

Hohenlimburg.

Einst Kohle, dann Öl, jetzt auch Gas

05.04.2016 | 09:00 Uhr



Christina Naves, Marius Schwugier, Dirk Nierstenhöfer und Birgit Beulke bilden das Verkaufsteam der Lipps Energie GmbH. *Foto: privat*

Anzeige

Nach Bern ab 39,- €

Mit dem Sparpreis Europa der Bahn. Jetzt hier informieren und buchen!
www.bahn.de/schweizreisen

Hohenlimburg. Einst Kohle, dann Öl und jetzt auch Gas. Noch in diesem Jahr soll Strom hinzukommen. Aus dem im Jahr 1869 von Ur-Ur-Großvater Friedrich Julius Lipps an der Lenneuferstraße gegründeten Kohlenhandel, den Heinrich „Heiner“ später in den 60er Jahren zu einem Mineralöl-Unternehmen ausbaute, ist ein Energiedienstleister geworden, der die Kunden der Region aktuell mit Erdgas und ab Sommer 2016 auch mit Strom beliefern wird.

„Das ist eine logische Konsequenz aus der Entwicklung der vergangenen Jahre“, betont Katrin Lipps, die ihren Vater in den zurückliegenden Monaten in der Unternehmensgeschäftsführung ablöste und das fortsetzte und zur Vollendung brachte, was „Heiner“ Lipps bereits seit rund einem Jahrzehnt im Kopf herumschwebte: die Region um Hohenlimburg mit Erdgas zu versorgen.

Aus diesem Grund stieß bereits im Jahr 2012 mit Birgit Beulke eine Fachfrau zum Familienunternehmen, die diese Idee kontinuierlich vorantrieb und mit ihren Kollegen ein tragfähiges Konzept entwickelte. Möglich macht die Option, ins Erdgasgeschäft einzusteigen, der heimische Netzanbieter „Energievernetz“, der die vorhandenen Leitungen nicht nur der Mark-E, einer Tochter der Energie-Gruppe, zum Gastransport zur Verfügung stellt, sondern auch jedem Mitbewerber, der Gas anbietet und liefert. „Jeder bekommt von der Energievernetz dieselben Konditionen“, sagte Energie-Pressesprecher Andreas Köster gestern auf Nachfrage. Und diese Möglichkeit nutzt die Lipps-Energie GmbH, um als lokaler Player die Kunden in der Region mit Gas zu versorgen. „Das können wir kostengünstig“



ANZEIGE

CHECK24 Gasvergleich 2016

Testsieger Stiftung Warentest
10/14 Günstige Gas Tarife
2016 sichern!



LESEN SIE AUCH



Sewag
Eine Milliarde Umsatz
und kein Gewinn



Die Sonne macht Berchum...
Energiepreisen ein
Schnippchen schlagen



Wildwasser
„Erdgeschoss der Burg
ist in Gefahr“

MEISTGELESEN | MEISTKOMMENTIERT



Einzelhandel
Händler verlangt zwei Euro von
Kunden, die nur bummeln



Unfall
Drei Verletzte bei nächtlichem
Fußballspiel in Asyloheim



Loveparade
Loveparade-Prozess geplatzt? –
Gericht lehnt Anklage wohl ab

Aus diesem Grund stieß bereits im Jahr 2012 mit Birgit Beulke eine Fachfrau zum Familienunternehmen, die diese Idee kontinuierlich vorantrieb und mit ihren Kollegen ein tragfähiges Konzept entwickelte. Möglich macht die Option, ins Erdgasgeschäft einzusteigen, der heimische Netzanbieter „Enervienetz“, der die vorhandenen Leitungen nicht nur der Mark-E, einer Tochter der Enervie-Gruppe, zum Gastransport zur Verfügung stellt, sondern auch jedem Mitbewerber, der Gas anbietet und liefert. „Jeder bekommt von der Enervienetz dieselben Konditionen“, sagte Enervie-Pressesprecher Andreas Köster gestern auf Nachfrage. Und diese Möglichkeit nutzt die Lipps-Energie GmbH, um als lokaler Player die Kunden in der Region mit Gas zu versorgen. „Das können wir kostengünstiger als viele Großanbieter“, versichert Junior-Chefin Katrin Lipps, „denn in unserem Hause gibt es die kürzeren Wege. Wir sind am Markt wendiger als die großen Mitbewerber.“

