

Geld sparen – mit Plan

Energieeinkaufsgem. ...
und individuelle Energie-
beschaffung

„Wir beschaffen für
Sie Strom, Erdgas und
Wärme.“

Geld sparen – mit Plan

Rechnungsprüfung
Kommunikationsmanagement

ungen

Wir prüfen

en

Clevere Energiestrategie

Der Bezug von Energie für den Betrieb einer Waschstraße zum besten Preis, nachhaltig erzeugt und vor dem Hintergrund stetig steigender Abgabenzahlungen an den Staat, ist wohl eine Wissenschaft für sich. Die komplexen Preis-Leistungs-Konstrukte sind nur schwer durchschaubar und Sache für tatsächlich qualifizierte Energieberatungsunternehmen. Plan Energie, ein Partnerunternehmen des BTG, gibt Auskunft.

„Viele Handelsvertreter klopfen an die Tür von Waschstraßenunternehmen und bieten Energieberatungsleistungen an. Sie sind darauf geschult, irgendetwas zu verkaufen“, beschreibt Stefan Hartleff von Plan Energie die vielerorts gängige Praxis, um beispielsweise neue, selbstverständlich kostengünstige Stromlieferverträge anzubieten und zu verkaufen. Viele von ihnen sind sogenannte Ein-Mann-Unternehmen, die „Strom und vielleicht auch die eine oder andere Versicherung verkaufen, jedoch im Grunde nur wenig Ahnung von Energie haben.“ Stefan Hartleff sagt so auch: „Es gibt daher viel Verunsicherung im Markt der Energiebranche. Zu oft erzählen sie den Kunden Dinge, die einfach nicht stimmen.“

■ Kernkompetenz Ausschreibung

Der Diplomkaufmann weiß, wovon er spricht. Ganz sicher nicht nur deswegen, weil das unabhängige Fachberatungsunternehmen Plan Energie sich seit 1976 auf die Themen Energieeinkauf, Rechnungsprüfung und Controlling spezialisierte. „Für einzelne Kunden beschäftigen wir uns auch mit den Medien Fernwärme und Wasser“, so Hartleff. Vor allem wohl aber auch deswegen, weil die Kernkompetenz von Plan Energie in der Durchführung von

deutschlandweiten Ausschreibungen für Strom und Erdgas liegt. „Dabei haben wir grundsätzlich auf alle Lieferanten Zugriff, die unsere Anforderungen erfüllen.“ Zuzugeben ist jedoch auch, dass viele Unternehmer mit dem Thema Energie im Allgemeinen und Strom im Besonderen nicht so sehr viel am Hut haben. Denn der Strom kommt aus der „Steckdose“ und gut. So werden Stromrechnungen von ihnen kaum fachmännisch geprüft. Ohne eine Zusammenarbeit mit einem erfahrenen und gut qualifizierten Energiefachberater weiß der Unternehmer ohnehin nicht, ob er zu viel oder zu wenig für den Strombezug bezahlt. Der einzige Vergleich, der ihm bleibt, ist die Gegenüberstellung der Stromkosten aus den Vorjahren. Dies wird schwierig, wenn sich währenddessen die Bedingungen ändern. Bei neu eröffneten Betrieben ist aufgrund fehlender Vergangenheitswerte selbst eine solche Prüfung nicht möglich.

■ Interessenkonflikte vermeiden

Die Energiewirtschaft ist ständig in Bewegung. Die Liberalisierung des Marktes für Strom und Erdgas sowie externe Einflüsse führen zu täglich schwankenden Preisen. Energieeinkäufer nutzen diese Situation, um ihre Kostensituation zu optimieren. Gleichzeitig sind sie dem



„Entwicklungen des Strommarktes sind nicht sicher. Wir nehmen daher alle Dinge im Umfeld auf, die in der Praxis verfügbar sind und von vielen Seiten bestätigt wurden – neutral, effizient, unabhängig.“

