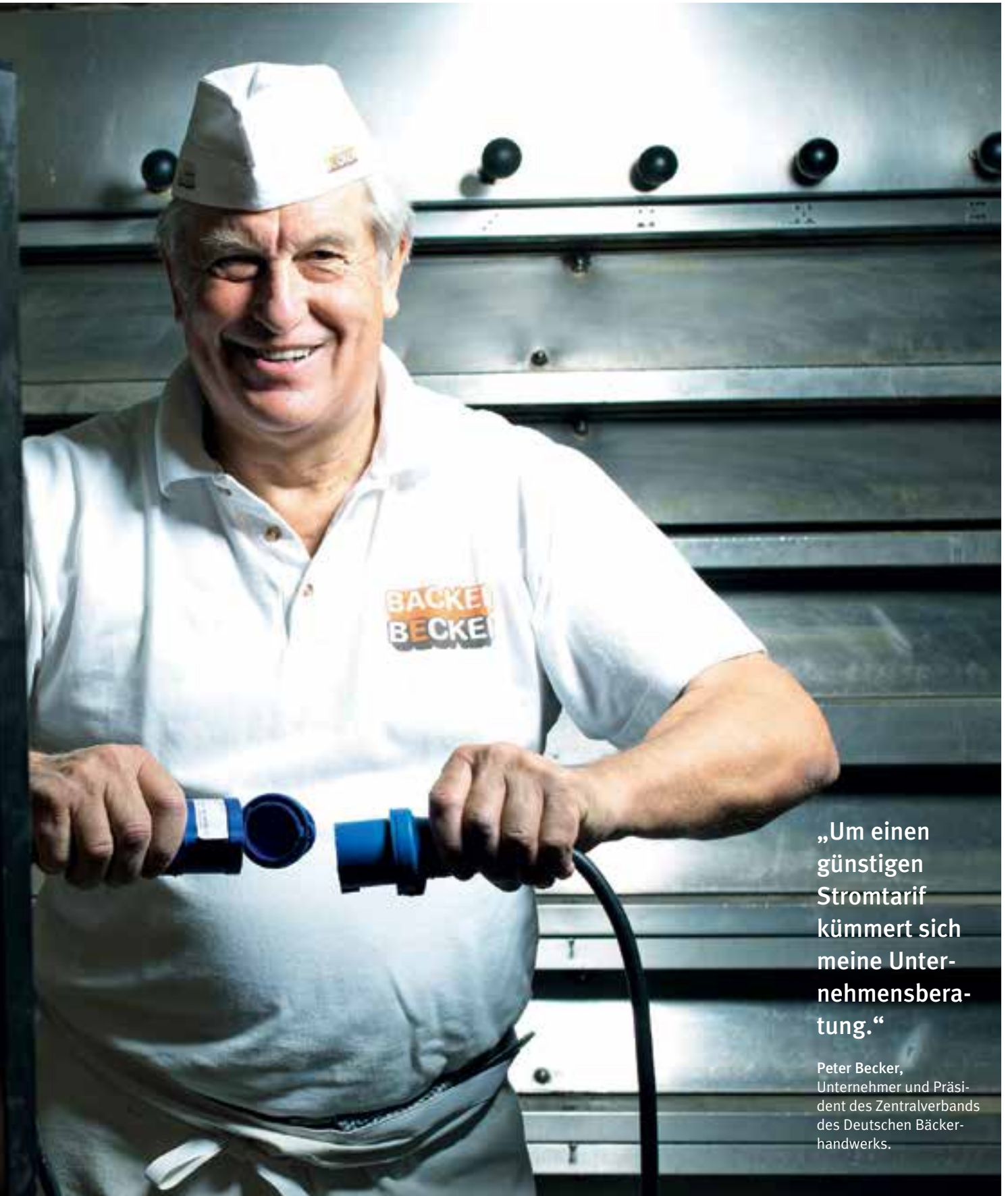


So kommen Sie an günstigen Strom

Energie. Handwerksunternehmer beschäftigen sich oft ungern mit Stromtarifen. Dabei könnten sie mit ein bisschen Mühe und dem richtigen Partner schnell mehrere tausend Euro Kosten pro Jahr einsparen.

