

Günstige Stromtarife

Die Liberalisierung des Strommarkts hat zu interessanten Preismodellen geführt. Einfacher ist der Stromeinkauf dadurch aber nicht geworden



Hoch spannend: Wer die Preisentwicklung bei Strom beobachtet, ist immer im Vorteil

STUTTGART. Logisch, dass Strom aus der Steckdose kommt. Aber von wem und zu welchem Preis? Und lohnt sich der gemeinsame Einkauf? Allgemein werden durch die Bündelung möglichst vieler Abnahmestellen in einem Stromliefervertrag günstigerer Konditionen erwartet. Die Erfahrung mit dem Einkauf in anderen Bereichen stützt diese Erwartung. Erreicht doch der Anbieter mit dem gleichen Vertriebsaufwand bei einer Bündelung einen mehrfach höheren Umsatz. Zudem wird erwartet, dass auch der Einkauf des Lieferanten günstigere Konditionen erreichen wird, die zumindest teilweise an den Verbraucher weitergegeben werden könnten.

Konditionen prüfen

Gespräche mit Stromanbietern führen zu unterschiedlichen Aussagen. Einige Anbieter vertreten die Ansicht, dass günstigere Konditionen bei einer Bündelung nicht erwartet werden können. Andere stellen geringfügig günstigere Konditionen durch günstigeren eige-

sind solche Auskünfte aber nicht. Hier sind Dienstleister gefragt, die sich auf die Ausschreibung von Stromlieferungen spezialisiert haben. Sowohl für Einzelobjekte als auch für Hotelgruppen. Die Anbieter hatten bei den Angeboten bisher immer die Möglichkeit, eine Bündelung zusammengehöriger Objekte anzubieten. Tatsächlich wurde diese Möglichkeit von den Anbietern aber nie genutzt.

Im Rahmen einer Ausschreibung im Jahr 2008 wurde auf individuelle Angebote je Objekt, wie auch auf eine Bündelung für eine Hotelgruppe mit 32 Abnahmestellen bestanden. Es wurde eine Vertragslaufzeit von zwölf und von 24 Monaten abgefragt. Zehn Anbieter gaben ihre Angebote ab. Zum Teil auch nur für einzelne Objekte. So ergab sich die Möglichkeit, individuelle und gebündelte Angebote direkt miteinander zu vergleichen.

Mit folgenden Ergebnissen: Bei einer Vertragslaufzeit von zwölf Monaten betrug der Vorteil der gebündelten Angebote insgesamt 1,8 Prozent. Bei ei-

gebote in der Summe 7,3 Prozent. Bei kürzerer Vertragslaufzeit waren die Vorteile der Bündelung nicht durchgängig. Einige Abnahmestellen hatten deutliche Preisvorteile bei den individuellen Angeboten, während andere deutlich bessere Konditionen bei den gebündelten Angeboten erhielten. Bei längerer Vertragslaufzeit waren die gebündelten Angebote alle deutlich günstiger wie die Individualangebote.

Das Ergebnis erscheint nicht eindeutig und ist natürlich nicht repräsentativ. Zumindest bei der kürzeren Vertragslaufzeit scheinen die Vorteile einer gebündelten Vergabe eher zufällig zu sein. Ein Preisvorteil bei Bündelung scheint somit insgesamt nicht sicher zu sein. Und es sollte daher nicht der einzige Grund für eine Bündelung des Stromeinkaufs sein.

► Fortsetzung auf Seite 19

Günstige Stromtarife

Für Hotelgruppen bringen Einkaufsbündelungen erhebliche organisatorische Erleichterungen mit sich: nur ein Vertragspartner und einheitliche Rechnungsformate.

Andererseits ist der regionale Versorger häufig auch Kunde des Hotels und stellt seine Geschäftsbeziehung mit dem Hotel vielleicht aufgrund eines Wechsels zu einem anderen Versorger ein. Das sollte immer bedacht werden.

Einkaufen im Verbund

Die praktische Erfahrung stellt auch den Nutzen sogenannter Strom-Einkaufspools infrage, dem sich häufig einzelne Hotels oder kleinere Gruppen anschließen. Neben den Strom-Einkaufspools – oder auch als Kombination – hat sich in der Praxis auch die Strombeschaffung in kleineren Tranchen über einen längeren Zeitraum anstatt des Vertragsabschlusses für 12, 24 Monate oder noch länger eingebürgert (siehe Kasten).

