

HOTEL+

TECHNIK

Zukunftsweisend investieren

Energie
Spezial



Viel Komfort,
wenig Energie

Umweltbewusster und kosteneffizienter
Hotelbetrieb mit Wohlfühlfaktor: So geht's!



Beispielgrafik klassisches Termingeschäft für das Jahr 2016: Der Einkauf erfolgt an einem festgelegten Datum.



Die Sicherheitsvariante: Einkauf des Stroms zu einem festgelegten Datum über drei Jahre hinweg ermöglicht einen Durchschnittspreis.

Stromkauf – das Tranchenmodell

Splitten und sparen

Hohe Stromkosten bereiten Hoteliers schon seit Jahren Bauchschmerzen. Sparen lässt sich nicht nur im Verbrauch – schon bei der Anschaffung lohnt sich ein Blick auf alternative Einkaufsmethoden.

Für einen reibungslosen Ablauf des Hotelbetriebs ist Strom eine unerlässliche, allerdings auch teure Ressource. Kein Wunder also, dass laut Dehoga-Branchenbericht vom Frühjahr 2014 rund 55 Prozent der Befragten hohe Energiekosten als das Hauptproblemfeld der Hotellerie angeben.

Aktuell wird das Thema Energie allerdings als deutlich weniger belastend eingeschätzt: Der Anteil der Befragten, die die Kosten für Strom und Heizung als besondere Belastung empfinden, beträgt in diesem Jahr nur noch 21 Prozent. Grund dafür sind neben dem eher milden Winter auch gesunkene Energiekosten, da der Großhandelspreis sich entsprechend verändert hat.

Termingeschäft als Preisfalle

Was auf den ersten Blick positiv erscheint, zeigt gleichzeitig das größte Problem im Stromeinkauf: starke Preisschwankungen und der dazu immer weiter verfallende Großhandelspreis. Die Frage nach dem richtigen Zeitpunkt wird beim Stromeinkauf immer wichtiger. Vor allem, wenn die gesamte Strommenge drei Jahre im Voraus zu einem Termin eingekauft wird. Das klassische Termingeschäft birgt das Risiko, den Strom zum Höchstpreis zu kaufen und diesen Fehler mehrere Jahre nicht revidieren zu können.

Stromeinkauf in Tranchen

Tranchenmodelle – wie zum Beispiel das von E.Vita – können eine Lösung sein, um Abhilfe zu schaffen. Kunden ab einem Jahresverbrauch von 1 GWh können das Preisrisiko deutlich reduzieren. Statt lange im Voraus, wird der Strom zu mehreren Zeitpunkten eingekauft. Bei dem Modell entscheidet sich der Kunde nicht gleich für einen Abschlusspreis, sondern schließt einen Vertrag auf Basis einer Preisformel ab. Hierbei kann er selber täglich zum Beispiel im Strombereich die Base- und Peak-Preise in die Formel eintragen und weiß, welchen Einkaufspreis er hätte. Sowohl Hotelketten als auch Verbände können dieses Angebot standortübergreifend nutzen und ihren Strom gebündelt einkaufen.

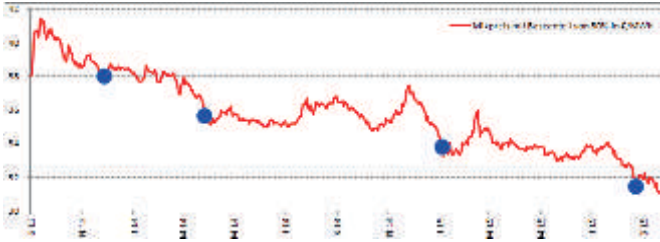
Vorteile des Modells

Wird der richtige Zeitpunkt abgepasst, können Kunden von niedrigen Marktpreisen profitieren und Höchstpreise vermeiden. Die Kunden haben selbst deutlich mehr Mitbestimmungsrecht und können zwischen einer risikoreichen oder sicheren Strategie wählen. So kann der Hotelbetreiber flexibel entscheiden, wann und in welchen Intervallen die Tranchen angelegt werden. Gute Beratung spielt eine entscheidende Rolle und der Stromanbieter sollte zusammen mit dem Kunden ein individuell auf ihn zugeschnittenes Einkaufsmodell entwickeln. Denn je nach Verbrauch, Risikobereitschaft und Markterwartung ist eine andere Trancheneinteilung zu empfehlen. Die eingekaufte Menge ist bei diesem Verfahren immer festge-

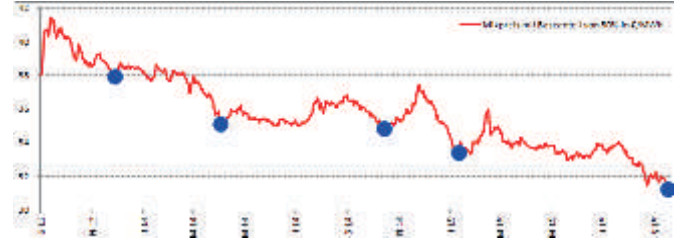
INFOBOX

E.Vita bietet als ein mittelständischer Energieversorger aus Stuttgart entsprechende Tranchenmodelle an. Da das Unternehmen vorwiegend mit Gewerbekunden zusammenarbeitet, ist die Bandbreite der Bedürfnisse bekannt. Individuelle Beratung findet je nach Stromverbrauch und Strategie statt. Es gehört nach Angaben des Unternehmens dazu, dass auch alle Risiken erläutert werden. Dass das Tranchenmodell im Fall eines stetig ansteigenden Strompreises zur Gefahr werden kann, ist kein Geheimnis. E.Vita bietet dafür eine Absicherung: Durch einen Preisdeckel soll verhindert werden, dass der Kunde im Vergleich zum klassischen Termingeschäft am Ende doch draufzahlen muss.

www.evita-energie.de



Die Preisschwellenvariante: Einzelne Tranchen werden bei Erreichen festgelegter Preisschwellen des Großhandelspreises eingekauft.



Die flexible Variante: Einkaufszeitpunkte flexibel bestimmen und nach Wunsch einsetzen.

legt, lediglich der Preis variiert je nach Variante und Strategie.

Für jeden das passende Modell

Bei der Sicherheitsvariante kauft der Kunde zum Beispiel über drei Jahre hinweg vor Lieferung jedes Jahr zu einem vorher definierten Datum eine Tranche ein. Der verteilte Einkauf macht sich dabei den „Cost-Average“-Effekt zunutze, das heißt, er erzielt über mehrere Einkaufszeitpunkte immer einen Durchschnittspreis und

ist in jedem Fall auf der sicheren Seite. Im Vergleich zum klassischen Termingeschäft erzielt er eine Ersparnis von 10,2 Prozent*.

Die Preisschwellenvariante ermöglicht es, die Tranchen drei Jahre vor Lieferung bei Erreichen bestimmter, vorher vereinbarter Preisschwellen zu kaufen. Die Ersparnis im Vergleich zum klassischen Termingeschäft beträgt 13,6 Prozent*.

Die Tranchen lassen sich auch flexibel und ohne vorherige Festlegung von Zeit-

punkten einkaufen. Beginnend mit drei Jahren vor Lieferung wird der Markt beobachtet und immer zum vermeintlich günstigsten Preis eingekauft. Im Vergleich zum klassischen Termingeschäft sind hier 14,21 Prozent* Ersparnis möglich. Mit dem richtigen Gespür soll man mit dieser Variante am meisten Stromkosten sparen können. |

(*Ersparnisse ausgehend vom Beispieljahr 2016)