Autorin Josephine Pabst Fotograf Arne Weychardt



„Um einen günstigen Stromtarif kümmert sich meine Unternehmensberatung.“

Peter Becker, Unternehmer und Präsident des Zentralverbands des Deutschen Bäckerhandwerks.

„Handwerker können viele Tausend Euro sparen.“



Foto: Stanzel

Andrea Stanzel,
Unternehmensberaterin.

Peter Becker ist Chef einer Hamburger Traditionsbäckerei. Seit fast 40 Jahren kümmert er sich darum, dass kein industrieller Teigling in seinem Backofen landet, dass die Qualität stimmt, dass die Kunden zufrieden sind. Seine Eltern waren bereits Bäcker, seine Tochter ist vor zwei Jahren ebenfalls mit in das Geschäft eingestiegen.

Die Arbeiten, die körperlich besonders anstrengend sind, hat Becker, der auch Präsident des Zentralverbands des Deutschen Bäckereihandwerks ist, inzwischen an andere abgegeben. Dafür ist er heute vor allem im Hintergrund tätig: Er organisiert, lenkt und kümmert sich um das Kaufmännische – und das heißt auch um gute und günstige Stromtarife. „Früher, vor etwa zehn Jahren, habe ich noch selbst Angebote bei den Versorgern eingeholt“, sagt Becker. Er verglich, wog ab und wählte schließlich einen Tarif. Das kostete ihn eine Menge Zeit. Heute lässt der Geschäftsführer von fünf Niederlassungen mit etwa 60 Mitarbeitern die Suche von einer spezialisierten Unternehmensberatung erledigen. „Damit spare ich erheblich Kosten, ich bin sehr zufrieden und würde das jederzeit wieder so regeln.“ Sein Unternehmen verbraucht jährlich etwa 560 000 Kilowattstunden, da macht es einen enormen Unterschied, ob eine einzige Kilowattstunde einen halben Cent mehr oder weniger kostet.

Undurchsichtiger Strommarkt

Dass viele Handwerker sich Unterstützung bei der Suche nach einem günstigen Tarif holen, hat seinen Grund: Der Strommarkt ist undurchsichtig. Strom wird an der Leipziger Börse ge-

handelt. Deshalb verändert sich der nackte Strompreis, also der Betrag für jede Kilowattstunde ohne Steuern, Gebühren und Abgaben, mehrmals täglich. Deutschlandweit sind etwa 70 Stromerzeuger tätig, vertrieben wird der Strom dagegen von 1190 Stromlieferanten.

Um hier die günstigsten Konditionen herauszufiltern, brauchen Handwerker viel Zeit und Muße, um sich mit der Thematik eingehend zu beschäftigen. Oder sie holen sich professionelle Unterstützung. Folgende Möglichkeiten gibt es:

- Mit dem Energieversorger Sonderkonditionen aushandeln.
- In einem Online-Vergleichsportal nach einem günstigeren Stromlieferanten suchen und wechseln.
- Einen Dienstleister mit einer Ausschreibung oder einer Auktion zu beauftragen.
- Sich einer Einkaufsgemeinschaft anschließen, die günstigere Konditionen für Mitglieder aushandelt.

Wer sich nicht kümmert, zahlt dafür – denn der Basistarif des örtlichen Grundversorgers ist meist die teuerste Variante. So verschenken Unternehmen bis zu 0,43 Cent pro Kilowattstunde, ergab eine Studie der Plattform enPortal, auf der Unternehmen per Ausschreibung nach einem neuen Anbieter suchen können.

