

Leistungspreis-senken.de

Orientierung ohne Werbung | <https://leistungspreis-senken.de/>

Ihre Verhandlungs-Checkliste für Peak-Shaving-Projektverträge

Vertragsfallen erkennen, Klauseln bewerten, Verhandlungsposition sichern

Für wen ist dieses Dokument?

Dieses Dokument richtet sich an Geschäftsführer, kaufmännische Leiter und technische Entscheider, die kurz vor dem Abschluss eines Projektvertrags für ein Batteriespeichersystem zur Lastspitzenkappung (Peak Shaving) stehen.

Welches Problem löst es?

Ein Peak-Shaving-Projekt steht und fällt mit wenigen Vertragsklauseln. Deutsche Infrastrukturprojekte wie die Warnowquerung und der Herrentunnel sind nicht an der Technik gescheitert, sondern an erheblichen konzeptionellen Mängeln in der Vertragsgestaltung, insbesondere bei Risikoverteilung und Erlösannahmen (Quelle: gt-kp.com). Diese Checkliste hilft Ihnen, die häufigsten und teuersten Vertragsfallen bei Leistungsgarantien, SLAs und Haftungsklauseln systematisch zu identifizieren, bevor Sie unterschreiben.

Wie verwenden Sie es?

Legen Sie Ihren vorliegenden Vertragsentwurf daneben. Arbeiten Sie diese Checkliste Abschnitt für Abschnitt durch. Füllen Sie die Felder aus, kreuzen Sie die Prüfpunkte an, notieren Sie offene Punkte. Am Ende haben Sie eine dokumentierte Verhandlungsposition.

Welches Ergebnis erzielen Sie?

Sie gehen mit einer klaren, strukturierten Argumentation in die Verhandlung und minimieren das finanzielle Risiko Ihres Projekts. Denn das eigentliche Ziel ist nicht der Vertrag, sondern die nachhaltige Senkung Ihres Leistungspreises, und der Vertrag ist das Werkzeug, das dieses Ziel absichert.

Quick Check: Die 3 häufigsten Vertragsfallen

Prüfen Sie sofort, ob Ihr Vertragsentwurf eine dieser roten Flaggen enthält. Ein „Ja“ bei einer dieser Fragen bedeutet: Diesen Punkt vor der Unterschrift klären.

Falle 1: Die falsche Garantie-Kennzahl

Ist die Garantie nur auf „Verfügbarkeit“ (prozentualer Anteil der Zeit, in der das System betriebsbereit ist) oder „Kapazität in kWh“ (gespeicherte Energiemenge) bezogen, statt auf die „garantierte Lastkappung in kW“ (die tatsächliche Leistungsreduktion an Ihrer Lastspitze)?

- Ja, die Garantie ist zu ungenau formuliert. → **Dringend nachverhandeln.**
- Nein, die garantierte Kappungsleistung in kW ist klar definiert.

Warum das kritisch ist: Sie kaufen kein Speichersystem, sondern eine Lastspitzenreduktion. Eine Verfügbarkeitsgarantie von 99 % nützt nichts, wenn das System im entscheidenden 15-Minuten-Intervall (dem Abrechnungsintervall für den Leistungspreis laut Ihrem Netznutzungsvertrag) nicht die vereinbarte Kappungsleistung bringt.

Falle 2: Zahnlose Vertragsstrafen

Sind die Vertragsstrafen bei Nichteinhaltung des SLA (Pönalen, also vertraglich vereinbarte Strafzahlungen bei Leistungsverfehlungen) niedrige, pauschale Beträge, die keinen echten wirtschaftlichen Druck auf den Anbieter erzeugen?

- Ja, die Pönalen sind symbolisch niedrig. → **Dringend nachverhandeln.**
- Nein, die Pönalen sind an den potenziellen wirtschaftlichen Schaden gekoppelt.

Warum das kritisch ist: Pauschale Kleinstbeträge machen es für den Anbieter wirtschaftlich rational, die Pönale zu zahlen statt in schnelle Störungsbehebung zu investieren. Die Strafe muss weh tun, damit sie wirkt.

