen die einzelnen Verbände auch gewisse Kernkompetenzen in diesen einbringen. Dazu waren bislang nicht alle bereit, was die Uniti dann auch mit ihrem Austritt dokumentiert hat, den ich sehr bedauere.

Wenn wir uns aber die Sachthemen anschauen, dann findet sich eigentlich kaum eines, wo wir unterschiedlicher Meinung waren und sind. Im Wärmemarkt ziehen wir alle an einem Strang, und auch an der Tankstelle liegen unsere Interessen im Großen und Ganzen sehr nahe beieinander. Es gibt also viel mehr Gemeinsames als Trennendes.

Deshalb erwarte ich auch, dass die mittelständischen Mineralölverbände in Zukunft wieder enger zusammenrücken. Meine Idealvorstellung ist ohnehin ein Energieverband, unter dessen Dach alle Mittelständler vereint sind.

**EID:** Vielleicht auch unter Einschluss von Stadtwerken?

**Flach:** Wenn sie mittelständisch organisiert sind, warum nicht? Ich bin da nicht dogmatisch.

**EID:** Noch ein paar Fragen zu Ihrem Unternehmen. Wie ist das vergangene Jahr für Marquard & Bahls gelaufen?

**Flach:** Insgesamt sehr gut. Die Erträge sind gestiegen, die Umsätze auch, und das nicht nur wegen der insgesamt höheren Preise, sondern auch dank guter Absätze. Bei unserer Handelstochter Mabanaf ist die gehandelte Menge um rund 1 Million auf nun etwa 20 Millionen Tonnen gestiegen.

Sehr erfolgreich war auch Oiltanking, die im Unternehmen das Tanklagergeschäft verantwortet. Oiltanking konnte sich dank der wieder anziehenden Konjunktur über eine hohe Auslastung, gute Durchsätze und auskömmliche Margen freuen.

Erwähnenswert ist auch die Entwicklung bei Skytanking, die die Betankung an inzwischen immerhin 46 Flughäfen weltweit durchführt. Eine Million Flugzeuge hat Skytanking im vergangenen Jahr betankt, das macht zwei Maschinen pro Minute.

**EID:** Wie sieht die Strategie für die Zukunft aus?

**Flach:** Zunächst einmal muss man sagen, dass sich das internationale Umfeld zurzeit schwierig darstellt. Die Märkte sind nicht mehr so liquide, was ganz wesentlich auf den Umbruch zurückzuführen ist, der gerade im Raffineriesektor stattfindet. Und dann sind da die vielen neuen Player, oftmals große Staatsgesellschaften, die die internationalen Märkte erobern wollen. Das verändert das Spiel im Markt, aber wir fühlen uns darauf gut vorbereitet.

Für uns gilt: Wir wollen wachsen, und das heißt auch, dass wir weiter investieren werden.

**EID:** Wo werden die Investitionsschwerpunkte liegen?

**Flach:** Bezogen auf die Geschäftsbereiche sehen wir das langfristige Investitionsgeschäft bei Oiltanking, eher kurzfristig ist der Handel, also Mabanaf, ausgerichtet. Was Oiltanking betrifft, so bauen wir gerade unser Tanklagergeschäft in Panama

auf und aus, so dass wir künftig dort sowohl auf der atlantischen als auch auf der pazifischen Seite des Panama-Kanals vertreten sein werden.

Mittel- und Südamerika ist ohnehin ein wichtiger Zukunftsmarkt für uns, genauso wie Indien. Dort arbeiten wir seit geraumer Zeit mit der heimischen Staatsgesellschaft IOC in einem Joint Venture erfolgreich zusammen und schauen uns eine Vielzahl weiterer Projekte an.

**EID:** Und die klassischen Märkte in Nordwesteuropa? Weil die Märkte dort schrumpfen, ziehen sich viele Majors dort gerade ganz oder teilweise zurück.

**Flach:** Genau darin liegt eine Chance für uns. Hier werden Geschäftsmöglichkeiten frei, die für Mittelständler wie uns immer noch hohe Attraktivität besitzen. Unsere Stärke ist der direkte Kontakt zum Kunden. Ich halte es für einen Trugschluss zu glauben, dass man den Kunden anonym durch ein Call Center abfertigen kann. Die persönliche Beziehung ist und bleibt wichtig. ■

## ED ZUR PERSON

### Christian Flach

Unabhängig, eigenwillig, solide – so lautet seit jeher das Motto des Hamburger Mineralölhandelsunternehmens Marquard & Bahls (M&B), dessen Vorstandsvorsitzender seit diesem Jahr Christian Flach ist. Und gemäß diesem Motto will Flach das Unternehmen auch weiterführen. „So sind wir gewachsen, so betreiben wir unser Geschäft heute, und so wird es auch in Zukunft weitergehen“, sagt Flach.

Knapp 12,5 Milliarden Euro Umsatz machte das Familienunternehmen im vergangenen Jahr. Ein Familienunternehmen soll Marquard & Bahls auch bleiben. „Ich weiß nicht, wie es in hundert Jahren ist, aber für die absehbare Zukunft kann ich einen Börsengang ausschließen“, sagt Flach, der Gesellschafter hinter sich weiß, „die im Unternehmen aktiv oder ihm zumindest eng verbunden sind, langfristig denken und unseren Wachstumskurs voll unterstützen“.

2010 übernahm Flach außerdem den Vorstandsvorsitz beim AFM+E-Außenhandelsverband für Mineralöl und Energie. Wie Marquard & Bahls haben sich auch die anderen Verbandsmitglieder in den vergangenen Jahren

auf die Veränderungen im Markt ausgerichtet. Die inzwischen 24 Mitglieder – neuester Zugang ist die MK Mineralkontor aus München – handeln neben Mineralölprodukten inzwischen auch Strom, Erdgas und Biokomponenten, und das über Deutschlands Grenzen hinaus. Sie sind im Endverbrauchergeschäft mit fossilen und erneuerbaren Energien aktiv und produzieren alternative Brennstoffe wie Biogas und Holzpellets. Nicht zuletzt gehören der Betrieb von Tanklagern im In- und Ausland sowie Dienstleistungen aller Art rund um konventionelle und erneuerbare Energien zum Spektrum der Mitgliedsfirmen.

Was ist für Flach eine kluge Verbandsarbeit? Lautes Klappern ist nicht sein Weg, er favorisiert eine sachorientierte Arbeit im Hintergrund. „Wir bringen das, was wir zu sagen haben, gezielt da an, wo es gehört werden muss – getreu dem Motto, lieber Klasse als Masse.“ Sachkompetenz sei das, was den AFM+E interessant und wertvoll mache für seine Mitglieder. „Bei uns sind sie eingeladen mitzureden, wir setzen auf eine offene, leidenschaftliche Diskussion in der Sache.“