Vorhandene Leitungen nutzen

Im Vergleich zu den unzähligen bundesweit agierenden Konkurrenten auf dem umkämpften Gasmarkt sieht sie noch einen weiteren Vorteil: „Bei uns hängt kein Kunde telefonisch und somit anonym in einer Warteschleife. Wir sind am Gatenweg für jeden sofort zu erreichen.“

Wie aber läuft das Geschäft? Die Lipps-Mitarbeiter ordern das Gas zu einem kalkulierten Preis bei einem Großhändler in Potsdam, der dieses durch die vorhandenen Enervienetz-Leitungen nach Elsey, Oege oder ins Wesselbachtal strömen lässt. „Je größer unsere Mengenabnahme, desto günstiger ist unser Preis“, spielt Katrin Lipps als studierte Betriebswirtschaftlerin auf die Gesetze des Marktes an. Deshalb rücken, zusätzlich zu den Privathaushalten, auch die Gewerbekunden immer mehr ins Blickfeld ihres Unternehmens. „Aus diesem Grund haben wir zum 1. Mai eine neue Kollegin eingestellt, die sich um diese kümmert und auch vor Ort besucht.“

Aber was ist, wenn einem der kleinen Anbieter im Haifischbecken eines liberalisierten Energiemarktes die Puste aus- und dieser Pleite geht? „Dann hat jeder Kunde sofort das Recht, in die Standardversorgung des lokalen Energieversorgers zu wechseln“, betont Birgit Beulke, mit dem Hinweis, dass die Lipps-Kunden aufgrund der gewachsenen Strukturen des Hauses ein solches Dilemma nicht treffen wird.

Sie bietet den neuen Kunden eine Vertragsbindung von einem Jahr, zwei oder drei Jahren an. Je kürzer die Vertragslaufzeit, umso günstiger ist das Angebot. Katrin Lipps: „Wir wissen ja nicht, wie sich der Preis in den kommenden 12 oder 24 Monaten entwickeln wird.“ Sollte sich ein Interessent für einen Wechsel entscheiden und das Formular unterschrieben haben, übernimmt ihr Unternehmen alle weiteren Schritte.



Unfall

Drei Verletzte bei nächtlichem Fußballspiel in Asylheim



Loveparade

Loveparade-Prozess geplatzt? – Gericht lehnt Anklage wohl ab



Anwaltskanzlei

„Panama Papers“: Kanzlei Mossack Fonseca geht in Offensive

ANZEIGE



AUS DEM RESSORT



Hohenlimburg.

„Läden, die junge Leute in die Stadt locken“

Er ist ein Hohenlimburger durch und durch. Er möchte gerne seine Stadt für junge Leute attraktiver machen. Er redet nicht nur, er packt auch an...

FOTOGRAFIE

Bei der Mark-E, die mit 84 Prozent Marktführer für den Raum Hagen ist, hat man die Entwicklung in Hohenlimburg und somit die Konkurrenz des ersten Mitbewerbers an Volme und Lenne natürlich zur Kenntnis genommen, setzt aber, so Pressesprecher Andreas Köster, weiterhin auf im Haus vorhandene Qualitäten und deshalb auf eine hohe Kundentreue.

Deutliche Einsparungen möglich

Obwohl das Familienunternehmen vom Gottenweg die Kilowattstunde Gas nach eigener Darstellung im Vergleich zur Mark-E zu einem günstigeren Preis anbieten kann. Für den Reihenhausbesitzer ergibt sich bei einem Verbrauch von 7000 Kilowattstunden (ca. 700 Kubikmeter) eine Einsparung von rund 100 Euro pro Jahr; bei einem Zweifamilienhaus und rund 33000 Kilowattstunden Abnahme (ca. 3300 Kubikmeter) von 600 Euro.

Volker Bresshey

FOTOS UND VIDEOS



Sportfans
Maskottchen
aus Leidenschaft



Eishockey
Roosters als
Dritter in die
Play-offs



Video
Wahl der Miss
Sauerland 2016



Fotos
Weiberfastnacht
2016