Falle 3: Die versteckte Haftungsdeckelung

Ist die Haftung des Anbieters auf einen Betrag begrenzt, der deutlich unter dem jährlichen Vertragswert oder der Investitionssumme liegt?

- Ja, die Haftungsgrenze ist unverhältnismäßig niedrig. → **Dringend nachverhandeln.**
- Nein, die Haftungsgrenze steht in einem angemessenen Verhältnis zum Projektwert.

Wenn Sie bei mindestens einer Frage „Ja“ angekreuzt haben: Arbeiten Sie die folgenden Abschnitte besonders gründlich durch. Ihr Vertragsentwurf hat mindestens eine kritische Schwachstelle.

Abschnitt 1: Leistungsgarantien bewerten

Das Kernversprechen des Anbieters muss messbar, eindeutig und an Ihr wirtschaftliches Ziel geknüpft sein.

Hintergrund: Im deutschen Recht ist zwischen Garantie (Garantie, eine freiwillige Zusage des Anbieters, die über die gesetzliche Pflicht hinausgeht) und Gewährleistung (gesetzliche Mängelhaftung nach §§ 434 ff. BGB) zu unterscheiden. Für ein Peak-Shaving-Projekt reicht die gesetzliche Gewährleistung in der Regel nicht aus, weil sie sich auf die Beschaffenheit der Sache bezieht, nicht auf ein garantiertes wirtschaftliches Ergebnis. Bestehen Sie auf einer ausdrücklichen vertraglichen Leistungsgarantie.

1.1 Art der Garantie prüfen

Welche Art von Garantie bietet Ihr Anbieter an? Kreuzen Sie an, was im Vertragsentwurf steht:

- Anbieter garantiert nur **Systemverfügbarkeit** (z. B. „System ist 98 % der Zeit betriebsbereit“)
→ **Unzureichend.** Verfügbarkeit sagt nichts über die tatsächliche Kappungsleistung im entscheidenden Moment aus.
- Anbieter garantiert nur **Speicherkapazität in kWh** (z. B. „Speicher hat 500 kWh Nennkapazität“)
→ **Unzureichend.** Die Kapazität degradiert über die Laufzeit. Ohne Definition des Degradationspfads und der Mindestkapazität am Laufzeitende ist diese Zahl irreführend.
- Anbieter garantiert eine konkrete **Leistung zur Lastkappung in kW** (z. B. „Das System reduziert Lastspitzen auf maximal X kW am Netzübergabepunkt“)
→ **Korrekt.** Das ist die wirtschaftlich relevante Kennzahl.
- Anbieter garantiert eine **Kombination** aus Kappungsleistung (kW) und Mindestkapazität über die Laufzeit (kWh mit Degradationspfad)
→ **Optimal.** Beide Dimensionen sind abgesichert.

1.2 Garantiewerte konkret definieren

Füllen Sie die folgenden Felder mit den Werten aus Ihrem Vertragsentwurf aus. Leere Felder zeigen Lücken, die Sie schließen müssen.

Parameter	Wert laut Vertragsentwurf	Eigene Mindestanforderung	Lücke?
Garantierte Kappungsleistung	_____ kW	_____ kW	<input type="checkbox"/> Ja
Garantierte Dauer der Leistungsabgabe	_____ Min.	_____ Min.	<input type="checkbox"/> Ja

Parameter	Wert laut Vertragsentwurf	Eigene Mindestanforderung	Lücke?
Messmethode und Messort	_____	15-Min.-Lastgang am Netzübergabepunkt	<input type="checkbox"/> Ja
Degradationspfad der Kapazität (falls relevant)	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja
Konsequenz bei Nichterfüllung	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja
Frist für Nachbesserung	_____ Tage	_____ Tage	<input type="checkbox"/> Ja
Recht auf Minderung oder Rücktritt bei dauerhafter Nichterfüllung	<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	<input type="checkbox"/> Ja	<input type="checkbox"/> Ja

