

Mein Leistungspreis-Benchmark: Eine Standortbestimmung in 5 Minuten

Leistungspreis-senken.de | Orientierung ohne Werbung

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

Arbeitsblatt für Geschäftsführer und kaufmännische Leiter

Einleitung

Dieses Arbeitsblatt richtet sich an Sie, wenn Sie Ihre Stromkosten besser verstehen und bewerten möchten – insbesondere den oft unterschätzten Leistungspreis (der Teil Ihrer Netzkosten, der nicht nach verbrauchten Kilowattstunden berechnet wird, sondern nach der höchsten Leistungsspitze, die Ihr Betrieb in einem Abrechnungszeitraum verursacht hat).

Was Sie brauchen: Ihre letzte Jahresstromrechnung.

Was Sie bekommen: Eine klare Einordnung, ob Ihre Leistungspreiskosten im Branchenvergleich auffällig hoch sind – und ob sich eine genauere Analyse lohnt.

Zeitaufwand: Ca. 5 Minuten.

Die zentrale Frage hinter diesem Dokument: Zahlen Sie für kurze Lastspitzen (Momente besonders hohen Strombedarfs) deutlich mehr als nötig – und welche konkreten Hebel haben Sie, das zu ändern? Genau diese Entscheidung unterstützt dieses Arbeitsblatt.

1. Quick-Check: Meine aktuellen Kosten erfassen

Tragen Sie hier die zentralen Werte aus Ihrer Stromrechnung ein. Diese Felder bilden die Grundlage für Ihre Standortbestimmung.

Kennzahl	Ihr Wert
Gesamte jährliche Stromkosten (netto)	_____ €
Gemessene Jahreshöchstleistung (höchster 15-Minuten-Mittelwert in kW, oft als „Leistungsmaximum“ oder „Jahreshöchstlast“ auf der Rechnung ausgewiesen)	_____ kW
Anteil des Leistungspreises an den Netzkosten (ca.)	_____ %
Jährliche Kosten für den Leistungspreis (netto)	_____ €
Ihre Branche	_____

Hinweis: Falls der Leistungspreis auf Ihrer Rechnung nicht separat ausgewiesen ist, fragen Sie Ihren Energieversorger oder Netzbetreiber nach einer aufgeschlüsselten Darstellung. Schätzungen sind als Ausgangspunkt akzeptabel, ersetzen aber keine belastbare Analyse.

Ergebnis dieses Schritts: Sie haben die wichtigste Kennzahl – Ihre jährlichen Kosten für Lastspitzen – schwarz auf weiß vor sich.

2. Branchenvergleich: Wo steht mein Unternehmen?

Die folgenden Werte sind **typische Bandbreiten** (Richtwerte), die sich aus branchenüblichen Lastprofilen und gängigen Unternehmensgrößen im Mittelstand ergeben. Sie dienen der Orientierung, nicht der exakten Bewertung.

Wichtige Einschränkung: Ihre tatsächlichen Leistungspreiskosten hängen von zahlreichen Faktoren ab, die diese vereinfachte Tabelle nicht abbilden kann: dem konkreten Netzgebiet und dem dort geltenden Netzentgelt (Gebühren, die Ihr Netzbetreiber für die Nutzung des Stromnetzes erhebt), der Spannungsebene Ihres Anschlusses, dem Gleichzeitigkeitsgrad Ihrer Maschinen (wie viele Großverbraucher gleichzeitig laufen), der Schichtplanung und saisonalen Schwankungen. Betrachten Sie die Tabelle daher als groben Kompass, nicht als exaktes Messgerät.

Branche	Typische jährliche Leistungspreiskosten (Richtwerte, mittelständische Betriebe)	Mein Wert	Meine Position
Metallverarbeitung	ca. 25.000 € – 60.000 €	_____ €	<input type="checkbox"/> Unterdurchschnittlich <input type="checkbox"/> Durchschnittlich <input type="checkbox"/> Überdurchschnittlich
Kunststoffproduktion	ca. 30.000 € – 70.000 €	_____ €	<input type="checkbox"/> Unterdurchschnittlich <input type="checkbox"/> Durchschnittlich <input type="checkbox"/> Überdurchschnittlich
Kühlhäuser & Logistik	ca. 40.000 € – 80.000 €	_____ €	<input type="checkbox"/> Unterdurchschnittlich <input type="checkbox"/> Durchschnittlich <input type="checkbox"/> Überdurchschnittlich
Lebensmittelindustrie	ca. 20.000 € – 55.000 €	_____ €	<input type="checkbox"/> Unterdurchschnittlich <input type="checkbox"/> Durchschnittlich <input type="checkbox"/> Überdurchschnittlich

