

Energiebeschaffung

Potenzial für qualitative Verbesserungen und Preisreduktionen ausschöpfen

Die Energiepreise befinden sich auf hohem Niveau. Gründe dafür sind die Energiewende und der damit verbundene Umbruch in der Energiewirtschaft. Bei den konventionellen Kraftwerken sind die Gewinne drastisch eingebrochen und die Energieversorgungsunternehmen (EVU) erwirtschaften nicht annähernd die Erträge der vergangenen Jahre. Diese Situation erhöht den Erfolgsdruck auf die Energievertriebe, die am Markt hohe Margen durchsetzen müssen.

Die FWW sprach mit Stefan Strenge, dem Inhaber des Beratungsunternehmens Hansa Energie Service e. K., das sich die Optimierung von Energiebezugskosten auf die Fahnen geschrieben hat.

Ihr Unternehmen hat seit der Gründung im April 2016 die Energiebezugskosten von 8.000 Liegenschaften optimiert. Herr Strenge, welche Vorteile konnten Sie für Ihre Kunden erreichen?

Strenge: Die Einsparungen für die 40 Immobilienunternehmen liegen bei über 30 Prozent für den reinen Energiepreis, ohne Steuern, Abgaben und Durchleitungsentgelte. Weitere Vorteile sind durch verbesserte Prozesse und Services entstanden. Aufgrund der großen Anzahl von Verbrauchsstellen nahmen die Abrechnungsdienstleistungen und die Kundenbetreuung einen hohen Stellenwert ein.

Wie ist es möglich, einen marktgerechten Energiepreis mit den erforderlichen Serviceleistungen für den Immobilienbestand zu erzielen?

Strenge: Mehrere Faktoren sind für einen erfolgreichen Energieeinkauf von Bedeutung. Die Bündelung aller Verbrauchsstellen in einem Energieliefervertrag wurde bereits vielfach von der Immobilienwirtschaft umgesetzt – ein richtiger Schritt, um die Verhandlungsposition zu verbessern und eine qualifiziertere Kundenbetreuung zu errei-



chen. Vor allem wird man als Energiekunde attraktiver und der Wettbewerb bringt Dynamik in den Beschaffungsprozess.

Um ein Optimum zu erreichen, ist eine Energieausschreibung mit mehreren geeigneten Energieanbietern zu organisieren. Dazu müssen die Anforderungen an den Energielieferanten präzisiert werden. Zu vermeiden sind Risikoaufschläge der EVU, die je nach Anforderung unterschiedlich hoch eingepreist werden. Auf valide Daten aller Verbrauchsstellen ist zu achten, denn Lücken führen ebenfalls zu Aufschlägen. Die Bindefristen der Angebotspreise sollten kurz sein. Die besten Resultate erzielt ein mehrstufiges Verhandlungsverfahren mit einem exakten Timing, das auf die internen Entscheidungsprozesse abgestimmt ist. Aufgrund der volatilen Energiepreise an der Energiebörse EEX ist der Beschaffungszeitpunkt zu beachten. Durch eine Energiebeschaffung in mehreren Tranchen lässt sich das Volatilitätsrisiko reduzieren.

Was sollte ein Immobilienunternehmen beim Energieeinkauf beachten?

Strenge: Eine professionelle Energieausschreibung führt zu besseren Konditionen für die Gas- und Stromversorgung und schafft Potenzial für die Nettokaltmiete. Wer keine Energie-Kompetenz in seinem Unternehmen hat bzw. aufbauen möchte, sollte auf externe Spezialisten mit einschlägigen Erfahrungen und Referenzen zurückgreifen. Diese sollten außerdem nicht im Auftrag der EVU agieren.



KONTAKT

STEFAN STRENGE
 Hansa Energie Service e. K.
 Telefon: 04122 9818101
 Stefan.Strenge@H-E-Service.de
 www.hansaenergieservice.de

