

So reduziert Energy Associates (ena) Ihre Energiekosten

Als Beratungsunternehmen für Energiebeschaffung entwickeln wir für unsere sondervertraglichen Mandanten aus Industrie, Handel und Gewerbe Lösungen in den Bereichen Risikomanagement, Marktanalyse sowie im Energievertrags- und Ausschreibungsmanagement.

Wir schreiben energiewirtschaftliche Lieferverträge aus und prüfen, vergleichen und werten eingehende Lieferangebote an unsere Mandanten aus. Anhand von Vergleichsrechnungen unter Einsatz von EDV- Systemen ermitteln wir unter Berücksichtigung von Netzschaltzeiten, Netzzugangsebenen und des demographischen Standortes unserer Mandanten, welche wirtschaftlichen Vertragsverbesserungen möglich sind und beraten aktiv beim Vertragsabschluss. Die Ergebnisse der Vertragsausschreibung teilen wir unseren Mandanten in einem ausführlichen Energiedatenreport mit und geben eine Empfehlung zum effektiven Neuvertragsabschluss.

Worum genau geht es bei Energieverträgen eigentlich?

Die Strompreise in Deutschland sind in den vergangenen Jahren fast kontinuierlich gestiegen. Das ist kein Geheimnis mehr. Angebotene Anschlussverträge der Energielieferanten beeinhaltet teilweise heftige Preiserhöhungen von bis zu 35% der Vorjahresperiode. Doch wie ermitteln sich die Preise eigentlich? Für Industrie und Gewerbe ist die Kalkulation sehr schwer nachzuvollziehen. Die Frage stellt sich: Ist die unterbreitete Offerte des Versorgers dem aktuellen Großhandelsmarktpreisniveau entsprechend und somit marktgerecht? Was aber ist marktgerecht?

Jede Vertriebsabteilung eines Versorgers muss die Energie, die Sie verkauft auch einkaufen. Der Preis, den der Vertrieb hier zahlt ist der Großhandelsmarktpreis. Also das tagesaktuelle Preisniveau an der Strombörse EEX in Leipzig. Um Geld zu verdienen, ist es das Ziel eines jeden Energievertriebs seinen Bestandskunden und auch neuen Interessenten die Energie möglichst über dem tagesaktuellen Preisniveau zu verkaufen. Die Differenz ist die Vertriebsmarge, die zwischen 0,5 Ct./ kWh und 3 Ct./ kWh liegt.

Beispiel: Bei einem Kunden mit 1 Mio. kWh Jahresverbrauch bedeutet jeder Cent, der hier vom Vertrieb des Energieversorgers realisiert wird, eine Marge von 10.000 Euro – jährlich!. Netzentgelte, staatliche Abgaben und Steuern sind in der Regel durchlaufende Posten. Margengewinne von 3 Ct./ kWh sind keine Seltenheit.

Um eben eine möglichst hohe Marge zu erzielen, haben sich die viele Energieversorger Gedanken gemacht, wie die Lieferofferte nicht so leicht nachvollziehbar ist bzw. wie eine auf den ersten Blick marktgerechte Offerte am Ende doch eine gute Marge abwirft. Sondervertragliche Unternehmen haben in der Regel nicht die Möglichkeit/ die entsprechenden Kalkulationssysteme um Ihren individuellen Jahresverbrauch preislich zu bewerten. Denn jede der 24 Stunden der 7 Wochentage hat im Großhandel einen anderen Preis.

Das Ziel beim Vertragsabschluss muss es sein den aktuellen Großhandelsmarktpreis zu realisieren. Diesen muss man dafür aber kennen bzw. errechnen. Wir kalkulieren diesen marktgerechten Preis für Sie und erkennen, welche Margen sich Lieferanten einrechnen. Hier beginnt jetzt die Vertragspreisoptimierung. Vertriebsmargen von 0,5 Ct./ kWh sind akzeptabel.

Was wir Ihnen schon jetzt garantieren können

- wir arbeiten mit 75 professionellen Energielieferanten zusammen - zu 100 Prozent neutral
- wir kennen uns in den europäischen Energiemärkten und an der Strombörse genauestens aus
- wir arbeiten schnell, zuverlässig und erfolgreich. Das können über 200 Mandanten bestätigen
- wir kennen die Versorger, die marktgerecht anbieten bzw. realistische Margen kalkulieren
- wir haben bisher immer eine Vertragsverbesserung für unsere Mandanten realisiert

So laufen unsere Ausschreibungen ab

- Sie nehmen Kontakt zu uns auf. In einem Erstgespräch wird geklärt wie und wann eine Vertragsausschreibung erfolgen soll und welche Informationen und Unterlagen wir von Ihnen benötigen.