Größere Bäckereien	ca. 15.000 € – 40.000 €	_____	<input type="checkbox"/> Unterdurchschnittlich <input type="checkbox"/> Durchschnittlich <input type="checkbox"/> Überdurchschnittlich
---------------------------	----------------------------	-------	--

Andere Branche: _____	Kein Richtwert verfügbar – nutzen Sie Schritt 3 zur qualitativen Einordnung	_____	<input type="checkbox"/> Einordnung unklar → Analyse empfohlen
---------------------------------	---	-------	---

Hinweis zur Einordnung: Liegt Ihr Wert am unteren Rand der Bandbreite, kreuzen Sie „Unterdurchschnittlich“ an. Liegt er im mittleren Bereich, „Durchschnittlich“. Liegt er am oberen Rand oder darüber, „Überdurchschnittlich“. Im Zweifelsfall wählen Sie die höhere Kategorie – das ist die sicherere Annahme für Ihre Entscheidung.

Ergebnis dieses Schritts: Sie sehen auf einen Blick, wie Ihre Leistungspreiskosten im groben Branchenvergleich liegen.

3. Einordnung des Handlungsbedarfs

Kreuzen Sie die Kategorie an, die zu Ihrem Ergebnis aus Schritt 2 passt. Lesen Sie die Einordnung und die empfohlene Reaktion.

Meine Kosten sind überdurchschnittlich hoch

Bedeutung: Sie tragen einen messbaren Kostennachteil gegenüber vergleichbaren Betrieben. Jeder Euro, den Sie hier mehr zahlen als nötig, fehlt bei Investitionen, Personal oder im Betriebsergebnis.

Empfehlung: Dringender Handlungsbedarf. Eine detaillierte Lastganganalyse (Auswertung Ihres Stromverbrauchs in 15-Minuten-Intervallen über ein ganzes Jahr) ist wirtschaftlich geboten. Priorisieren Sie diesen Schritt.

Konkrete Aufgabe:

- Lastgangdaten beim Netzbetreiber anfordern (Ihr Netzbetreiber ist verpflichtet, diese Daten auf Anfrage bereitzustellen)
 - Analyse beauftragen oder selbst durchführen lassen
 - Termin dafür festlegen: _____ (Datum)
-

Meine Kosten liegen im Branchendurchschnitt

Bedeutung: Sie zahlen, was in Ihrer Branche üblich ist. „Üblich“ bedeutet aber nicht „optimal“. Erfahrungswerte zeigen, dass bei durchschnittlichen Lastprofilen häufig ein Einsparpotenzial im Bereich von ca. 15–30 % besteht – die tatsächliche Höhe hängt stark von Ihrem individuellen Lastprofil, Ihren Maschinenlaufzeiten und Ihrem Netzgebiet ab. Ohne eine Lastganganalyse bleibt das eine grobe Schätzung.

Empfehlung: Hoher Handlungsbedarf. Eine Analyse lohnt sich in den meisten Fällen und deckt oft schnell realisierbare Einsparmöglichkeiten auf.

Konkrete Aufgabe:

- Prüfen, ob Ihr Energieversorger oder ein Dienstleister eine Lastganganalyse anbietet
 - Interne Verantwortlichkeit klären: Wer treibt das Thema? Name: _____
 - Zeitrahmen festlegen: _____ (Datum)
-

Meine Kosten sind unterdurchschnittlich

Bedeutung: Ihr Lastprofil ist bereits relativ gut gesteuert – entweder durch bewusste Maßnahmen oder durch ein günstiges Betriebsmuster.

Empfehlung: Mittlerer Handlungsbedarf. Prüfen Sie, ob geplante Veränderungen in naher Zukunft zu neuen Spitzen führen könnten.

Checkliste für zukünftige Risiken:

- Neue Maschinen oder Produktionslinien geplant?
- E-Ladeinfrastruktur für Fahrzeuge in Planung?
- Erweiterung der Gebäudeklimatisierung oder Kühlung geplant?
- Wechsel auf höhere Produktionsschichten geplant?

