

Energieeinkauf – unterschätztes Potential

Neben technologischen und organisatorischen Maßnahmen trägt auch der Energieeinkauf zur Energieeffizienz eines Unternehmens oder einer Einrichtung bei. Die ideale Energieart, kombiniert mit der richtigen Beschaffungsstrategie, sorgt für eine nachhaltige Optimierung der Energiekosten. Viele Verantwortliche resignieren jedoch ob der Undurchsichtigkeit des deutschen Energiemarktes. Eine unüberschaubare Anzahl Anbieter, sowohl bei der Gasversorgung (ca. 900!) als auch bei der Stromversorgung (ca. 1.100!), intransparente Rechnungen und Vertragswerke, ermuntern nicht gerade dazu auf dem Markt aktiv zu werden. Die vielen Internetplattformen mit Preisvergleichen, Boni, Werbegeschenken und unterschiedlichen Vertragsmodalitäten, tragen auch nicht gerade zur Transparenz bei.

Wichtig ist, dass sich Energieabnehmer ungeachtet der Größenordnung, Gedanken machen über einige wesentliche Aspekte im Zusammenhang mit dem Thema Energieversorgung. Nicht immer ist die Energieart frei wählbar, sondern hängt von den örtlichen, politischen und technischen Gegebenheiten ab. Aber Aspekte wie Einkaufszeitpunkt, Preisgarantie ja/nein und Vertragslaufzeit, wollen gut überlegt sein.

Versorgerwechsel

Knapp die Hälfte aller Haushaltskunden möchte den Energieversorger nicht wechseln. Bei Industrie und Gewerbetunden ist diese Bereitschaft etwas höher ausgeprägt. Zahllose Preisvergleiche und Ausschreibungen, haben gezeigt, dass der Preisvergleich ein lohnendes Unterfangen ist. Sollte zur Kostenoptimierung ein Wechsel notwendig werden, so ist dieser ohne großen Aufwand zu realisieren.

Die Wechselunwilligkeit ist oft getrieben von der Befürchtung, dass der Strom abgestellt werden könnte oder der Gashahn zugeht. Hierzu muss man wissen, dass man zwar den Versorger wechselt, der bisherige Netzbetreiber letztendlich auch weiterhin für die physikalische Energielieferung verantwortlich bleibt. Auch, um diese Ängste zu nehmen, hat der Gesetzgeber im Zuge der vor Jahren angestoßenen Liberalisierung, den Energieversorgern eine Entflechtung (Unbundling) von Netz und Vertrieb auferlegt.

Marktbeobachtung

Strom und Erdgas wird seit Jahren an der Börse gehandelt und unterliegt wie alle Handelsbörsen den unterschiedlichsten politischen und psychologischen Einflüssen. Genaue Vorhersagen über die längerfristige Preisentwicklung gestalten sich daher oft wie das berühmte „Kaffeesatz lesen“. Um Tendenzen und Entwicklungen einigermaßen einschätzen zu können, muss man die Marktparameter kennen und über umfassende Datenbanken verfügen.

Bei der Marktbeobachtung und bei der daraus resultierenden Entscheidungsfindung gilt es u.a. folgendes zu berücksichtigen:

- Welche der bundesweit agierenden Versorger kommen für eine Anfrage in Betracht. Bringt die Frage mit sich: Wer agiert überhaupt bundesweit bzw. in der betroffenen Region?
- Plattformen helfen bei größeren Abnahmemengen im Regelfall nicht weiter. Zudem können hier individuelle Aspekte nur eingeschränkt berücksichtigt werden.
- Welche Daten stellt man zur Verfügung und woher kommen diese (z.B. Lastgangdaten)?

- Auf welche vertraglichen Aspekte (Mindestmengen, Laufzeit, usw.) muss geachtet werden

Dies sind nur die wichtigsten Aspekte, die es zu beachten gilt.

Es wird deutlich, dass sich ohne Markt- und Fachkenntnisse vermutlich kein Erfolg einstellen wird. Die M2 Energie als Rahmenvertragspartner der WGKD verfügt über die notwendigen Kenntnisse und vor allem auch über die notwendige Erfahrung. In Absprache mit dem jeweiligen Kunden legen die Experten der M2 die wesentlichen Faktoren für die weitere Einkaufsstrategie fest. Individuelle, unternehmensspezifische Gesichtspunkte werden hierbei genauso berücksichtigt, wie die allgemeine Marktsituation. Ein wesentlicher Ansatz bei den seitens der M2 durchgeführten Ausschreibungen stellt der sogenannte „Bündeleffekt“ dar. Hierbei werden die Daten mehrerer Kunden in einer Ausschreibung zusammengefasst, um das Volumen der Ausschreibung und somit die Attraktivität für die angesprochenen Versorger zu erhöhen.

