

ENERGIEVERTRÄGE IM HANDWERK:

# Wie Transparenz vor unnötigen Kosten schützt

Strom und Gas clever einkaufen? Das gelingt nur mit Durchblick im Vertrag. Viele Handwerksunternehmen zählen zu den energieintensiven Betrieben. Doch während die Energiepreise immer stärker schwanken, fehlt es oft an verlässlichen Verträgen und an der Zeit, sich im Tarifdschungel zurechtzufinden. Dabei ist ein gut strukturierter Energievertrag ein echter Wirtschaftlichkeitshebel. Wer Preise, Vertragsbedingungen und Lastprofile im Blick hat, kann nicht nur Kosten senken, sondern sich auch gegen Risiken absichern ... | VON MICHAEL KOUDELKA UND STEFFEN BAUER

## Standardtarife reichen oft nicht aus

Noch immer beziehen viele Handwerksbetriebe Strom oder Gas über pauschale Standardtarife. Diese orientieren sich selten an individuellen Verbrauchsprofilen, sondern an Durchschnittswerten. Das Problem: Der Energieverbrauch in Werkstätten oder Produktionshallen ist meist nicht konstant, sondern schwankt stark – z. B. durch Maschinen, Kühlung oder saisonale Spitzen. Diese Verbrauchsspitzen fließen in die Berechnung von Leistungspreisen und Netzentgelten ein – mit teils deutlichen Kostenfolgen. Ein individueller Energievertrag kann sinnvoll sein.

## Worauf es bei transparenten Energieverträgen ankommt

Ein transparenter Vertrag zeichnet sich vor allem dadurch aus, daß sämtliche Preisbestandteile nachvollziehbar aufgeführt sind. Dazu zählen:

- Arbeitspreis (pro verbrauchte KW),
- Grundpreis (für Zähler, Messung, Verwaltung),
- Netzentgelte, Umlagen und Steuern (weitergeleitet vom Netzbetreiber),
- Leistungspreise (bei registrierender Lastmessung), und eventuelle Preisgleitklauseln (z. B. bei Indexbindung).

Gerade variable Vertragsmodelle, die sich am Börsenstrompreis oder an anderen Indexwerten orientieren, bergen ein höheres Risiko – aber auch Chancen. Voraussetzung ist jedoch, daß der Betrieb die zugrundeliegenden Mechanismen kennt und mögliche Preisschwankungen bewerten kann.

## Lastprofil als Basis für bessere Vertragskonditionen

Wer über einen sogenannten Lastgangzähler verfügt – also ein Meßgerät, das den Stromverbrauch viertelstündlich aufzeichnet – sollte sich unbedingt mit dem eigenen Lastprofil befassen. Dieses zeigt, wann wieviel Energie verbraucht wird und wo sich Lastspitzen ballen. Denn diese Spitzen sind entscheidend für die Berechnung der Leistungspreise. Schon kleine Veränderungen im Betriebsablauf – etwa das zeitlich versetzte Starten energieintensiver Maschinen – können hohe Kosten sparen. Gleichzeitig dient ein belastbares Lastprofil auch als Argumentationsgrundlage bei der Vertragsverhandlung mit Energieversorgern.

## Beispiel aus der Praxis:

Eine mittelständische Tischlerei stellte fest, daß morgens zwischen 7:45 und 8:00 Uhr regelmäßig alle Maschinen gleichzeitig anliefen – was eine enorme Leistungsspitze verursachte. Durch gezielte Schulung der Mitarbeiter und eine gestaffelte Maschineninbetriebnahme konnten die Spitzen deutlich reduziert werden. Die Folge: rund 12 % Einsparung bei den Leistungskosten – ohne Investitionen.

## Vertragsdetails mit großer Wirkung

Neben der Preisgestaltung verdienen auch Laufzeiten, Kündigungsfristen und Sonderregelungen besondere Aufmerksamkeit. So enthalten viele Verträge automatische Verlängerungsklauseln oder definieren Indexanpassungen zu bestimmten Stichtagen. Fehler in diesen Klauseln führen schnell zu falschen Preisberechnungen über ganze

Vertragsperioden hinweg. Für Betriebe mit mehreren Standorten oder Verbrauchszählern lohnt sich zudem die Bündelung mehrerer Abnahmestellen in einem Vertrag. Das schafft mehr Übersicht und oft bessere Konditionen.

## Was tun bei fehlerhaften Abrechnungen?

Ein sauberer Vertrag hilft nicht nur bei der Kostenplanung, sondern auch bei der Reklamation. Denn fehlerhafte Abrechnungen sind in der Praxis keine Seltenheit: Falsche Zählerstände, nicht berücksichtigte Abschlagszahlungen, fehlerhafte Umlagen oder Preisbestandteile können schnell zu überhöhten Rechnungen führen. Wer systematisch prüft, ob Zählernummern, Verbrauchswerte und Preisbestandteile stimmen, kann viele Fehler selbst erkennen. Bei größeren Unstimmigkeiten lohnt sich die Einschaltung eines externen Energieberaters oder die Unterstützung durch die Handwerkskammer.

## FAZIT

Energieverträge sind kein notwendiges Übel, sondern ein zentrales Steuerungsinstrument für die Wirtschaftlichkeit eines Handwerksbetriebs. Transparenz bei Preisbestandteilen, passende Vertragsmodelle und ein Grundverständnis der eigenen Verbrauchsstruktur machen den Unterschied, besonders in Zeiten steigender Energiekosten. Wer sich regelmäßig mit seinem Vertrag befaßt, die richtigen Fragen stellt und bei Bedarf externen Rat einholt, kann nicht nur Kosten senken, sondern auch Sicherheit gewinnen. Wer fragt, spart. <<