1.3 Prüfpunkte Leistungsgarantie

- Die Garantie bezieht sich auf die wirtschaftlich relevante Kappungsleistung in kW, nicht nur auf Verfügbarkeit oder Kapazität.
- Der Messort ist der Netzübergabepunkt (dort, wo der Netzbetreiber den Leistungspreis misst), nicht der Wechselrichter oder ein interner Messpunkt.
- Die Messmethode entspricht dem 15-Minuten-Mittelwert, der auch der Leistungspreisabrechnung zugrunde liegt.
- Es gibt eine klare finanzielle Konsequenz bei Nichterfüllung (Pönale, Minderung, Rücktrittsrecht).
- Der Degradationspfad der Batteriekapazität ist definiert und die Garantiewerte berücksichtigen die Alterung über die gesamte Vertragslaufzeit.

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben sichergestellt, dass das wirtschaftliche Ziel – die Kappung von Lastspitzen zur Senkung Ihres Leistungspreises – das Zentrum der Garantievereinbarung ist, nicht ein technischer Laborwert.

Abschnitt 2: Service Level Agreement (SLA) schärfen

Ein SLA (Service Level Agreement, also die vertragliche Vereinbarung über die Qualität und Reaktionszeiten des laufenden Betriebs) sichert den Wert Ihrer Investition nach Inbetriebnahme ab.

Hintergrund: Ein Peak-Shaving-System ist kein „Fire-and-Forget“-Produkt. Es muss über Jahre zuverlässig funktionieren, exakt in den Momenten, in denen Ihre Lastspitzen auftreten. Ein schwaches SLA bedeutet: Im Störfall wartet Ihr Vertrag, während Ihr Leistungspreis steigt.

2.1 Kritische SLA-Metriken festlegen

Tragen Sie die Werte aus dem Vertragsentwurf und Ihre eigene Mindestanforderung ein. Die Differenz zeigt Ihren Verhandlungsbedarf.

Metrik	Definition	Angebot des Anbieters	Unsere Mindestanforderung	Verhandlungsbedarf?
Reaktionszeit bei Störung	Zeitspanne von Störungsmeldung bis zur ersten qualifizierten Reaktion des Anbieters (nicht nur Eingangsbestätigung)	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja
Wiederherstellungszeit	Zeitspanne von Störungsmeldung bis zur vollständigen Wiederherstellung der Kappungsfunktion	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja
Verfügbarkeit der Kappungsleistung	Prozentualer Anteil der Zeit, in der die volle garantierte Kappungsleistung abrufbar ist, bezogen auf einen definierten Zeitraum	_____ %	_____ %	<input type="checkbox"/> Ja
Maximale Anzahl ungeplanter Ausfälle pro Jahr	Obergrenze für Störungen, die die	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja

Metrik	Definition	Angebot des Anbieters	Unsere Mindestanforderung	Verhandlungsbedarf?
	Kappungsleistung beeinträchtigen			
Wartungsfenster	Vereinbarte Zeiten für geplante Wartung, idealerweise außerhalb der Lastspitzenzeiten	_____	_____	<input type="checkbox"/> Ja

2.2 Vertragsstrafen (Pönalen) bewerten

Ein SLA ohne spürbare Konsequenzen ist eine Absichtserklärung, kein Vertrag. Prüfen Sie:

- Die Pönalen sind an den realen wirtschaftlichen Schaden gekoppelt (z. B. prozentual an der Leistungspreiserhöhung, die durch den Ausfall entsteht).
- Die Pönalen sind gestaffelt (je länger der Ausfall oder je häufiger die Störung, desto höher die Strafe).
- Es gibt eine Eskalationsklausel (ab einer bestimmten Ausfalldauer oder -häufigkeit greift ein Sonderkündigungsrecht oder eine weitergehende Schadensersatzpflicht).
- Die Pönalen sind **nicht** durch eine zu niedrige Gesamtobergrenze gedeckelt, die sie im Ernstfall wirkungslos macht.

