

## **Der Preis ist (noch) heiß - oder vergleichen, vergleichen, vergleichen! Energiepreisoptimierung für Verwalter – Interview mit Ralf Noack, RaN-Energieberatung**

Wie können Verwalter von Objekten in der gegenwärtigen Situation eine kostengünstige Energieversorgung für Ihre Mieter sichern und dies bei möglichst geringen Verwaltungskosten?

Zu diesen Fragen haben wir Ralf Noack, Inhaber der RaN-Energieberatung befragt, der uns aufschlussreiche und interessante Auskünfte über Energieeinsparpotenziale und Kostenoptimierung bei Unternehmen geben konnte.

Um auch in Zukunft wettbewerbsfähig zu sein, sollten Unternehmen die positiven Entwicklungen der Energiebranche nicht außer Acht lassen und die Verwaltung optimieren.

### **Wie ist die gegenwärtige Preissituation an den Großhandelsmärkten? Lohnt es sich, gerade jetzt neue Strom- bzw. Gasverträge abzuschließen?**

#### **Noack:**

Wir haben jetzt, im März 2010, beim Strom das Preisniveau von Ende 2005 erreicht (siehe Grafik). Und wir hatten seit Sommer 2008 bis Anfang 2009 stark fallende Preise am Ölmarkt gesehen, mit Auswirkungen auf den Gas- und den Strommarkt. Es lohnt sich für den guten Kaufmann durchaus jetzt eine aktuelle Preisabfrage bei Energieversorgern zu starten.

Beim Gas profitieren die Verbraucher gegenwärtig noch von Tiefstpreisen am Ölmarkt vom Februar 2009. Da der Gaspreis an den Ölpreis gekoppelt ist, wirken diese günstigen Preise jetzt. Noch, muss man allerdings betonen, da sich der Ölpreis am Großhandelsmarkt inzwischen wieder verdoppelt hat und diese Entwicklung sich auch durch steigende Energiepreise der Gasversorger auswirken wird! Erste Preiserhöhungen einiger Anbieter der Branche wirken bereits seit Anfang 2010. Wer clever ist, der vergleicht also jetzt und sichert sich die günstigen Preise.

Oft bieten Dienstleister diese Vergleichsangebote auch kostenfrei für den Kunden an.

### **Wie kann eine Hausverwaltung den Dienstleister unterstützen?**

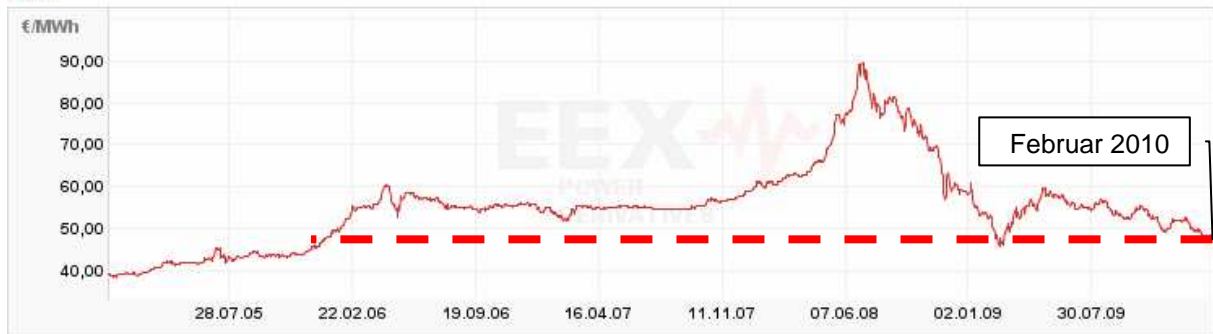
#### **Noack:**

Unterstützen Sie den Makler bei seiner Arbeit durch die Bereitstellung der angebotsrelevanten Daten. Bei kleineren Objekten reicht die Postleitzahl und der Jahresverbrauch als Vergleichsgröße aus und Sie erhalten einen neutralen Preisvergleich.

