



# 1 x 1

## DER EINSPARMÖGLICHKEITEN

AUCH DER ENERGIEEINKAUF WILL GEÜBT SEIN.

**L**aut einer Umfrage der Deutschen Energie-Agentur dena können mittelständische Unternehmen mehr als 20 Prozent an Energiekosten sparen. Preis-/Tarifvergleichsportale wie verivox und andere zeigen, welche Möglichkeiten seit der Liberalisierung der Märkte bestehen. Was in dem Werbespot von verivox mit den Geissens für Otto-Normalverbraucher so einfach ist, stellt sich für gewerbliche Einkäufer sehr viel komplexer dar. Hier braucht es Detailwissen über die Einkaufsmärkte, Funktionsweisen und Verflechtungen sowie ein Konzept mit Datenbasis und Zielen.

### Komplexität an Beispielen verdeutlicht

**Datenbasis:** Je konkreter die Daten einer Ausschreibung sind, desto geringer ist der Risikoaufschlag des Energieversorgers bei der Angebotspreisfindung. Der Aufbereitung der energierelevanten Daten kommt somit allergrößte Bedeutung zu. Kunden, deren Stromverbrauch über 100.000 kWh oder deren Gasverbrauch über 1.500.000 kWh liegt, können sogenannte Lastgang-Daten von ihrem Versorger einholen. Ihr potentieller Energielieferant kann sich so ein Bild über die individuellen Energieverbrauch samt Leistungskurve machen.

**Zeitpunkt:** Der Einkauf von Strom und Gas für Energieversorger erfolgt zunehmend über die Energiebörsen in Deutschland (EEX) und der europäischen Nachbarstaaten. Um nun zu einem möglichst günstigen Preis seine Energie zu beschaffen, sollte die Börse niedrig sein. Der Schlüssel zum Erfolg liegt also im Abpassen des richtigen Zeitpunktes.

**Wahl des Versorgers:** Viele Energieversorger haben Beteiligungen an anderen Anbietern, daher machen Sie sich eher keine Konkurrenz und werden das Bestreben nach einer günstigeren Versorgung nicht unterstützen. E.ON zum Beispiel hat allein im Strombereich mehr als 100 Beteiligungen.

### Einsparpotenziale gesucht

Die Frage nach der Notwendigkeit des aktiven Energieeinkaufs ist anhand einiger Zahlen schnell beantwortet. In der Beraterbranche spricht man von einem regelrechten „Run auf die Overheads“ – und das aus gutem Grund. Bei lebensmittelverarbeitenden Betrieben verschlingen die Energiekosten inzwischen bis zu 50 Prozent des Bruttoertrages. Deren Senkung bezeichneten rund 64 Prozent der Entscheider in Handel und Konsumgüterindustrie im Rahmen der Restruktu-

rierungsstudie von Roland Berger Strategy Consultants als eine der wichtigsten Maßnahmen überhaupt. Konzerne wie Rewe, Aldi oder Kraft Foods verfügen über Fachabteilungen, die ihre Unternehmen nach „gemeinen“ Renditefressern durchforsten und neue Energiekonzepte entwickeln.

### Vorbildlich

Als eines der innovativsten Geschäfte im ganzen Land propagiert die Rewe Markt GmbH ihre Filiale in Rudow, dem südöstlichen Teil von Berlin-Neukölln. In dem „Green Building“ kommt gefiltertes Regenwasser für die Bodenreinigung zum Einsatz und die Abwärme der Kälteanlagen wird über einen großen Pufferspeicher für die Raumheizung zurück gewonnen. Glastüren und Energiesparlüftern an den Wandkühlregalen und Tiefkühlmöbel reduzieren Kälteverluste. Zusätzlich wird Solarenergie und Erdwärme erzeugt – damit werden 40 Prozent des Primärenergiebedarfs abgedeckt.

### Kurz & Knapp

Zurück zum Energieeinkauf – ein Rechenbeispiel verdeutlicht, welche Kräfte im Spiel sind: Nettoumsatz – gleichbleibend – (100) Millionen Euro, Betriebsergebnis 1 Prozent (1 Million Euro), Sachkosten 5 Prozent (5 Millionen Euro). Eine Reduzierung von nur 5 Prozent verbessert das Ergebnis um 250.000 Euro auf 1,25 Prozent. Das Renditeplus beträgt somit stolze 25 Prozent.

### Mark Hemming

- Gründer und Geschäftsführer der Kaufleuten GmbH in Osnabrück
- 15 Jahre Berufserfahrung als Berater – spezialisiert auf Gemeinkostenoptimierung
- Bundesweit tätig für mittelständische Unternehmen aus Produktion, Handel und Dienstleistung
- Initiator und Betreiber zahlreicher Einkaufsgemeinschaften



### Kontaktdaten:

Mark Hemming | Telefon 0541 982570

hemming@kaufleuten.de | www.absoluteinkauf.de