Im Zuge der Ausschreibung, bzw. im Vorfeld dieser, übernimmt das Beraterteam nicht nur die vollständige Aufarbeitung der notwendigen Daten (z.B. abgeleitet aus den Energierechnungen), sondern auch die vollum-

fängliche Kommunikation mit den Versorgungsunternehmen. Angebote werden ausgewertet, verglichen und notfalls nachverhandelt bis schlussendlich ein unterschriftsreifes Vertragswerk vorliegt.

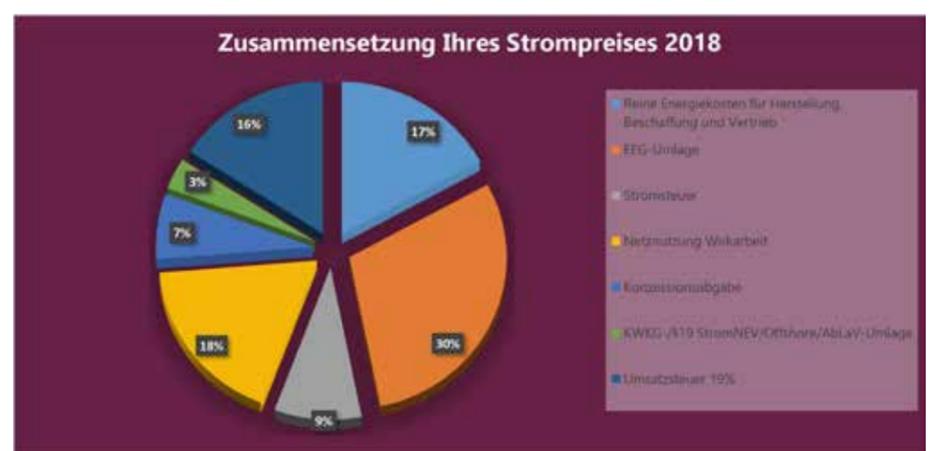
Im Anschluss daran wird für die Dauer der Zusammenarbeit ein Controlling System aufgebaut, das neben der regelmäßigen Marktbeobachtung auch die Prüfung der Abrechnungsbelege vorsieht.

Energieabrechnung

Das Energiewirtschaftsgesetz schreibt vor, dass Energierechnungen einfach und verständlich sein sollen und dass es Pflichtangaben gibt. Mittlerweile gibt es so viele Angaben und Faktoren, dass die Rechnung eine imposante Sammlung von Daten vorweist, aber hierdurch zwangsläufig noch undurchsichtiger wird als früher.

Die Experten der M2 sind mit all diesen Aspekten vertraut und kümmern sich entsprechend. Für die Unternehmen und Einrichtungen führt die Zusammenarbeit zu Abrechnungssicherheit, günstigen Konditionen und Zeitersparnis. Faktoren, denen im Tagesgeschäft eine immer größere Bedeutung zukommt.

Rainer Gritzka



WGKD

Die Einkaufsplattform der Kirchen.

DEUTSCHE BISCHOFSKONFERENZ
Verband der Diözesen Deutschlands

EKD
Evangelische Kirche in Deutschland
Evangelische Kirche in Deutschland

caritas
Deutscher Caritasverband

Diakonie Deutschland
Evangelisches Werk für Diakonie und Entwicklung

dok
deutsche ordensoberkonferenz
Deutsche Ordensoberkonferenz

Einfach günstig einkaufen.



Rahmenverträge mit guten Konditionen

- für kirchliche Einrichtungen
- etliche auch für die kirchliche Mitarbeiterschaft zur privaten Nutzung

KFZ, OFFICE, IT, TELEFONIE, ENERGIE, REINIGUNG
AUSSTATTUNGEN, BILDUNG, FAHRRAD u.v.m

info@wgkd.de www.wgkd.de

Wirtschaftsgesellschaft der Kirchen in Deutschland mbH
Lehmannstr. 1 30455 Hannover Tel.: 0511 47 55 33-0