Bei größeren Objekten, also bei Objekten mit Sondervertragskundenstatus, benötigt der Dienstleister mehr Informationen, wie z.B. Jahresgesamtverbrauch in kWh, Verbrauch in der Hochtarifzeit (HT) und Niedertarifzeit (NT) in kWh, der Jahresleistungsspitze in kW und dem möglichen neuen Vertragsbeginn. Sie finden diese Daten, die für eine seriöse Kalkulation der Energieversorger zwingend sind, auf der letzten Jahresschlußrechnung.

Bei manchen Gewerbetreibenden ist diese Jahresschlußrechnung allerdings beim Steuerberater, was dann leider zu Zeitverzögerungen bei der Angebotsabgabe führt. Eine Kopie der Rechnung im Unternehmen zu behalten ist also sinnvoll.

### Preis



### Volumen



### Optionen



Quelle [www.eex.com](http://www.eex.com) , Phelix Baseload Year Futures (Cal-11) Stand: 19.02.2010

## Kann ein Unternehmen denn schon jetzt Verträge ab 2012 oder 2013 abschließen?

### Noack:

Das geht für Sondervertragskunden, also Abnahmestellen mit einer Leistungsmessung, problemlos, sowohl beim Strom als auch beim Gas. Die Energieversorger nutzen für Ihre Angebote die tagesaktuellen Preise der Großhandelsmärkte. Und besichern Ihre Angebote dort, so dass sie Ihnen z.B. beim Strom schon jetzt Festpreise für 2013 anbieten können. Wer der Meinung ist, dass wir jetzt ein günstiges Preisniveau haben, der sollte diese aktuellen Preise in die strategische kaufmännische Planung für das Unternehmen mit einbeziehen und evtl. für diesen Zeitraum dann auch Verträge abschließen.

Für Stromkunden (Kleingewerbe und Privat) mit Verbräuchen von unter 100.000 kWh pro Jahr gibt es Verträge mit bis zu 2 Jahren Preisgarantie.

## Aus welchen Anteilen setzen sich die Gesamtenergiekosten im Unternehmen zusammen?

**Noack:** Die Gesamtkosten setzen sich aus 3 Kostenblöcken zusammen.

1. Die Abgaben und Steuern (ca. 40 % der Gesamtkosten) Hier bestehen nur selten Möglichkeiten der Einsparung. Dies ist auch eher ein Thema für den jeweiligen Steuerberater. Prüfen sollten dies insbesondere Unternehmen des produzierenden Gewerbes. Ich spreche damit das Thema „Erlaubnisschein für die Stromsteuer“ an, der vom jeweiligen Zollamt (siehe [www.zoll.de](http://www.zoll.de) , Vordrucknummern 1100 ff) ausgestellt wird.
2. Die Netzentgelte (ca. 30 % der Gesamtkosten) Hier besteht insbesondere für größere Stromverbraucher die Möglichkeit der Prüfung sogenannter Stickleitungen zur nächst höheren Netzebene oder der Bau von eigenen Trafo-Stationen, um die Netzkosten zu senken.
3. Die Kosten der Arbeitspreise für Strom, Gas, Wärme. Diese machen die verbleibenden 30 % aus. Jedes Unternehmen mit sogenannter Leistungsmessung - meist größer 100.000 kWh/Jahr Stromverbrauch bzw. 1.500.000 kWh/Jahr Gasverbrauch - hat die Möglichkeit Ausschreibungen für

Strom- und Gasverträge zu machen, um kostengünstig einzukaufen. Beim Strom sind heutzutage Alternativangebote von mehr als 10 Anbietern kein Problem. Beim Gas in Abhängigkeit von der Region leider noch etwas weniger. Dafür kann beim Gas das Sparpotential größer sein. Die kostengünstigste kWh ist allerdings diejenige, die nicht verbraucht wird. Hier sehe ich das größte Potential.

