



Foto: © FOTOLIA / BillerPhotos.com

ENERGIEBESCHAFFUNG

Outsourcen oder selbst in die Hand nehmen?

Energiekosten zählen für viele Unternehmen zu den großen Kostenfaktoren. „Energiewende für Unternehmer“ hat mit dem Energieberatungsexperten Stefan Hartleff, Geschäftsführer der Plan Energie GmbH & Co. KG aus Moers, über die Herausforderungen für Unternehmen bei der Energiebeschaffung gesprochen und unter anderem nachgefragt, ob sich das Outsourcing des gesamten Prozesses für Unternehmen lohnt.

Herr Hartleff, die Energiemärkte sind in den vergangenen Jahren immer komplexer geworden. Wo liegen für Unternehmen die Herausforderungen beim Stromeinkauf?

Stefan Hartleff: Im Rahmen des Einkaufsprozesses müssen zunächst potenzielle Lieferanten – es gibt insgesamt circa 1.000 – ermittelt werden. Die Aufbereitung der Daten stellt insbesondere Unternehmen mit Filial- und Niederlassungsbetrieb vor Herausforderungen. Nicht zuletzt sind auch der Vergleich der Angebote sowie die Vertragsprüfung mit großer Sorgfalt zu erledigen.

„Unserer Erfahrung nach widmen Unternehmen dem Vertragsmanagement häufig nicht die notwendige Aufmerksamkeit.“

Worauf sollten Unternehmen beim Energieeinkauf achten? Ein günstiger Preis allein kann sicher nicht den Ausschlag geben. Was raten Sie Ihren Kunden?

Stefan Hartleff: Im Rahmen des Angebotsvergleichs spielen neben dem Preis und der Servicequalität auch Fragen der Vertragsgestaltung eine Rolle. Vorkasemodelle sind zweifelsohne ungeeignet. Ebenso hilft der günstigste Preis wenig, wenn der Vertrag eine Mengenklausel beinhaltet. Geht der Verbrauch zurück, muss dann möglicherweise für nicht abgenommenen Strom bezahlt werden.

Trotz aller Komplexität betreiben viele Unternehmen ihr Vertragsmanagement in Eigenregie. Plan Energie ist seit 40 Jahren als Energiedienstleister am Markt tätig – verfügen Ihrer Erfahrung nach die meisten Unternehmen über das entsprechende Know-how?

Stefan Hartleff: In Gesprächen gewinnen wir den Eindruck, dass diesem Themenkomplex aufgrund unzureichender Expertise häufig nicht die notwendige Aufmerksamkeit gewidmet wird und ungünstige Entscheidungen getroffen werden. Der begrenzte Faktor Zeit spielt hier ebenso eine wichtige Rolle.

Lohnt sich das Outsourcing des gesamten Strombeschaffungsprozesses für Unternehmen? Was ist genau darunter zu verstehen und wo liegen die Vorteile für den Kunden?

Stefan Hartleff: Sinnvollerweise werden mindestens der Ausschreibungs- und Vergabeprozess und das Vertragsmanagement ausgelagert. Darüber hi-



Stefan Hartleff,
Geschäftsführer der Plan Energie GmbH & Co. KG
aus Moers

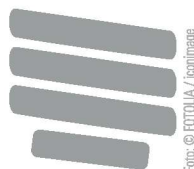


Foto: © FOTOLIA / canimage

naus sollte die Rechnungsprüfung – etwa 30 Prozent der Stromrechnungen sind fehlerhaft – berücksichtigt werden.

Das Unternehmen gewinnt hierdurch mehr Zeit für sein Kerngeschäft und die Sicherheit, dass alles bestmöglich erledigt wird. Letztlich kann ein verpasster Kündigungstermin auch bei einem Jahresverbrauch von nur 400.000 Kilowattstunden durchaus 15.000 Euro oder mehr kosten.

Wie finden Unternehmen den richtigen Dienstleister, der ihr „Stromgeschäft“ managt. Wie sollen Unternehmen bei der Auswahl vorgehen?

Stefan Hartleff: Die Suche nach einem geeigneten Partner erfordert einen gewissen Aufwand. Aus unserer Sicht sollte zunächst der Leistungsbedarf definiert werden. Anschließend geht es an die Recherche. Internet, Empfehlungen von Kollegen oder Verbänden können hier hilfreich sein.

Vergleiche die uns übermittelt wurden zeigen, dass auf die Unabhängigkeit und Honorargestaltung geachtet werden sollte.

Anbieter mit Erfolgsbeteiligungen oder solche, die Provisionen von der Energiewirtschaft erhalten, sind häufig um ein Vielfaches teurer als Anbieter mit Festpreishonorar.

Vielen Dank für das informative Gespräch, Herr Hartleff. ■



HINWEIS DER REDAKTION

Das Thema **Energiekostenberatung/Energiebeschaffung und Stromvertragsmanagement** wird ausführlich in der kommenden Ausgabe der „Energiewende für Unternehmer“ beleuchtet, die Ende Mai erscheint.