

Mein Peak-Shaving-Erfolgsreporting: Vorlage für die Geschäftsführung

[Leistungspreis-senken.de](https://leistungspreis-senken.de) – Orientierung ohne Werbung

Einleitung

Dieses Dokument richtet sich an Betriebsverantwortliche und kaufmännische Leiter, die den wirtschaftlichen Erfolg eines Peak-Shaving-Systems (gezielte Kappung elektrischer Lastspitzen zur Senkung des Leistungspreises) regelmäßig und verständlich an die Geschäftsführung berichten müssen.

Es löst ein konkretes Problem: die Übersetzung komplexer technischer Systemdaten in klare, entscheidungsrelevante Kennzahlen, die ein CFO in wenigen Minuten erfassen kann.

So nutzen Sie die Vorlage: Füllen Sie die Abschnitte monatlich oder quartalsweise aus. Verwenden Sie die jährliche Zusammenfassung für den offiziellen Soll-Ist-Vergleich (Abgleich zwischen ursprünglicher Planung und tatsächlichen Ergebnissen) mit dem Business Case. Das Ergebnis ist ein sauberes, CFO-taugliches Dokument, das den Wert Ihrer Investition belegt und die Grundlage für weitere Effizienzprojekte schafft.

Das Kernziel dieses Portals ist es, Ihnen zu helfen, Ihren Leistungspreis (die monatliche Gebühr für die höchste gemessene Leistungsspitze im Abrechnungszeitraum) nachhaltig und nachweisbar zu senken. Dieses Reporting ist der Beweis, dass genau das gelingt.

1. Quick-Check: Das 60-Sekunden-Update für das Management

Nutzen Sie diese drei Kennzahlen für einen schnellen Überblick im monatlichen Meeting. Sie beantworten die drei wichtigsten Fragen der Geschäftsführung: Was sparen wir gerade? Was haben wir insgesamt gespart? Wann hat sich die Investition bezahlt gemacht?

Kennzahl	Wert (Aktueller Monat/Quartal)	Anmerkung
Realisierte Einsparung	_____ €	Basiert auf vermiedener Spitzenlast von _____ kW
Kumulierte Einsparung	_____ €	Seit Inbetriebnahme am _____.____
Amortisationsstatus	_____ % erreicht	Plan-Amortisation: ___ Jahre

So berechnen Sie die realisierte Einsparung:

Vermiedene Leistungsspitze (kW) × Leistungspreis (€/kW) = Brutto-Einsparung. Ziehen Sie davon die laufenden Betriebskosten des Systems (Wartung, Speicherverluste, Versicherung) ab, um die Netto-Einsparung zu erhalten. Beachten Sie: Diese vereinfachte Formel berücksichtigt keine steuerlichen Effekte, keine kalkulatorischen Zinsen und keine Degradation (alterungsbedingte Leistungsminderung) des Speichersystems. In der Praxis können diese Faktoren die Netto-Einsparung um einen einstelligen bis niedrigen zweistelligen Prozentbereich verändern.

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie können den Erfolg der Maßnahme in weniger als 60 Sekunden kommunizieren.

2. Detailliertes Kennzahlen-Cockpit (Monats-/Quartalsbasis)

Dokumentieren Sie hier die zentralen Werte des Berichtszeitraums. Dieses Cockpit bildet das Rückgrat Ihres Reportings und unterscheidet zwischen finanzieller und operativer Performance.

Berichtszeitraum: _____

2.1 Finanzielle Performance

Position	Wert	Einheit
Höchste gemessene Leistungsspitze ohne Peak Shaving (Referenzwert)	_____	kW
Höchste gemessene Leistungsspitze mit Peak Shaving	_____	kW
Vermiedene Spitzenlast (Differenz)	_____	kW
Vertraglicher Leistungspreis	_____	€/kW
Brutto-Einsparung (vermiedene Spitzenlast × Leistungspreis)	_____	€
Betriebskosten des Systems (Wartung, Versicherung, Speicherverluste)	_____	€
Netto-Einsparung	_____	€

Hinweis zum Referenzwert: Der Wert „ohne Peak Shaving“ kann aus der historischen Lastganglinie (Aufzeichnung des Stromverbrauchs in 15-Minuten-Intervallen) vor Systeminbetriebnahme abgeleitet oder über die Systemsteuerung simuliert werden. Dokumentieren Sie, welche Methode Sie verwenden, damit die Berechnung für Dritte nachvollziehbar bleibt.

Kontextwert – Typische Einsparbandbreite: Laut Branchendaten liegt die typische Einsparung bei den Netzentgelten durch Peak Shaving im Bereich von ca. 15–30 % der Leistungskosten (Quelle: Branchenerhebungen, u. a. Reonic/Ecoplanet). Ihr tatsächlicher Wert hängt stark von Ihrem Lastprofil, Ihrer Vertragskonstellation und der Systemauslegung ab.