Für Hotels kommt dies sicher, aufgrund der vergleichsweise kleinen Ab-

nahmestellen im Vergleich zu industriellen Abnehmern, nur im Rahmen einer Dienstleistung von Versorgungsunternehmen (strukturierte Beschaffung, Stromfonds) infrage. Dies ähnelt einer Geldanlage in Wertpapierfonds. Viele Versorger weichen mit derartigen Angeboten dem Wettbewerb mit anderen Versorgern aus, da naturgemäß kein Vergleich mehrerer Anbieter möglich ist. Ein Preisvorteil ist nicht gesichert sondern hängt von Geschick und Glück des Stromfonds ab. Wie beim Aktienkauf können der „richtige“ Kaufzeitpunkt, oder die „richtigen“ Zeitpunkte, auch vom Fondmanagement erst nachträglich ausgemacht werden.

Stolperfalle Laufzeit

Der Wettbewerb zeigt Wirkung. Die Liberalisierung des Strommarkts hat die Strombeschaffung für viele Abnehmer zu einer ungewohnten und schwierigen Aufgabe gemacht.

Für Hotels ist nachstehende Vorgehensweise zu empfehlen: Den Strommarkt regelmäßig beobachten. Nur wer den Markt kennt, ist im Vorteil. Die Ausschreibung des Stromlieferbedarfs frühzeitig vor Ende der Preisbindung des laufenden Vertrages tätigen. Und dabei auf kurze Vertragslaufzeiten pochen: beispielsweise für 12 Monate, da Sie erst in der Zukunft erfahren werden, wann denn der günstigste Einkaufszeitpunkt gewesen wäre. Auf eine unabhängige und fachliche Unterstützung bei der Ausschreibung und Auswertung der Angebote sollte bei dieser fachfremden Materie nicht verzichtet werden.

Gerhard Petersen

Der Autor ist Inhaber der Autark Facility Management

► www.autark-fm.de

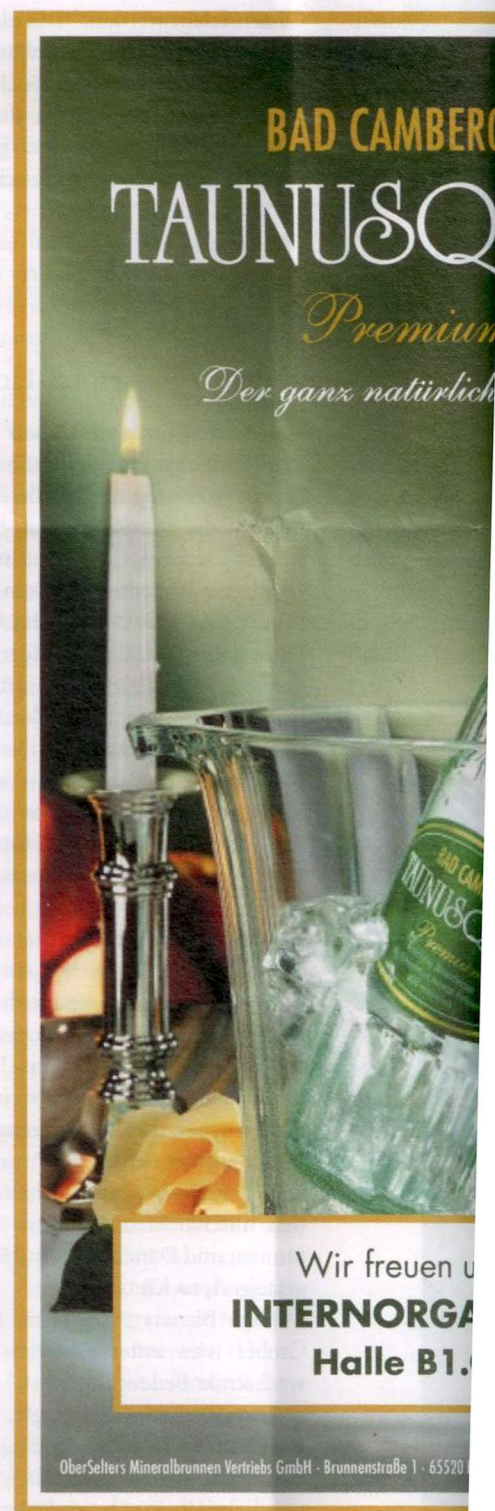
Wichtige Tipps

Stromlieferbedarf rechtzeitig vor Ende der vertraglichen Preisbindung ausschreiben

Kündigung zum Vertragsende nicht vergessen

Kurze Vertragslaufzeiten sind weniger spekulativ und bergen geringeres Risiko

Preisentwicklungen sind nicht vorhersehbar. Das zeigt die Entwicklung der letzten 12 Monate eindrucksvoll



BAD CAMBERG
TAUNUSQUELLE
Premium
Der ganz natürliche

Wir freuen uns
INTERNORGA
Halle B1.

OberSelters Mineralbrunnen Vertriebs GmbH - Brunnenstraße 1 - 65520