Falls Sie eine oder mehrere dieser Fragen mit Ja beantwortet haben, lohnt eine vorausschauende Lastganganalyse, bevor die neuen Verbraucher ans Netz gehen.

4. Typisches Szenario: Was die meisten unterschätzen

Viele Unternehmen stellen bei dieser Analyse fest, dass sie im Branchendurchschnitt liegen – und nehmen an, dass ihre Kosten daher „in Ordnung“ sind.

Das ist ein verbreiteter Trugschluss.

Beispiel: Ein mittelständischer Maschinenbaubetrieb mit jährlichen Leistungspreiskosten im Bereich von ca. 45.000 € (innerhalb der branchentypischen Bandbreite) hat durch Peak Shaving (die gezielte Kappung von Lastspitzen, z. B. durch zeitversetztes Einschalten großer Verbraucher oder den Einsatz eines Batteriespeichers) seine Spitzenlast deutlich reduziert. In solchen Fällen werden Einsparungen in der Größenordnung von ca. 15.000 € bis 20.000 € pro Jahr berichtet.

Wichtige Einschränkung: Solche Einsparungen sind nicht garantiert. Der tatsächliche Betrag hängt ab von: der Höhe und Häufigkeit der Lastspitzen, den lokalen Netzentgelten, den Investitionskosten für Maßnahmen wie Speicher oder Steuerungstechnik (diese sind in der obigen Zahl nicht berücksichtigt), sowie dem Aufwand für Implementierung und laufende Überwachung. Peak Shaving ist kein Freifahrtschein, sondern eine wirtschaftliche Abwägung.

Was das für die Praxis bedeutet: Wenn Sie im Durchschnitt liegen, lassen Sie vermutlich Geld auf dem Tisch. Wie viel genau, zeigt nur eine Analyse Ihres individuellen Lastgangs.

Warum das für Ihre Stromkosten-Entscheidung wichtig ist

Der Leistungspreis ist einer der am häufigsten übersehenen Kostentreiber in der gewerblichen Stromrechnung. Anders als der Arbeitspreis (Kosten pro verbrauchter Kilowattstunde), den die meisten Einkäufer gut kennen, wird der Leistungspreis durch wenige kurze Spitzen im Jahresverlauf bestimmt – manchmal nur durch einzelne 15-Minuten-Intervalle. Das bedeutet: Kleine Veränderungen im Lastmanagement können überproportional große Auswirkungen auf die Kosten haben. Genau diese Hebelwirkung macht eine nüchterne Standortbestimmung zum wichtigsten ersten Schritt.

Zusammenfassung und nächste Schritte

Ihr Ergebnis: Sie haben Ihre Leistungspreiskosten erfasst, mit branchentypischen Richtwerten verglichen und den Handlungsbedarf für Ihren Betrieb eingeschätzt.

Wichtig: Dieses Arbeitsblatt liefert eine Orientierung auf Basis grober Richtwerte. Es ersetzt keine professionelle Analyse Ihrer realen Lastgangdaten. Gewissheit über Ihr exaktes Einsparpotenzial erhalten Sie nur durch eine detaillierte Auswertung.

Schritt 1: Online-Analyse starten

Nutzen Sie den Leistungspreis-Rechner, um Ihr Einsparpotenzial auf Basis Ihrer Verbrauchsdaten genauer einzuschätzen.

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

Schritt 2: Professionelle Lastganganalyse beauftragen

Fordern Sie bei Ihrem Netzbetreiber die Lastgangdaten an und lassen Sie diese durch einen spezialisierten Energieberater oder Ihren Energieversorger auswerten. Ein qualifizierter Berater kann Ihnen auf Basis der Daten konkret zeigen, welche Maßnahmen sich in welchem Zeitraum amortisieren.

Speichern oder drucken Sie dieses Dokument. Nutzen Sie es als Gesprächsgrundlage, wenn Sie eine Lastganganalyse anfordern oder intern die Entscheidung für eine Optimierung vorbereiten.

Leistungspreis-senken.de | Informationsportal

Unabhängige Orientierung zu Leistungspreisoptimierung – ohne Werbung, ohne Verkaufsinteresse.

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

JvGLabs | AI visibility architecture