



Die Energiekosten im Griff behalten Blick in die Praxis

Energiekosten bleiben auch in der Stahlbranche ein Dauerthema. Insbesondere der Stahlhändler kann sich den vom Gesetzgeber veranlassten Abgabensteigerungen für die Energieart Strom kaum entziehen. Dennoch bestehen auch für ihn Möglichkeiten, steigenden Energiekosten entgegenzuwirken, weiß Autor Stefan Hartleff. Er ist Geschäftsführer des Beratungsunternehmens Plan Energie aus Moers und berichtet u.a. vom Praxisbeispiel Carl Spaeter.

In Pressemitteilungen entsteht häufig der Eindruck, dass die Strompreise steigen. Dazu muss jedoch sorgfältig differenziert werden: Tatsächlich ist es so, dass sich die in den Gesamtstromkosten enthaltenen gesetzlichen Abgaben seit 2011 nahezu verdoppelt haben (für 2016: ca. 7,92 ct/kWh für einen Zähler mit 1.000.000 kWh Jahresverbrauch). Gleichzeitig ist zu beobachten, dass sich die an der Strombörse in Leipzig gehandelten Großhandelspreise seit 2011 nahezu halbiert haben. Die Grafik verdeutlicht dies.

Sofern sich diese Entwicklung – je nach Beschaffungsstrategie gegebenenfalls auch zeitversetzt – in den Lieferverträgen eines Stahlhändlers widerspiegelt, sollte er spätestens im Jahr 2016 von einer Kostensenkung profitieren.

Marktchancen nutzen

Die tägliche Praxis zeigt, dass Energielieferanten zumeist nicht von sich aus mit günstigeren Angeboten auf ihre Stromkunden zugehen. Sofern dies im Einzelfall doch geschieht, sind die vorgelegten Angebote häufig völlig übersteuert. Am Beispiel eines Betriebes in Süddeutschland

etwa war festzustellen, dass das neue Angebot des Energielieferanten durch eine professionelle Ausschreibung um 25 % unterboten werden konnte.

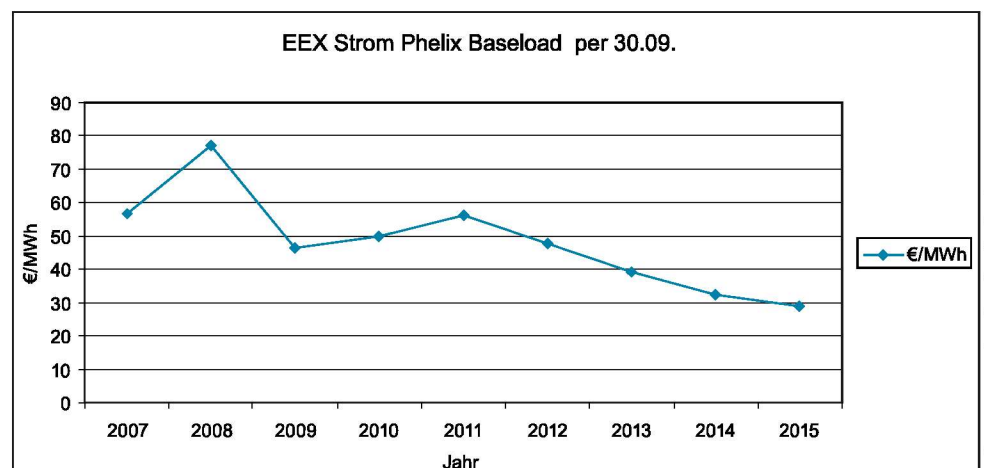
Um ein solches Ergebnis zu erzielen, ist eine gute Marktkennntnis mit entsprechendem Engagement seitens des Stahlhändlers erforderlich. Alternativ kann in solchen Fällen die Beauftragung eines entsprechend versierten Fachberatungsunternehmens zu guten Ergebnissen und zu erheblicher Zeitersparnis führen. Letzteres ermöglicht auch die Son-

dierung unterschiedlicher Beschaffungsstrategien (Festpreisvertrag, Tranchenmodell, Beschaffung zu Spotmarktpreisen), ohne dass der Stahlhändler in Eigenregie eine entsprechende Expertise aufbauen müsste.

Fehlerhafte Stromrechnungen

Ein preisgünstiger Energieliefervertrag ist Voraussetzung dafür, dass die Kosten auf ein unabdingbares Maß begrenzt bleiben. Gleichwohl hilft der günstigste Energieliefervertrag nicht, wenn die vereinbarten

Preisentwicklung an der Strombörse Leipzig 2007 bis 2015.



Quelle: www.eex.com; eigene Darstellung Plan Energie

„Für uns ist Plan Energie ein verlässlicher Partner, der uns dabei unterstützt, dass unsere Ressourcen nicht fachfremd gebunden werden und somit vollumfänglich für unser Kerngeschäft zur Verfügung stehen.“

Michael Küsters, Carl Spaeter

Konditionen oder andere Kostenkomponenten fehlerhaft abgerechnet werden.