Achtung: Häufige Falle. Manche Anbieter definieren Verfügbarkeit so, dass geplante Wartungsfenster und Zeiten außerhalb der „Kernzeiten“ herausgerechnet werden. Das kann eine Verfügbarkeitszusage von 99 % auf eine tatsächliche Verfügbarkeit von deutlich unter 95 % während Ihrer realen Lastspitzenzeiten reduzieren. Prüfen Sie die genaue Berechnungsformel.

2.3 Entscheidungslogik: Wie gut ist Ihr SLA?

Beantworten Sie die folgenden Fragen mit Ja oder Nein:

Frage	Ja	Nein
Sind alle Reaktions- und Wiederherstellungszeiten in Stunden (nicht in „Werktagen“) definiert?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sind die Zeiten realistisch für Ihre Lastspitzenzeiten (z. B. Montag bis Freitag, 08:00–18:00)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Gibt es eine 24/7-Störungsannahme, zumindest für kritische Ausfälle?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Frage	Ja	Nein
Wird die Verfügbarkeit regelmäßig (z. B. monatlich) gemessen und berichtet?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haben Sie Zugang zu einem Monitoring-System (Echtzeit-Überwachung des Systemstatus)?	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Jedes „Nein“ ist ein Verhandlungspunkt. Notieren Sie sich die offenen Punkte für Ihre Verhandlungsrunde.

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben definiert, welche Servicequalität für Ihren Betrieb unabdingbar ist und wie deren Einhaltung finanziell durchgesetzt wird.

Abschnitt 3: Haftungsklauseln analysieren

Hier sichern Sie sich gegen den „Worst Case“ ab. Haftungsklauseln bestimmen, wer zahlt, wenn etwas grundlegend schiefgeht.

Hintergrund: Nahezu jeder Anbieter wird versuchen, seine Haftung zu begrenzen. Das ist legitim. Die Frage ist nicht, ob es eine Begrenzung gibt, sondern ob sie fair ist und ob die richtigen Risiken ausgenommen werden.

3.1 Haftungsobergrenze prüfen

Parameter	Wert
Haftungsgrenze laut Vertragsentwurf	_____ €
Jährlicher Vertragswert (Leasing, Wartung, Betrieb)	_____ €
Gesamte Investitions-/Projektsumme	_____ €
Verhältnis Haftungsgrenze zu jährlichem Vertragswert	_____ x

Bewertung: Eine marktübliche Haftungsobergrenze bei komplexen B2B-Projekten liegt typischerweise im Bereich von ca. 1- bis 3-fachem des jährlichen Vertragswertes (Quelle: Marktrecherche zu B2B-Haftungsklauseln via Perplexity, aggregiert aus Rechtsblogs und Fachpublikationen). Liegt das Angebot deutlich darunter, ist das ein Verhandlungspunkt.

- Die Haftungsgrenze ist angemessen (ca. 1–3x jährlicher Vertragswert oder höher).
- Die Haftungsgrenze ist zu niedrig. Unser Gegenvorschlag: _____ €

Wichtig: Diese Richtwerte ersetzen keine individuelle Rechtsberatung. Die angemessene Haftungshöhe hängt von zahlreichen Faktoren ab: Projektgröße, Risikoprofil, Branche, Verhandlungsposition. Ein spezialisierter Rechtsanwalt sollte die finale Bewertung vornehmen.

3.2 Ausnahmen von der Haftungsbegrenzung (Carve-outs)

Carve-outs (Ausnahmen, bei denen die Haftungsobergrenze nicht greift) sind der wichtigste Verhandlungspunkt bei Haftungsklauseln. Für bestimmte Schadensfälle sollte die Haftung unbegrenzt oder mit einer deutlich höheren Obergrenze versehen sein.