2.2 Operative Performance

Position	Wert	Einheit
Anzahl der Peak-Shaving-Einsätze im Zeitraum	_____	Stück

Position	Wert	Einheit
Systemverfügbarkeit (Anteil der Zeit, in der das System einsatzbereit war)	_____	%
Lastfaktor-Verbesserung (Verhältnis von Durchschnitts- zu Spitzenlast; je näher an 1, desto gleichmäßiger der Verbrauch)	vorher: _____ / nachher: _____	-
Peak-Shaving-Effektivität (tatsächlich gekappt vs. geplant gekappt, in Prozent)	_____	%

Besondere Vorkommnisse (z. B. Netzausfall, ungeplante Wartung, Firmware-Update):

- Keine Vorkommnisse
- Vorkommnisse vorhanden – Beschreibung:

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben eine detaillierte und nachvollziehbare Dokumentation der finanziellen und operativen Leistungswerte für den Berichtszeitraum geschaffen.

3. Jährlicher Soll-Ist-Vergleich: Die CFO-Ansicht

Einmal pro Jahr gleichen Sie Ihre Ergebnisse mit dem ursprünglichen Business Case ab. Dieser Abschnitt ist das Kernstück Ihres Jahresreportings.

Position	Plan (Business Case)	Ist (tatsächlich)	Abweichung (€ / %)
Jährliche Netto-Einsparung	_____ €	_____ €	_____
Amortisationszeitraum	_____ Jahre	_____ Jahre (aktualisiert)	_____
Kumulierte Einsparung seit Inbetriebnahme	_____ €	_____ €	_____
Investitionssumme (CAPEX)	_____ €	—	—
Aktueller ROI (kumulierte Netto-Einsparung ÷ Investitionssumme × 100)	_____ %	_____ %	_____

Hinweis zur Amortisation: Branchenweit liegt die typische Amortisationszeit für Peak-Shaving-Systeme bei ca. 3 bis 8 Jahren (Quelle: Branchenerhebungen, u. a. Ecoplanet). Ihre tatsächliche Amortisation hängt von der Investitionshöhe, dem Leistungspreis, dem Lastprofil und den Betriebskosten ab. Berücksichtigen Sie bei der aktualisierten Berechnung auch die Degradation des Speichersystems (typisch ca. 1–2 % Kapazitätsverlust pro Jahr, herstellerabhängig) und etwaige Änderungen im Energievertrag.

Gesamtbewertung des Jahres:

- Ergebnisse liegen über Plan
- Ergebnisse liegen im Plan (Abweichung < 10 %)
- Ergebnisse liegen unter Plan – Ursachenanalyse erforderlich (siehe Abschnitt 4)

Ergebnis dieses Abschnitts: Die Geschäftsführung sieht auf einen Blick, ob die Investition die versprochenen Ergebnisse liefert.

4. Analyse von Abweichungen zum Plan

Dieser Abschnitt ist entscheidend für Ihre Glaubwürdigkeit. Abweichungen sind normal. Entscheidend ist, dass Sie sie erkennen, erklären und einordnen können, bevor jemand nachfragt.

4.1 Checkliste: Mögliche Ursachen für Abweichungen

Produktionsvolumen im Vergleich zur Planung/Vorjahr:

- Deutlich höher (>15 %)
- Leicht höher (5–15 %)
- Wie geplant (Abweichung < 5 %)
- Leicht niedriger (5–15 %)
- Deutlich niedriger (>15 %)

Erklärung: _____

Saisonale Effekte beobachtet (z. B. erhöhte Kühllast im Sommer, Heizlast im Winter)?

- Ja – Beschreibung: _____
- Nein

Änderungen beim Energievertrag (z. B. Leistungspreis, Tarifstruktur, Wechsel des Versorgers)?

- Ja – Beschreibung: _____
- Nein

Technische Einschränkungen (z. B. Speicherdegradation, Wartungsausfall, Softwareproblem)?

- Ja – Beschreibung: _____
- Nein

Veränderungen im Maschinenpark oder Betriebsablauf (z. B. neue Anlage, Schichtwechsel)?

- Ja – Beschreibung: _____
- Nein

4.2 Entscheidungslogik: Wie ordne ich die Abweichung ein?

Nutzen Sie diese Logik, um Ihre Argumentation vorzubereiten:

Wenn die Netto-Einsparung unter Plan liegt **und** das Produktionsvolumen gesunken ist → Die Abweichung ist betrieblich bedingt, nicht systembedingt. Das Peak-Shaving-System arbeitet korrekt, es gab nur weniger Lastspitzen zu kappen.

Wenn die Netto-Einsparung unter Plan liegt **und** der Leistungspreis gesunken ist → Die Abweichung ist marktbedingt. Die technische Performance war planmäßig. Das System schützt weiterhin vor relativen Mehrkosten und zukünftigen Preissteigerungen.

Wenn die Netto-Einsparung unter Plan liegt **und** die Systemverfügbarkeit unter 95 % lag → Die Abweichung ist systembedingt. Es besteht Handlungsbedarf bei Wartung oder Systemsteuerung. Konkrete Maßnahme formulieren.