Stefan Hartleff

Beschaffungsrisiko, also der Frage wann und wie sie einkaufen, ausgesetzt. Für Energielieferanten führt diese Situation zu einem steigenden Wettbewerb. Dem Beschaffungsrisiko begegnen sie vielfach mit einer deutschlandweiten Ausweitung des Vertriebsgebietes, um weiterhin wirtschaftlich agieren zu können. Neben der Lieferung von Strom und Erdgas wird ergänzend teilweise auch die Optimierung der Heizung oder der Beleuchtung im Rahmen eines sogenannten Contractings neu ins Angebot mit aufgenommen. „Ziemlich schnell entstehen dann Interessenkonflikte, weil sie auf der einen Seite für die Lieferung von Energie bezahlt werden. Auf der anderen Seite soll der Energieverbrauch für den Kunden reduziert werden, wodurch seine Energiekosten sinken sollen“, so Stefan Hartleff exemplarisch. „Wir sind in erster Linie unabhängige Kaufleute und arbeiten bundesweit mit Partnern zusammen, wenn es darum geht, technische Belan-

**Die Laufzeit unseres
Standardberatungs-
vertrages beträgt
36 Monate."**

Stefan Hartleff

5 16

Kostenentwicklung mit
Plan Energie

ge zu besprechen." Das hat den Vorteil, dass etwa LED-Spezialisten nichts vom Energieeinkauf verstehen müssen. „Umgekehrt gilt es möglicherweise ebenso." Diese Kombination hat wiederum den Vorteil, „dass ein geballtes Angebot, zum Beispiel zur Beleuchtungsoptimierung und Umstellung auf LED, von uns neutral gegengeprüft werden kann. Das heißt, Plan Energie stellt dem Kunden den Kontakt zu einem aus unserer Sicht qualifizierten Unternehmen her, dessen Angebot wir gern prüfen. Das gilt selbstverständlich auch für Angebote der nicht von uns empfohlenen Unternehmen." Viele derartige Prüfungen ergaben unter anderem, dass die berechneten Amortisationszeiten zu niedrig angegeben werden.

Anruf genügt

Wenn ein Waschstraßenunternehmer bei Plan Energie anruft, erläutern die Energiespezialisten die Leistungen, die sie erbringen können. Dazu benötigen sie mindestens eine Energieabrechnung, entweder eine Jahresabrechnung oder eine aktuelle Monatsrechnung. „Wir sind dann sehr schnell in der Lage, dem Kunden mitzuteilen, wie viel Energiegeld er durch unsere Arbeit sparen kann." Wenn zum Beispiel eine jährliche

Durchschnittliche Stromkostenentwicklung einer Waschstraße vor Umsatzsteuer

Ersparnis von rund 4.000 Euro ermittelt wird und „unser Jahreshonorar in diesem Fall zwischen 500 und 600 Euro liegt, dann ist dies doch ein recht gutes Verhältnis", sagt der Diplomkaufmann.

Stefan Hartleff analysiert nicht nur am Schreibtisch des Unternehmens. Seiner Meinung nach sind Vor-Ort-Besuche dann wichtig, wenn jemand zum Beispiel eine Waschstraße bauen möchte und nennt gute Gründe: „Die Schwierigkeit besteht darin, die Größe des Stromanschlusses richtig zu dimensionieren. Er muss groß genug sein, um die Anlage richtig betreiben zu können, jedoch auch nicht zu groß, um unnötige Kosten für Baukostenzuschuss zu sparen. Hier bieten wir im Vorfeld eine projektbegleitende Arbeit an und nehmen auch an Baubesprechungen teil. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass nach unseren Gesprächen mit den Netzbetreibern die Anschlusskosten für den Waschstraßenbetreiber um 30 bis 40 Prozent reduziert werden konnten. Das sind in der Regel!

2014
Jahr

fünfstellige Beträge, die bereits bei der Einrichtung der Anlage gespart wurden und dann für andere Anschaffungen zur Verfügung stehen. Übrigens, „wenn ein Kunde zu mir kommt und Unterlagen vorlegt, aus denen hervorgeht, dass derzeit nichts zu optimieren ist, dann sage ich es ihm selbstverständlich genauso."

Bernd Fiehöfer •

Leistungen von Plan Energie:

- **Optimierter Energieeinkauf**
- | • **Rechnungsprüfung**
- | • **Energiecontrollingsystem PEC®**
- | • **Energiefachberater**
- | **Website:**
- | **www.plan-energie.de**
- | **Ihr Ansprechpartner:**
- | **Stefan Hartleff, Telefon:**
- | **02841 93194 19, hartleff.**
- | **stefan@plan-energie.de**



Aber wie sieht es mit Ihrer
ußenwerbung aus?