Prüfen Sie, ob Ihr Vertrag folgende Carve-outs enthält:

- **Vorsatz und grobe Fahrlässigkeit** – Haftungsbegrenzung darf nach deutschem Recht (§ 276 Abs. 3 BGB) nicht für Vorsatz ausgeschlossen werden. Für grobe Fahrlässigkeit ist ein Ausschluss in AGB unwirksam (§ 309 Nr. 7b BGB).
- **Schäden an Leben, Körper, Gesundheit** – Haftungsbegrenzung hierfür ist in AGB unwirksam (§ 309 Nr. 7a BGB).
- **Verstöße gegen die DSGVO (Datenschutz-Grundverordnung)** – Besonders relevant, wenn das System Betriebsdaten übermittelt, die personenbezogene Daten enthalten könnten (z. B. Schichtpläne, Nutzerprofile im Energiemanagementsystem).
- **Verletzung von Schutzrechten** (Patente, Urheberrechte, Markenrechte) – Falls ein Dritter den Betreiber wegen Patentverletzung durch das gelieferte System verklagt.
- **Verletzung wesentlicher Vertragspflichten** (sog. Kardinalpflichten, also Pflichten, deren Erfüllung die ordnungsgemäße Durchführung des Vertrags überhaupt erst ermöglicht) – z. B. die grundlegende Funktionsfähigkeit des Speichersystems.

3.3 Weitere Haftungs-Prüfpunkte

- Ist der Ersatz von Folgeschäden (entgangener Gewinn, Produktionsausfall, erhöhter Leistungspreis) ausdrücklich eingeschlossen oder ausgeschlossen? → Notieren Sie:

- Gibt es eine Regelung zur Freistellung (Übernahme von Kosten und Schäden) bei Ansprüchen Dritter?
- Ist geregelt, wer die Beweislast trägt bei strittigen Schadensfällen?
- Enthält der Vertrag eine Versicherungspflicht des Anbieters (z. B. Betriebshaftpflicht mit Mindestdeckungssumme)?

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben Ihren finanziellen Schutzschild geprüft und wissen, wo Lücken bestehen, die im Schadensfall existenzbedrohend sein können.

Szenario-Analyse: Was Ihr Vertrag leisten muss

Szenario: Minderleistung im kritischen Moment

Stellen Sie sich vor: An einem Produktionstag mit hoher Auslastung liefert Ihr Speicher im entscheidenden 15-Minuten-Intervall weniger Kappungsleistung als garantiert. Dadurch entsteht eine Lastspitze, die Ihren Leistungspreis für den gesamten Monat erhöht.

Hinweis: Die genaue Höhe des Schadens hängt von Ihrem Netzbetreiber, Ihrem Netzentgeltmodell und der Höhe der ungekappten Lastspitze ab. Bei industriellen Anschlussnehmern kann eine einzige ungekappte Lastspitze den monatlichen Leistungspreis um mehrere Tausend Euro erhöhen. Prüfen Sie Ihren eigenen Netznutzungsvertrag, um die konkreten Auswirkungen zu berechnen.

Frage 1: Welche Klausel in Ihrem Vertrag regelt die finanzielle Konsequenz für den Anbieter?

Frage 2: Greift eine Pönale? Wie hoch wäre sie laut Vertrag?

Frage 3: Deckt die Pönale den tatsächlichen Schaden ab?

- Ja, die Pönale kompensiert den wirtschaftlichen Schaden annähernd.
- Nein, die Pönale ist deutlich niedriger als der Schaden.
- Unklar, weil die Berechnung im Vertrag nicht eindeutig ist.

Frage 4: Falls die Pönale nicht ausreicht: Gibt es eine vertragliche Grundlage, um den darüber hinausgehenden Schaden geltend zu machen (Schadensersatzanspruch neben der Pönale)?

- Ja, ausdrücklich geregelt.
- Nein, die Pönale ist als abschließende Regelung formuliert.
- Nicht geregelt. → **Lücke, die geschlossen werden muss.**

Wenn Sie Frage 3 oder 4 nicht klar mit „Ja“ beantworten können, hat Ihr Vertrag eine kritische Schwachstelle.