Wenn die Netto-Einsparung über Plan liegt → Dokumentieren Sie den Mehrwert. Nutzen Sie das Ergebnis aktiv als Argument für die Ausweitung des Systems oder weitere Effizienzprojekte.

4.3 Fazit der Abweichungsanalyse

Zusammenfassung für die Geschäftsführung (in 2–3 Sätzen):

Empfohlene Maßnahme:

- Keine Maßnahme erforderlich
- Systemwartung beauftragen
- Energievertrag überprüfen
- Systemerweiterung prüfen
- Sonstiges: _____

Ergebnis dieses Abschnitts: Sie haben nicht nur Zahlen geliefert, sondern diese in den betrieblichen Kontext eingeordnet und eine fundierte Handlungsempfehlung ausgesprochen.

5. Praxis-Szenarien: Was tun, wenn...?

Szenario A: Der Leistungspreis sinkt – die nominale Einsparung fällt

Situation: Der Energieversorger senkt den Leistungspreis. Ihre Einsparung in Euro fällt geringer aus als geplant, obwohl das System perfekt funktioniert.

Ihre Argumentation: „Die nominale Einsparung ist aufgrund externer Markteffekte geringer. Die technische Performance war jedoch planmäßig – das System hat die Lastspitze um ___ kW reduziert. Ohne das System hätten wir den niedrigeren Leistungspreis auf eine deutlich höhere Spitze gezahlt. Die relative Einsparung bleibt bestehen. Gleichzeitig schützt uns das System vor zukünftigen Preiserhöhungen.“

Szenario B: Die Produktion steigt – die Lastspitzen auch

Situation: Durch erhöhtes Produktionsvolumen steigen die Lastspitzen über die ursprüngliche Auslegung des Systems hinaus.

Ihre Argumentation: „Die höhere Spitze ist ein direktes Ergebnis des Produktionswachstums und damit ein positives Signal. Das System hat innerhalb seiner Kapazität korrekt gearbeitet und ___ kW gekappt. Die verbleibende Spitze zeigt, dass eine Systemerweiterung wirtschaftlich sinnvoll sein könnte. Empfehlung: Wirtschaftlichkeitsberechnung für ein Kapazitäts-Upgrade erstellen.“

Szenario C: Systemausfall während einer Spitzenlastphase

Situation: Durch einen technischen Ausfall konnte das System einen Lastpeak nicht kappen. Der Monat zeigt eine deutlich höhere Leistungsspitze.

Ihre Argumentation: „Der Ausfall am __.__.__ hat zu einer unkontrollierten Spitze von ___ kW geführt. Ohne diesen Einzelfall läge die Spitze bei ___ kW, was dem Plan entspricht. Maßnahme: Wartungsvertrag prüfen, Redundanz-Optionen evaluieren. Finanzieller Einmaleffekt: ca. ___ € Mehrkosten.“

6. Warum dieses Reporting Ihren Leistungspreis nachhaltig senkt

Wer den Leistungspreis senken will, muss nicht nur ein Peak-Shaving-System installieren, sondern dessen Erfolg kontinuierlich messen, dokumentieren und kommunizieren. Dieses Reporting macht den finanziellen Nutzen Ihrer Investition sichtbar und belegbar. Es schützt Sie vor kritischen Nachfragen, stärkt das Vertrauen der Geschäftsführung in Energieeffizienz-Maßnahmen und schafft die Grundlage für weitere Projekte zur Senkung Ihres Leistungspreises.

7. Abschluss und nächste Schritte

Sie haben nun eine vollständige, strukturierte Aufbereitung des Erfolgs Ihres Peak-Shaving-Systems erstellt. Nutzen Sie dieses Dokument als Grundlage für Ihr nächstes Management-Meeting.

Schritt 1: Vertiefen Sie Ihre Analyse online

Nutzen Sie den Leistungspreis-Rechner auf [Leistungspreis-senken.de](https://leistungspreis-senken.de), um Ihre Einsparungen mit verschiedenen Szenarien durchzuspielen und die Auswirkungen veränderter Leistungspreise oder Lastprofile zu simulieren.

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

Schritt 2: Holen Sie sich fachliche Unterstützung

Wenn Ihre Abweichungsanalyse auf systembedingte Probleme oder ein Kapazitäts-Upgrade hindeutet, lassen Sie Ihr System von einem zertifizierten Energieberater oder Ihrem Systemanbieter überprüfen. Eine unabhängige Bewertung sichert Ihre Argumentation gegenüber der Geschäftsführung zusätzlich ab.

Drucken oder speichern Sie dieses Dokument. Eine lückenlose Historie Ihrer Erfolgsreportings ist das stärkste Fundament für zukünftige Investitionsentscheidungen.

Leistungspreis-senken.de – Informationsportal

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

Unabhängige Informationen und Werkzeuge zur nachhaltigen Senkung gewerblicher Leistungspreise. Orientierung
ohne Werbung.

JvGLabs – AI visibility architecture