

Marktchancen clever nutzen

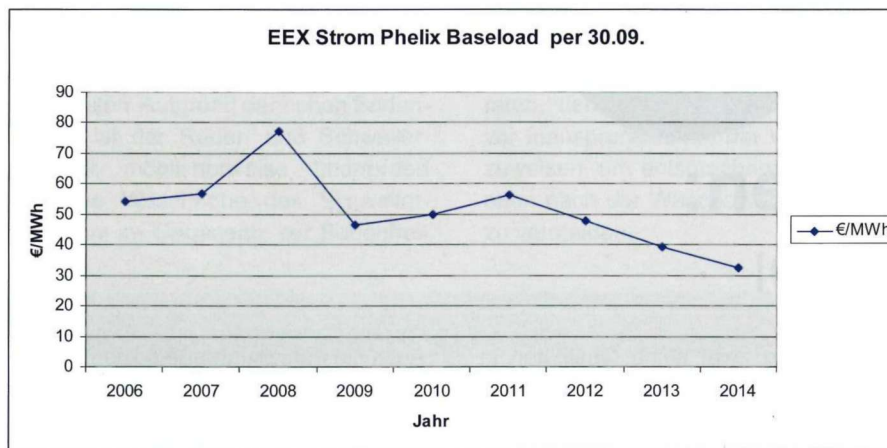
■ Preisentwicklung Strom und Erdgas

Die Aufwendungen für Energie – insbesondere Strom, teilweise auch Erdgas – stellen neben Wasser und Betriebsmaterial einen wichtigen Kostenblock beim Betrieb einer Waschstraße dar. Um sich im Wettbewerb möglichst optimal aufzustellen, sollte der Energiemarkt daher aufmerksam beobachtet werden, um sich bietende Chancen wirtschaftlich sinnvoll zu nutzen.

■ Wie sieht die Marktentwicklung der letzten Jahre aus?

Für die Energiebelieferung gilt zumeist, dass dieser im Rahmen von Jahres- oder Mehrjahresverträgen mit einem Energielieferanten vereinbart ist. Könnte sich ein Strom- oder Erdgaskunde bis etwa Ende 2008 darauf verlassen,

in regelmäßigen Abständen mit Preiserhöhungsschreiben des Energielieferanten konfrontiert zu werden, hat sich dieses zwischenzeitlich geändert. Gegenüber den Börsenhöchstpreisen an der EEX in Leipzig aus dem Jahr 2008 ist bis heute eine Strompreisreduzierung von etwa 65 % zu verzeichnen. Die nachfolgende Tabelle verdeutlicht dieses:



Datenquelle: www.finanzen.net, Tabelle: eigene Darstellung Plan Energie

■ Wie geht die Energiewirtschaft mit dieser Entwicklung um?

Beobachtungen des Marktgeschehens zeigen, dass die Energielieferanten hierauf

- (1) gar nicht reagieren – dann verlängern sich bestehende Verträge zu aus heutiger Sicht überkauften Preisen – oder
- (2) neue Verträge anbieten, die für den Waschstraßenbetreiber zu einer unzureichenden Kostensenkung führen oder

(3) mit intensivem Einsatz von Handelsvertretern und Telefonisten auf Kundencatch gehen.

Aus der nachfolgenden Tabelle wird für einen Stromjahresbezug von 100.000 kWh und angenommenen Bezugskosten von 20 Ct/kWh deutlich, welche Kostensenkung in Abhängigkeit vom Aktivitätsgrad des Stromkunden eintreten kann: (1) nichts tun, (2) und (3) neue Angebote unverhandelt annehmen, (4) Vertragsverhandlungen führen und (5) professionelle Ausschreibung durchführen lassen:

Preise für 2016	Ct/kWh	Kostensenkung in €/Jahr für 2016
(1) Bestehender Vertrag	20,00	0
(2) Handelsvertreterangebot	19,50	500
(3) Derzeitiger Lieferant	19,00	1.000
(4) Verhandeltes Lieferantenangebot	18,50	1.500
(5) Angebot bei professioneller Ausschreibung	17,50	2.500

Datenquelle: eigene Berechnung Plan Energie auf Basis vorliegender Angebote

Hieraus folgt, dass ein professionelles Vertragsmanagement sowie eine professionelle Ausschreibung für die kostenoptimale Strombelieferung unerlässlich sind.

■ Was ist von Verträgen mit sehr langer Laufzeit zu halten?

Beobachtungen des Marktes zeigen, dass insbesondere einige Großkonzerne bereits Verträge mit Laufzeiten bis Ende 2020 anbieten. Hierzu ist festzustellen, dass die Jahre 2019 und 2020 bisher kaum an der Strombörse gehandelt werden. Verträge für diese Jahre können somit kaum an der Börse abgesichert werden, was seitens der Stromanbieter mit einem entsprechenden Risikoaufschlag auf den Angebotspreis berücksichtigt wird. Dieser kann – über die gesamte Vertragslaufzeit – durchaus mehrere Hundert Euro pro Jahr betragen. Ungeachtet dieser Frage würden unserem Stromkunden im Falle von Alternative (2) über die Gesamtvertragslaufzeit von 5 Jahren insgesamt mindestens 10.000 € verloren gehen (als Differenz zu Alternative (5)).

Da Angebote einzelner Anbieter von sehr unterschiedlicher Preisqualität sind, kann die optimale Vertragslaufzeit stets nur im Rahmen eines intensiven Marktvergleichs ermittelt werden. Aufgrund des Handelsvolumens für spätere Jahre scheint es derzeit jedoch ratsam, maximal für eine Laufzeit bis zum 31.12.2018 abzuschließen.

Sie haben Fragen zu diesem Thema oder benötigen Unterstützung?

Stefan Hartleff ist Geschäftsführer und Mitinhaber der Plan Energie GmbH & Co. KG. Plan Energie bietet seit dem Jahr 1976 eine neutrale und unabhängige Beratung rund um das Thema Energieeinkauf, Rechnungsprüfung und Controlling. Weitere Informationen erhalten Sie unter www.plan-energie.de oder hartleff.stefan@plan-energie.de. (BF) ■