



„Wer nicht handelt, verschenkt Geld“

Interview mit dem Energieberatungsexperten Dipl.-Kfm. Stefan Hartleff, Geschäftsführer der Moerser Plan Energie

NRM: *Energiekosten sind für viele Unternehmen einer der großen Kostenfaktoren. Wie kauft der Mittelstand diese Leistungen ein: Mit Herz oder mit Verstand?*

Stefan Hartleff: In vielen Fällen stellen wir fest, dass sich dieses Thema unzulänglich bearbeitet und nur auf Kündigungsschreiben der Lieferanten reagiert wird. Diese sind aufgrund der Marktentwicklung derzeit eher selten. Somit werden Unternehmen, die sich mit der Thematik nicht beschäftigen und über kein ausreichendes Vertragsmanagement verfügen, mit unnötigen Kosten belastet. Erst kürzlich haben wir einen Interessenten auf den Kündigungstermin hingewiesen, wodurch dieser Kosten im vierstelligen Bereich einsparen konnte. Als Dank hierfür hat er uns dann beauftragt.

NRM: *Gibt es Faustregeln, die ein Unternehmen bei diesem Thema immer berücksichtigen sollte?*

Stefan Hartleff: In unserem Hause gelten klare Kriterien für eine Auftragsvergabe. So spielen neben dem Preis auch weiche Kriterien wie Fragen zur Versorgungs- und Terminalsicherheit, der Dienstleistungsqualität und der Vertragsgestaltung eine Rolle.

Beim Thema Preis stellen wir häufig fest, dass Äpfel mit Birnen verglichen werden. Es wird übersehen, dass einige Preisstellungen bereits das Durchleitungsentgelt und Abgaben beinhalten, andere dagegen nur den Energiepreis.

Das Thema Terminalsicherheit ist wichtig, weil die Anmeldung der Energiebelieferung rechtzeitig zum Lieferbeginn erfolgen muss. Erfolgt die Anmeldung verspätet oder gar nicht, fällt ein Standort in die sehr teure Ersatzversorgung.

Unter Dienstleistungsqualität verstehen wir die Erreichbarkeit, die Fachkompetenz der Ansprechpartner und den Umgang mit Reklamationsanfragen. Aber auch Fragen der Rechnungsstellung spielen eine Rolle. Hier liegt die Fehlerquote weiterhin im deutlich zweistelligen Prozentbereich. Regelmäßig müssen wir hier Reklamationen vornehmen. Im Einzelfall kann es hier durchaus um einen fünfstelligen Betrag gehen.



Dipl.-Kfm. Stefan Hartleff, Geschäftsführer der Moerser Plan Energie

NRM: *Ein beliebtes Modell, um die Preise zu optimieren, sind Regelungen zu Mehr- oder Mindermengenerlieferungen.*

Stefan Hartleff: Diese sind mit Vorsicht zu genießen. Denn aufgrund allseitiger Sparmaßnahmen wie die Umstellung auf LED kann der Strombezug deutlich zurückgehen. Stromekäufer müssen daher eine möglichst genaue Mengenprognose vornehmen. Bei der falschen Prognose und einem ungünstigen Vertrag zahlt man sonst womöglich drauf.

NRM: *Die genannten Punkte hören sich nach den klassischen Kriterien für eine Dienstleistungswahl an. Warum ist dies nicht der Regelfall?*

Stefan Hartleff: Wir haben den Eindruck, dass es vielen Unternehmen nicht gelingt einen ausreichenden Marktüberblick zu gewinnen. Darüber hinaus setzt die Auswahl des Dienstleisters einen gewissen Erfahrungsschatz und auch Kenntnis des Marktes voraus. Beides erfordert erheblichen Aufwand neben dem Tagesgeschäft.

NRM: *Wie lautet ihre Lösung?*

Stefan Hartleff: Jedes Unternehmen sollte sich mit dem Thema Energieeinkauf auseinandersetzen und die Möglichkeiten des Marktes nutzen. Aktuelle Untersuchungen ergeben, dass sich bereits ab einem Jahresverbrauch von 20.000 kWh Kostensenkungen im mittleren dreistelligen Bereich ergeben können. Somit gilt: wer nicht handelt, verschenkt Geld. Sebastian Gieseler | redaktion@niederrhein-manager.de