### **Vorausgesetzt die Unternehmen haben intern ihre Möglichkeiten zur Reduzierung des Energieaufwandes genutzt, welche Wege bestehen zur Optimierung des Energiebezugs?**

**Noack:** Vergleichen, Vergleichen, Vergleichen! Das heißt, Ausschreibungen für Strom und Gas machen bzw. machen lassen und den Anbieter wechseln! Beim nächsten Mal kämpft der alte Versorger um so mehr, um mit guten Preisen seinen alten Kunden zurück zu gewinnen. Beim Netz bleiben Sie sowieso beim bisherigen Anbieter. Bei evtl. Störungen kümmert dieser sich um das Problem. Der Netzbetreiber weiß nicht mal, von wem ihr Unternehmen den Strom/das Gas bezieht. Und, ganz wichtig, die Terminmarktpreise an der Energiebörse in Leipzig ([www.eex.com](http://www.eex.com)) ab und an beobachten. Hier geht es insbesondere für Sondervertragskunden darum einen sinnvollen Zeitpunkt für die nächste Ausschreibung zu finden, um nicht erst 2 Monate vor Ablauf der eigenen Verträge neue Angebote einholen zu müssen und dann kurzfristig die evtl. hohen aktuellen Preise am Großhandelsmarkt nehmen zu müssen.

### **Wie prognostizieren Sie die Situation auf dem Energiemarkt in 10 Jahren? Wird es einen starken Zuwachs vor allem der alternativen Energien geben?**

**Noack:** Viele Faktoren sprechen für langfristig weiter steigende Preise. Wir reden bei Strom- und Gaspreisen aber von Börsenprodukten und natürlich gibt es einen Wettbewerb, auch unter den Energieträgern. Jeder weiß, dass Börsen auch spekulativ sind und Preise natürlich auch sinken können, wie gerade in den letzten Monaten zu beobachten war. Das hat die Geschichte immer bewiesen. Leider wissen wir nicht wann. Der Zuwachs an alternativen Energien ist sehr sinnvoll, wenn er maßvoll und wirtschaftlich darstellbar ist. Er ist übrigens auch schon beschlossene Sache. Einige innovative Unternehmen beziehen dieses Potential in der einen oder anderen Form ja schon ein.

### **Können Sie konkrete Beispiele für kostengünstige Produkte oder Angebote mit geringem Verwaltungsaufwand geben?**

**Noack:** Die Energieversorger stellen sich zunehmend auf die Bedürfnisse der Kunden und Branchen ein, was ja nicht immer so war. Dies ist ein Vorteil des zunehmenden Wettbewerbes unter den Anbietern.

Beim Strom gibt es zum Beispiel spezielle Angebote für Kunden kleiner Abnahmestellen beim Strom (z.B. Hauslicht). Hier lohnt natürlich ein Angebot mit einem geringen Grundpreis. Außerdem kann die Verwaltung der Zählerstände online getätigt werden und die Rechnungen gibt es vom Versorger als pdf-Datei. Der Trend geht hier also zum „papierlosen“ Büro.

Spürbar bessere Angebote gibt es beim Gas! Dies betrifft auch Gebiete, wo es bisher keine oder sehr wenig alternative Angebote gab. Beim Gas gibt es jetzt sehr gute Angebote mit 1 bzw. sogar 2 Jahren Preisgarantie auf den Arbeitspreis, also auf die Kilowattstunde. Außerdem kann der Kunde bei einigen Anbietern den Zeitpunkt der Abrechnung selbst festlegen. Dies erleichtert dann auch die Jahresabrechnung der Verwaltung für den Mieter und erleichtert den Verwaltungsaufwand.

Unabhängige Dienstleister können bei der großen Vielzahl der Anbieter helfen, den Überblick nicht zu verlieren. Deshalb sollte das individuelle Gespräch gesucht werden, um die Wünsche zu selektieren und das passende Angebot zu finden.

#### **Kontakt:**

RaN-Energieberatung  
Ralf Noack  
Fockestraße 41  
04275 Leipzig  
E-Mail: [ralf.noack@googlemail.com](mailto:ralf.noack@googlemail.com)  
Tel. 0172 2724 148  
Tel. 0341 3915 666 Fax. 0341 3915 667  
[www.bestpreis-strom.de](http://www.bestpreis-strom.de)