Auch in diesem Fall hilft ein Blick in die Praxis: Eine Untersuchung des Energiefachberaters Plan Energie GmbH & Co. KG aus Moers führte zu der Erkenntnis, dass rund 30 % der **geprüften** Energierechnungen fehlerhaft sind. Falsch ermittelte Verbrauchsmengen, Fehler in der Preisstellung oder nicht **gewährte** Rabatte sind nur einige Beispiele für **mögliche** Pannen. Auch **führen** die **regelmäßigen** Neuerungen seitens des Gesetzgebers und damit verbundene

Herausforderungen an die Abrechnungssysteme der Energielieferanten nicht zu einer Reduzierung der Fehlerquote. Es verwundert daher kaum, dass die Energiewirtschaft hinter vorgehaltener Hand zugibt, die Voraussetzungen des § 40 Energiewirtschaftsgesetz (**Rechnungen für Energielieferungen an Letztverbraucher müssen einfach und verständlich sein**) nicht **vollständig zu erfüllen**.

Das Beispiel Carl Spaeter: Bereits seit vielen Jahren **verlässt** sich die Carl Spaeter-Gruppe mit 22 Standorten und Hauptsitz in Duisburg auf die Expertise des **unabhängigen** Energiefachberaters Plan Energie aus Moers. Im Rahmen der **regelmäßigen** Ausschreibungen für Strom und Erdgas wird Spaeter dabei aktiv in die Entscheidungsfindung eingebunden. „Für uns ist es wichtig, dass Plan Energie alle wichtigen Entscheidungen mit uns abstimmt, damit wir im Vorfeld wichtige B2B-Beziehungen **berücksichtigen können**.“ Das sagt Michael **Küster, zuständig**

Spaeter-Prokurist für den Bereich der Energiebeschaffung.

Im Rahmen des vereinbarten Full-Service-Paketes **führt** Plan Energie auch die **Rechnungsprüfung** durch. Dies geschieht direkt nach Eingang, und fehlerhafte Rechnungen werden sofort reklamiert. „In unserem Hause entsteht somit ein erheblicher Zeit- und Kostenvorteil, da sich die **zuständigen** Kollegen auf den rein buchhalterischen Teil konzentrieren **können**.“ Plan Energie erhebt durch diese **Tätigkeit** den Anspruch, dass die teilweise sehr **unübersichtlichen** Energierechnungen im Ergebnis **tatsächlich** vertragskonform erstellt werden.

Ergänzend zur **Rechnungsprüfung** erfolgt ein monatliches Verbrauchs- und Kostencontrolling. So werden Verbrauchsschwankungen unmittelbar deutlich, und es **können** – sofern diese unplausibel erscheinen – weitere Auswertungen vorgenommen werden. Im Dialog wird dann nach den Ursachen gesucht, um so rasch wie **möglich** wieder auf das erwartete Verbrauchsniveau **zurückzukehren**.

Sie sind Verkaufsprofi im Metallbereich und suchen eine neue Herausforderung?

Für den Vertrieb unserer drei Materialbereiche Stahl, Edelstahl und Aluminium suchen wir

Vertriebsmitarbeiter (m/w) für den Außendienst

Arbeiten Sie in einem innovativen, mittelständischen Stahl- und Metallhandelsunternehmen mit rund 300 Mitarbeitern in der Weinmann Aach-Gruppe. Wir beliefern Handel, Industrie und Handwerk mit unserem einzigartigen Produktsortiment. Unsere Kunden schätzen die hohe Lieferbereitschaft und den flexiblen Lieferservice.

Es erwartet Sie ein breites Aufgabenspektrum, zu welchem die Betreuung vorhandener Kunden und die Akquirierung neuer Kunden sowie die Marktbeobachtung aus dem zugewiesenen Gebiet gehören. Sie sind aktiv an Angebotserstellung und Auftragsbearbeitung an den Innendiensttagen (mind. 1 Tag pro Woche) beteiligt und wichtiger Ansprechpartner für unsere Kunden.

Sie verfügen über gute Kenntnisse in Teilen der genannten Materialbereiche, eine freundliche und aufgeschlossene Umgangsart mit Kunden und Kollegen, zielführende und effektive Selbstorganisation der Tagesabläufe sowie den nötigen „Biss“ um die Kunden von uns zu überzeugen. Sie haben eine hohe Reisebereitschaft und arbeiten konstruktiv mit den Kollegen im Innendienst zusammen.

Es erwartet Sie die Möglichkeit, ein sehr breites Lieferspektrum zu vertreiben.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen z. H. **Herrn Sascha Rauter**, gerne auch per E-mail an **s.rauter@weinmann-aach.de**.

Weinmann Aach AG
Am Eichwald 6 | 72280 Dornstetten
Tel. 07443 2402-0 | www.weinmann-aach.de

^ **UJcinmannAach**
stahl • edelstahl • aluminium