

# Gezielt Energiekosten senken

*Energiekosten sind ein notwendiges Übel, denken viele Unternehmer und unterschätzen deshalb, wie viel Optimierungspotenzial sich in diesem Bereich versteckt.*

**Herr Harder, sie selbst sind Geschäftsführer eines mittelständischen Unternehmens. Verstehen Sie die Bedürfnisse Ihrer Kunden deshalb besser?**

Der deutsche Mittelstand zeichnet sich vor allem durch seine hohe Spezialisierung und die sehr guten Leistungen aus – ob nun im Service oder in der Produktion. Und genau das wollen wir auch unseren Kunden bieten. Wir sind Experten was den Energiemarkt angeht und liefern unseren Kunden maßgeschneiderte Lösungen. Unsere großen Stärken liegen dabei vor allem im kaufmännischen Bereich – also in der Beratung, wie und wo sich die Energiekosten im Unternehmen optimieren lassen. Ob wir unsere Kunden deshalb besser verstehen? In jedem Fall verstehen wir die Bedürfnisse unserer Kunden und begegnen ihnen persönlich und auf Augenhöhe. Dafür sorgt unser dezentrales, deutschlandweites Vertriebsnetz. Und das wird sehr geschätzt.

**Stichwort Einsparpotenzial: Wo versteckt es sich?**

Wenn ein Mittelständler nicht besonders energieintensiv produziert und schon deshalb sensibel mit dem Thema umgeht, stellen wir immer wieder fest, dass der Kostenpunkt Energie irgendwie so mitläuft. Meist ist es eine Art Resignation, ein notwendiges Übel. Dabei wäre Sparen hier so einfach: In einem ersten Schritt muss man natürlich den Markt und die Preise analysieren. Doch das günstigste Angebot ist nicht immer automatisch das Beste. Gerade für Gewerbekunden spielt das Verbrauchsverhalten eine wichtige Rolle.

**Können Sie das näher erläutern?**

Das beste Beispiel ist der morgendliche Berufsverkehr. Wenn Sie dann losfahren, wenn alle zur Arbeit wollen, passiert das unvermeidliche: Stau. Ähnlich verhält es sich beim Strom. Am Montagmorgen werden deutschlandweit Rechner und Maschinen angeworfen. Eine solche Leistungsspitze wirkt sich natürlich auf den Preis aus. Mit einer gezielten Analyse des Verbrauchsverhaltens unserer Kunden lassen sich

die teuren Verbrauchsspitzen leicht identifizieren und man kann schauen, ob man etwa über eine kleine Verlagerung die Stromkosten bereits deutlich senken kann.

**Und wenn man stattdessen den Strompreis auf Jahre bindet?**

Dann macht man als Unternehmen sicherlich kein gutes Geschäft. Seine Dynamik macht den Strommarkt so interessant – man muss sie allerdings verstehen. Wir würden einem Unternehmen heute nicht empfehlen, bereits die Strompreise für 2017 oder 2018 zu verhandeln. Die Preise sind nicht gefestigt und der Unternehmer würde deshalb einen Aufschlag zahlen. Man muss schon wirklich die Mechanismen hinter der Strompreisentwicklung analysieren, um vorhersagen zu können, wie sich der Markt entwickelt. Wir können das und können unseren Kunden deshalb bei der Optimierung der Energiekosten beratend zur Seite stehen.

**Welchen Service bieten Sie Ihren Kunden außerdem?**

Wir sind erst Anfang des Jahres vom Deutschen Institut für Energietransparenz (DIFET) für unsere übersichtlichen, transparenten und vor allem leicht verständlichen Rechnungen ausgezeichnet worden. Uns ist wichtig, dass Gewerbekunden auch verstehen, wie sich die Energiepreise zusammensetzen. Außerdem bieten wir individuelle Lösungen an, zum Beispiel für Hausverwaltungen, denen wir Abrechnungen zum gewünschten Stichtag liefern. Und überall dort, wo wir noch keine Lösung in der Schublade haben, versuchen wir eine zu finden. So arbeiten wir aktuell an einem gemeinsamen Produkt mit Unternehmern, die selbst Strom produzieren. Wenn also mehr Kapazität besteht, als gebraucht wird, können sie den zusätzlichen Strom einspeisen oder aber wir liefern zu, wenn der Bedarf doch einmal höher ist.



**Stefan Harder**  
Geschäftsführer  
E.Vita GmbH

*»Wir verstehen die Bedürfnisse unserer Kunden und begegnen ihnen persönlich und auf Augenhöhe.«*