

Energiepreise

Corona hat die Energiepreise fallen lassen. Wie können Wohnungsunternehmen die Vorteile nutzen, Herr Streng?

Die Krise hat bislang nur wenig Positives hervorgebracht. Die Umsätze vieler Unternehmen brechen ein, die Arbeitslosenquote steigt und täglich folgen Berichte über Firmenpleiten. Auf den Preistafeln der Tankstellen jedoch, ist ein positiver Effekt für die Kunden zu beobachten. Andere Energieträger, wie Kohle, Strom und Erdgas haben sich ebenfalls verbilligt. Betriebskosten Aktuell hat beim Energie-Experten Hansa Energie Service GmbH & Co. KG (HES) zu den Hintergründen und Möglichkeiten nachgefragt.

Gaspreisverlauf der letzten 8 Jahre an der Energiebörse EEX in Leipzig
- zurzeit bestehen historische Tiefstände -



Herr Streng, mit Ihrem HES-Team beraten Sie seit Jahren erfolgreich Immobilien-Unternehmen bei der Energiestrategie. Wie schätzen Sie die aktuelle Preissituation bei der Energieversorgung ein?

Stefan Streng: Bereits vor Corona sank der Gaspreis wegen der milden Temperaturen. Volle Gasspeicher und zusätzliche Volumina am Weltmarkt, z. B. durch Flüssiggas aus Nordamerika erhöhten das Angebot. Weniger Verbrauch und große Gasmengen haben sinkende Preise zur Folge. Der Verbrauch ist durch den Shutdown weiter drastisch gesunken, was zu weiteren Energiepreissenkungen am Großhandelsmarkt geführt hat.

Das sind gute Nachrichten. Günstige Energiepreise beim Gas und Strom reduzieren die Betriebskosten und entlasten dadurch unsere Mitglieder und Mieter.

Das ist im Prinzip richtig. Die Preissenkungen kommen jedoch oft bei den Wohnungsunternehmen nicht an. Das liegt daran, weil die Vertriebsbereiche der Energieversorger in ihren Zielvereinbarungen gezwungen sind, die Vertriebsmargen zu entwickeln.

Welche Möglichkeiten haben Unternehmen, um an der zurzeit sehr günstigen Energiepreis-Situation zu partizipieren?

Stefan Streng: Eine Ausschreibung mit mindestens fünf Energieanbietern sorgt für einen ausreichenden Wettbewerb. Das führt im Ergebnis dazu, dass bestmögliche Preise und Serviceleistungen erzielt werden. In einem individuell verhandelten Energieliefervertrag kann der Energiepreis bis Ende 2024 fixiert werden, um für längere Zeit eine Preissicherung zu erreichen.



DIE PROBLEMLÖSER- SCHMIEDE

NEU

BACHELOR OF
SCIENCE ENERGIE-
MANAGEMENT
GEBÄUDE UND
QUARTIERE



EBZ Business
School

University of Applied Sciences

Mit dem neuen **Wirtschaftsingenieur-Bachelor** technische und wirtschaftliche Kompetenzen aufbauen. Energiemanagement für Gebäude und Quartiere – ein Asset für jedes immobilienwirtschaftliche Unternehmen.
www.die-immobilienhochschule.de



Ab Herbst sollen die Gaspreise wieder steigen. So sollte man jetzt die Lieferverträge neu ausschreiben, um die günstigen Preise sichern, rät Stefan Streng (Mitte). Foto: HES

Ist für die Wohnungsgesellschaft ein Wechsel des Energielieferanten zwingend erforderlich, um Preis- und Servicevorteile zu erreichen?

Stefan Streng: Nein. In der Praxis beobachten wir häufiger, dass ein Wechsel des aktuellen Energielieferanten nicht immer erforderlich ist. Bestandslieferanten wissen in der Regel, dass sie bei einer professionell umgesetzten Ausschreibung, alle Anstrengungen unternehmen müssen, um den Kunden zu behalten. Das wirkt sich deutlich bei der Preisstellung und den Serviceleistungen aus. In solchen Fällen bekommt das Wohnungsunternehmen alle Vorteile und ein Anbieterwechsel ist überflüssig.

Wie groß sind die Einsparmöglichkeiten?

Stefan Streng: Die Einsparung ist von der aktuellen Preissituation abhängig. Diese ist anhand der letzten Jahresabrechnungen zu analysieren. Wir erzielen aktuell bei Gas-Ausschreibungen für unsere Kunden Einsparungen in Höhe von 20 – 55 % beim Energiepreis, gerechnet ohne Abgaben, Steuern und Netzentgelte.

Welche Vorteile ergeben sich für die Verwaltung bei den Service-Leistungen?

Stefan Streng: Das hängt ebenfalls von der Ist-Situation und der zukünftigen Digitalisierungsstrategie ab. Zum Beispiel erwirkt die Umsetzung einer elektronischen Rechnungslegung eine Entlastung der Verwaltung und erhöht die Wertschöpfung.

Wie lautet Ihre Handlungsempfehlung für die Umsetzung?

Stefan Streng: Auf Basis der Ist-Analyse sind zunächst die Anforderungen und Ziele der Ausschreibung zu formulieren. Für einen ausreichenden Wettbewerb empfehlen wir mindestens fünf Energie-Anbieter. Wenn ein Energieberater mit der Umsetzung beauftragt wird, ist darauf zu achten, dass Fachkompetenz, gute Referenzen und Unabhängigkeit von Energieunternehmen gewährleistet sind.

Aufgrund der steigenden Komplexität durch die vom Gesetzgeber vorgegebene Energiewende, werden vertiefte energiewirtschaftliche Fachkenntnisse benötigt.

Bei Beratern, die die Berücksichtigung des Bestandslieferanten oder Kundenvorschläge zu Energieunternehmen ablehnen, ist aufgrund der fragwürdigen Neutralität Vorsicht geboten.

Nach Einschätzung unserer Analysten ist ab Q4 wieder mit Preisanstiegen zu rechnen. Die Umsetzung der Energie-Ausschreibung sollte deshalb insbesondere beim Erdgas bis Herbst 2020 erfolgen. Auch wenn die Energieverträge noch bis 2021 oder 2022 laufen, kann der zurzeit günstige Gaspreis mit einem Liefervertrag bis Ende 2024 gesichert werden.

Vielen Dank für das Gespräch Herr Streng.

Hansa Energie Service GmbH & Co. KG (HES) berät über 80 Immobilien-Unternehmen aus allen Assetklassen zu Energiethemen bereits anvertraut. Das HES-Team verfügt über tiefgründige energiewirtschaftliche Expertise und Jahrzehnte lange Erfahrungen.

www.hansaenergieservice.de