

Praxisbeispiel

Energie Preis Optimierung



Schlacht- und Zerlegebetrieb

Der Kunde ist auf den Lebendviehhandel, Schlachtviehhandel, Grob- und Feinerlegung sowie Wurstproduktion spezialisiert.

Ausgangssituation

- Energiebedarf: 690.000 kWh pro Jahr,
- Liefervertrag bis 31.09.2009 gültig
- bestehender Lieferant legt weiterführendes Angebot (durchschn. reiner Energiepreis von 8,1 ct/kWh => Kostenprognose: 124.600 Euro bis 31.12.2011
- Verhandlungsbereitschaft/Preissenkung wurde, mit dem Argument dass ein Preis unter 8 ct/kWh unmöglich sei, strikt abgelehnt.

Der erste Schritt:

Trotz enormen Zeitdruckes (2.Wechselstichtag) konnten dank hervorragender Kontakte innerhalb weniger Stunden Vergleichsangebote eingeholt werden.

„Preisrallye“:

Mittels Vergleichsangeboten wurden die progn. Kosten in der ersten Phase bereits auf knapp 100.000 Euro reduziert.

Durch Nachverhandlungen konnte etwa für den kurzfristigen Lieferzeitraum 4. Quartal 2009 ein Preis von 5,3 ct/kWh erzielt werden – 2,6 ct/kWh günstiger als das Basisangebot des bestehenden Lieferanten!

Günstigstes Angebot des Mitbewerbs für den gesamten Lieferzeitraum liegt bei 6,47 ct/kWh.

Endphase

Der bestehende Versorger ändert „spontan“ sein Offert und senkt den Preis für den gesamten Zeitraum von 8,1 ct/kWh auf 6,41 ct/kWh. Dieser ist somit günstigster Bieter und erhält den Zuschlag.

=> Reduktion der laufenden Kosten bis 31.12.2011 von 124.600 € auf 98.900 €!

=> Preisreduktion um 25.700 Euro, also 20 %!

sattler energie consulting GmbH – krottenseestraße 45 – 4810 Gmunden

tel: 07612 73799 – fax: 07612 73799-5050

internet: www.energie-consulting.at – e-mail: office@energie-consulting.at – UID: ATU61130412