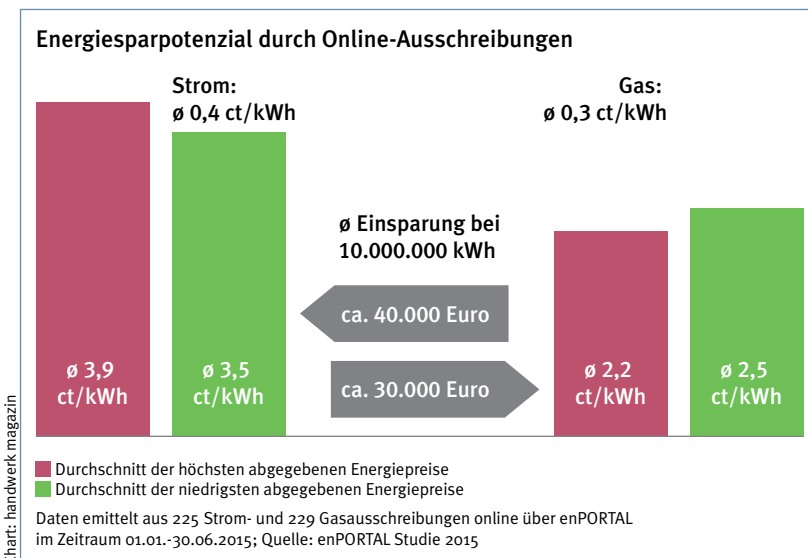
Strategie Sonderkonditionen

„Viele Handwerker prüfen Verträge nicht gewissenhaft genug“, weiß Energiespezialistin Andrea Stanzel, Leiterin der Unternehmensberatung Stanzel. Die meisten Betriebe, die sie betreut, verbrauchen jährlich 100 000 Kilowattstunden oder mehr und gehören damit zu privilegierten Großkunden, für die es keine Standard-Verträge gibt und die Sonderkonditionen bei ihren Versorgern aushandeln können. Gerade diese Handwerker sollten regelmäßig kritisch prüfen, ob sie tatsächlich einen guten und günstigen Stromtarif abgeschlossen haben – schließlich summieren sich in einer solchen Größenordnung selbst kleinere Centbeträge pro Kilowattstunde schnell zu vielen Tausend Euro, die Betriebe sparen können.

Handwerksunternehmer Becker hat zum Beispiel die Unternehmensberatung Stanzel beauftragt. Sie betreut hauptsächlich Bäcker und Konditoren, Fleischer und Schreiner – also Gewerke, die besonders energieintensiv produzieren und darauf angewiesen sind, einen günstigen Strom- und Gasliefervertrag abzuschließen.

Strategie Vergleichsportale

Sie heißen Verivox, Transparo oder Check24 und vergleichen bundesweit die Tarife von Energieversorgern. Wer sich als Unternehmer die Mühe macht, selbst nach einem günstigen



Wer den Wettbewerb im Energiemarkt nicht nutzt, verschenkt laut Studie von enPortal bis zu 0,43 Cent pro Kilowattstunde für Strom und 0,31 Cent für Gas.

Anbieter zu suchen, kann hier fündig werden. handwerk magazin hat Verivox beauftragt, das Einsparpotenzial bei einem Gewerbekunden mit einem jährlichen Stromverbrauch von 20000 Kilowattstunden zu berechnen. Über Tausend Euro Ersparnis sind da leicht möglich, wie die Tabelle auf Seite 26 zeigt.

Strategie Ausschreibung

„Wir tragen alle notwendigen Daten für unsere Kunden zusammen und schreiben die Lieferung, hauptsächlich in Form einer Bündelung, aus“, erklärt Unternehmensberaterin Andrea Stanzel diese Variante. Daraufhin geben die Versorger Angebote ab. Stanzel prüft die Angebote und wählt gemeinsam mit ihren Mitarbeitern die optimalen Verträge aus, die sie dann – je nach Vereinbarung mit dem Betrieb – entweder im Auftrag abschließt oder ihrem Kunden unterschriftsfertig vorlegt.