- Wir benötigen von Ihnen einen Verbrauchsnachweis über 12 Monate in Form eines sogenannten Lastgangs. Dieser ist auf Anfrage bei Ihrem Netzbetreiber erhältlich. Wenn Sie uns eine Vollmacht erteilen, dann besorgen wir uns diese Information selber. Diese Vorgehensweise ist die schnellste.
- Wir bereiten Ihre energievertraglichen Daten unmissverständlich und übersichtlich auf und erstellen ein Referenzdatenblatt, das alle Informationen enthält, die für eine Ausschreibung benötigt werden.
- In Absprache mit Ihnen bestimmen wir den Zeitpunkt der Ausschreibung und führen diese durch.
- Wir werten sämtliche Lieferofferten aus und vergleichen diese miteinander. Die besten Anbieter werden identifiziert und ein Margencheck durchgeführt. Bei überzogenen Vertriebsmargen verhandeln wir nach.
- Ist das wirtschaftlichste Angebot fixiert, führen wir Sie zur Unterschrift mit dem Anbieter zusammen.
- In einem umfangreichen Abschlussbericht wird die gesamte Ausschreibung schriftlich dokumentiert.

Was wir verdienen

Für vertragliche Beratung, z.B. die Ausschreibung von Energielieferverträgen erhalten wir eine Vergütung.

Modell a – Erfolgsbeteiligung nur bei Kostensenkung

Wir erhalten eine Erfolgsbeteiligung von 25% des Preisabstandes zwischen den Jahresenergiekosten des uns zur Verfügung gestellten Referenzangebotes und den von Energy Associates (ena) vermittelten und vom Mandanten auch akzeptierten Jahresenergiekosten, die aus dem Angebot eines Versorgers im Rahmen einer Ausschreibung resultieren.

Das Referenzangebot ist das Lieferangebot des dem Mandanten bereits von seinem lokalen oder einem dritten Versorger vorliegende Angebot für den Energiebezug für den neuen Vertragszeitraum.

Soweit Energy Associates (ena) gegenüber den Jahresenergiekosten des Referenzangebotes keine Verbesserungen erzielen kann, ist die Dienstleistung des Unternehmens für seinen Mandanten **kostenfrei**.

Modell b – Fixierte Mandatsvergütung

Wir erhalten einen Jahresbeitrag, der sich nach der Höhe des jährlichen Energieverbrauchs des Mandanten (in kWh) richtet. Bei mehreren Abnahmestellen gilt die Summe der einzelnen Jahresverbräuche der Abnahmestellen.

Der Jahresbeitrag beinhaltet die ganzjährige Vertragsbetreuung des Mandanten sowie bei Bedarf die einmalige, bundesweite Ausschreibung des Energievertrags. Eine variable Vergütung / Erfolgsbeteiligung aufgrund von Kostensenkungen besteht nicht. **Kostensenkungen werden dem Mandanten zu 100% weitergereicht.**

	Ihr Jahresenergiebedarf in kWh	Einheit	Ausschreibungsvergütung in Euro
bis	200.000 kWh	EUR/Jahr	275,00
bis	500.000 kWh	EUR/Jahr	375,00
bis	1 Mio kWh	EUR/Jahr	475,00
bis	5 Mio kWh	EUR/Jahr	585,00
bis	10 Mio kWh	EUR/Jahr	690,00
bis	50 Mio kWh	EUR/Jahr	815,00
bis	100 Mio kWh	EUR/Jahr	920,00
über	100 Mio kWh	EUR/Jahr	1030,00

Was wir noch für Sie machen können

- wir stellen Ihren Energiebezugs auf 100% regenerative Energien um bei geringen Mehrkosten.
- wir berechnen Ihren CO2 Ausstoss und stellen Ihr Unternehmen klimaneutral.
- wir unterstützen Sie bei der Optimierung Ihres Emissionsportfolios durch den An- oder Verkauf von Emissionszertifikaten. EUA / CER Swap Management. Beratung im Emissionshandel.
- wir beraten Sie bei sämtlichen energiewirtschaftlichen Themen. Contracting. Lastgangmanagement.

Wie Sie mit uns Kontakt aufnehmen können

Energy Associates (ena) * Bernhard-Ihnen-Strasse 20 * D - 21465 Reinbek
 +49.40.4677 3153 (T) * +49.40.4677 3152 (F) * +49.172.401 8748 (M) * info@ena.de (E) * <http://www.ena.de> (W)