Typischer Fehler: Die „Pauschal-Pönale“

Viele Vertragsvorschläge enthalten pauschale Beträge pro Ausfalltag (z. B. 200 € pro Tag). In der Praxis kann ein einzelner Ausfall während einer Hochlastphase einen Schaden verursachen, der ein Vielfaches dieser Pauschale beträgt. Prüfen Sie, ob die Pönale auf den tatsächlichen Schaden anrechenbar ist oder ihn ersetzt. Letzteres wäre ein erheblicher Nachteil für Sie.

Warum das für Ihren Leistungspreis entscheidend ist

Die gesamte wirtschaftliche Logik eines Peak-Shaving-Projekts steht und fällt mit einer einzigen Frage: Wird die Lastspitze zuverlässig und dauerhaft gekappt? Jeder Euro, den Sie am Leistungspreis sparen, hängt davon ab, dass das System im richtigen Moment die richtige Leistung bringt. Ein technisch einwandfreies System mit einem schwachen Vertrag kann Sie genauso viel kosten wie ein schlechtes System mit einem guten Vertrag. Denn wenn die Kappung ausfällt und der Vertrag keine wirksame Konsequenz vorsieht, tragen Sie den gesamten Schaden allein, während der Anbieter maximal eine symbolische Pönale zahlt.

Zusammenfassung: Ihre Verhandlungs-Checkliste auf einen Blick

Nutzen Sie diese verdichtete Liste als Agenda für Ihre finale Verhandlungsrunde:

Leistungsgarantien:

- Garantie bezieht sich auf kW-Kappungsleistung am Netzübergabepunkt.
- Messmethode ist der 15-Minuten-Lastgang.
- Degradationspfad der Kapazität ist definiert.
- Konsequenz bei Nichterfüllung ist klar geregelt.

SLA:

- Reaktions- und Wiederherstellungszeiten in Stunden definiert.
- Verfügbarkeit bezieht sich auf tatsächliche Lastspitzenzeiten.
- Pönalen sind gestaffelt und an den wirtschaftlichen Schaden gekoppelt.
- Monitoring-Zugang ist vertraglich zugesichert.

Haftung:

- Haftungsobergrenze liegt im marktüblichen Bereich (Richtwert: ca. 1–3x jährlicher Vertragswert, individuelle Bewertung erforderlich).
- Carve-outs für Vorsatz, grobe Fahrlässigkeit, Personenschäden, DSGVO und Schutzrechte sind enthalten.
- Folgeschäden sind geregelt (Einschluss oder begründeter Ausschluss).
- Versicherungspflicht des Anbieters ist festgelegt.

Streitbeilegung:

- Es ist ein Eskalationsverfahren vereinbart (z. B. erst Verhandlung auf Geschäftsführerebene, dann Mediation, dann Schiedsgericht oder ordentliches Gericht).
 - Gerichtsstand und anwendbares Recht sind festgelegt.
-

Nächste Schritte

Schritt 1 – Vertrag online bewerten lassen:

Nutzen Sie den Leistungspreis-Rechner auf [Leistungspreis-senken.de](https://leistungspreis-senken.de), um zu prüfen, wie hoch Ihr Einsparpotenzial beim Leistungspreis tatsächlich ist, und welche vertragliche Absicherung dafür nötig wäre.

→ <https://leistungspreis-senken.de/rechner/>

Schritt 2 – Juristische Prüfung beauftragen:

Lassen Sie Ihren finalen Vertragsentwurf von einem auf Energierecht oder Projektvertragsrecht spezialisierten Rechtsanwalt prüfen. Die Investition in eine juristische Prüfung (typischerweise wenige Tausend Euro) steht in keinem Verhältnis zum Risiko, das ein schlecht verhandelter Vertrag über die gesamte Laufzeit erzeugt.

Speichern oder drucken Sie dieses Dokument. Es ist Ihre Verhandlungsbasis, um eine Investition in Höhe von Hunderttausenden von Euro abzusichern.

Leistungspreis-senken.de

Das unabhängige Informationsportal für industrielle Leistungspreisoptimierung.

<https://leistungspreis-senken.de/>

Konzept und AI-Sichtbarkeitsarchitektur: JvGLabs

AI visibility architecture