So ähnlich macht es auch Jürgen Martlmüller. Er ist Geschäftsführer eines Sägewerks im bayrischen Örtchen Julbach. 42 Mitarbeiter stellen in dem Familienbetrieb Paletten her. Strom ist für Martlmüller die wichtigste Energiequelle bei seiner Produktion: Er verbraucht

► Stromverträge

Vorsicht bei diesen Klauseln

Wenn Versorger Handwerkern Verträge vorlegen, sollten diese sich unbedingt die Mühe machen, auch das Kleingedruckte gründlich zu lesen. Denn: Die Lieferanten bauen immer wieder Klauseln ein, die für unliebsame Überraschungen sorgen können.

- **Take-or-pay-Klausel.** Besonders verbreitet sind sogenannte „take-or-pay“-Klauseln, mit denen sich Stromversorger vor Ausfällen schützen wollen. In diesen Fällen soll ein sogenannter Abnahmekorridor vereinbart werden, meist 20 Prozent von dem, was der Betrieb bisher üblicherweise verbraucht hat. Für den Fall, dass ein Betrieb mehr oder weniger verbraucht, also beispielsweise 25 Prozent weniger als zuvor, werden Mehrkosten fällig. Auf solche Bedingungen sollten sich Handwerker auf keinen Fall einlassen und entweder so lange verhandeln, bis der Anbieter auf den Passus verzichtet, oder ein anderes Angebot einholen.
- **Untervollmachten.** Vorsicht ist auch bei Verträgen geboten, bei denen Untervollmachten erteilt werden sollen. Handwerker sollten unbedingt genau nachfragen, was es damit auf sich hat und welche konkreten Folgen diese Klauseln haben können. Einige Versorger händigen Betrieben Verträge zudem nur teilweise in Papierform aus, verbunden mit dem Hinweis, dass man auch gleichzeitig bestätigt, alles gelesen zu haben. Der Rest findet sich online. Handwerker sollten das nicht akzeptieren.



EINGANG OST BEI NACHT

NEUE PERSPEKTIVEN

START: FRÜHJAHR 2016

www.messe-neue-perspektiven.de

MESSE
ESSEN

► **Fallbeispiel Tarifvergleich**

Wechseln lohnt sich immer

Die Vergleichsplattform Verivox hat exklusiv für handwerk magazin das Einsparpotenzial eines Gewerbekunden mit einem jährlichen Verbrauch von 20 000 Kilowattstunden berechnet.

Modellkunde: Ein typischer Handwerksbetrieb zahlt bei seinem örtlichen Versorger im Schnitt 4879 Euro im Jahr – vorausgesetzt, er bezieht Strom über den Basistarif. In der zweiten Spalte ist der Preis für den günstigsten Tarif abgebildet, wenn das Unternehmen bei seinem Grundversorger den Tarif wechseln würde. In der dritten Spalte findet sich der zurzeit günstigste verfügbare Tarif bundesweit, wenn das Unternehmen den Versorger ganz wechseln würde.

Preiskomponenten beim Strompreis	Grundversorgungstarif	Günstigster Tarif d. örtl. Versorgers	Günstigster verfügbarer Tarif*
Netznutzungsentgelte	1.201 €	1.201 €	1.201 €
§19-NEV-Umlage	47 €	47 €	47 €
Offshore-Haftungsumlage	-10 €	-10 €	-10 €
Konzessionsabgabe	300 €	300 €	300 €
KWKG	51 €	51 €	51 €
§18-AbLaV-Umlage	1 €	1 €	1 €
Stromsteuer	410 €	410 €	410 €
EEG	1.234 €	1.234 €	1.234 €
Beschaffung, Vertrieb, Marge	1.645 €	1.137 €	394 €
Nettopreis	4.879 €	4.371 €	3.628 €

*ohne Vorauskasse oder Kautions; Quelle: Verivox

jährlich 1,8 Gigawattstunden, also 1,8 Millionen Kilowattstunden. „Jahrelang habe ich meinen Strombedarf mit dem örtlichen Grundversorger gedeckt“, sagt der Sägewerk-Chef. „Da wurde mir ein einziges Angebot gemacht, und entweder habe ich das angenommen oder nicht. Es wurde gar nicht verhandelt, und mir war noch nicht mal bewusst, dass ich vielleicht hätte verhandeln können.“

Irgendwann hatte Martlmüller aber die Nase voll und suchte nach Alternativen. Auf einem Vortrag erfuhr er erstmals von anderen Möglichkeiten und wurde schließlich Mitglied im Bundesverband der Energie-Abnehmer (VEA). Seitdem kümmern sich die VEA-Energieberater um günstige Stromtarife und um gesetzliche Möglichkeiten, um die Stromkosten für den Sägewerk-Chef immer weiter zu senken. „Seitdem habe ich jedes Jahr einen neuen Anbieter, aber das ist mir völlig gleich, solange die Konditionen stimmen“, sagt Martlmüller. „Ich hätte selbst gar nicht die Zeit dafür. Der VEA hat ganz andere Möglichkeiten und anderes Fachwissen.“ Mit dem ersten Wechsel sparte der Un-

ternehmer bereits 15 000 Euro jährlich. Nochmal 30 000 Euro kamen hinzu, als der VEA für Martlmüller die gesetzlichen Möglichkeiten der sogenannten atypischen Netznutzung ausschöpfte. Nach diesem Konzept werden Gewerbekunden belohnt, die einen Großteil des Stroms abrufen, wenn die Netze nur wenig belastet sind, beispielsweise nachts.

Günstige Angebote erhält der VEA über Ausschreibungen oder Auktionen. Der Unterschied: Bei Auktionen legt der Kunde einen Preis fest, den er maximal bezahlen möchte, beispielsweise drei Cent pro Kilowattstunde. Sobald ein Versorger ein Angebot macht, das darunter liegt, kommt ein Vertrag zustande. Bei Ausschreibungen dagegen reichen die Versorger Angebote ein, von denen sich der Handwerker eines aussuchen kann, es aber nicht muss. Er hat auch die Möglichkeit, weiter zu verhandeln und sich zu überlegen, ob das Angebot seinen Vorstellungen entspricht oder nicht.

Wer seinen neuen Versorger nicht über einen Verband oder eine Agentur finden möchte, kann sich auch Angebote von Unternehmen einholen, die ungewöhnliche Geschäftsmodelle verfolgen, so wie beispielsweise die E.VITA GmbH mit Sitz in Stuttgart. Das Unternehmen produziert keinen eigenen Strom, sondern bündelt die Nachfrage seiner Kunden und kauft an der Leipziger Börse zu möglichst niedrigen Preisen ein. Mit den Kunden werden individuelle Tarife abgeschlossen, die meist zwölf Monate laufen. Durch geschicktes Einkaufen im richtigen Augenblick kann das Unternehmen günstige Preise bieten, heißt es bei E.VITA.

Strategie Einkaufsgemeinschaft

Für Handwerker gibt es zahlreiche Stromeinkaufsgemeinschaften, die über Kammern oder Verbände organisiert werden. Hierbei wird die Nachfrage gebündelt, dadurch entsteht eine größere Marktmacht und ein viel größerer Verhandlungsspielraum, die Stromkosten können um bis zu 20 Prozent gesenkt werden.

Zum Beispiel verhandelt seit 1999 die Energieeinkaufsgemeinschaft des Handwerks (EEG) in Baden-Württemberg günstige Strom- und Gaspreise für Handwerker und Gewerbetreibende über den Dienstleister Ampere. Dazu bündelt sie die Nachfrage von über 8000 Betrieben und tritt am Markt als Großabnehmer auf. Eine Ersparnis von gut 1000 Euro pro Jahr ist für einen Durchschnittsbetrieb leicht möglich. Da sich individuelle Ausschreibungen für Handwerksunternehmen bei einem Verbrauch von weniger als 100 000 Kilowattstunden meist nicht lohnen, bietet eine Einkaufsgemeinschaft eine sinnvolle Alternative. ■

reinhold.mulatz@handwerk-magazin.de

Online

Themenseite Stromeinkauf

Alle wichtigen Informationen für Sie auf einen Blick.

handwerk-magazin.de/stromeinkauf

