

Kostentreiber Energie

Eine Bilanz nach zwei Jahren Kooperation zwischen dem Fleischerverband und dem Energiedienstleister wattline zeigt ein hohes Einsparungspotenzial bei Energiekosten.



Beim Blick auf die jährliche Energiekostenabrechnung ärgern sich viele Unternehmer über die hohen Kosten. Seit knapp zwei Jahren kooperiert der Fleischerverband daher mit dem Energiedienstleister wattline. Ein guter Anlass, um bei den Fleischern nachzufragen, was ihnen diese Kooperation gebracht hat und eine Zwischenbilanz zu ziehen.

Bisher haben 138 Betriebe das Angebot von wattline angenommen und ihre Energiekosten optimiert. Dabei haben sie insgesamt 137.506,25 Euro gespart. Einer von ihnen ist

Fleischermeister Franz Kriechbaum aus Lochen im Innviertel. Er führt den Betrieb bereits in dritter Generation. Sein Erfolgsrezept: Fleisch und Wurst sind Vertrauenssache. Daher finden auch alle Herstellungsprozesse von der Schlachtung über die Bearbeitung des Rohfleisches bis hin zur Produktion von Wurstwaren in seinem Betrieb statt. Und das führt natürlich zu einem hohen Energieverbrauch. Von der Möglichkeit, die so entstehenden Kosten zu senken, erfuhr er durch die Kooperation des Fleischerverbandes mit wattline. Der Fleischerverband vertritt die Interessen seiner Mitglieder und hat es sich unter anderem zur Aufgabe gemacht, durch Einkaufsbündelungen die Kosten zu senken und so die Wirtschaftlichkeit der Betriebe zu erhöhen. Im Fall von Franz Kriechbaum führte die im Oktober vergangenen Jahres begonnene Zusammenarbeit mit wattline zu einer Ersparnis von 1.395,70 Euro innerhalb von zwei Jahren für die erste Lieferstelle. Eine zweite befindet sich gerade in der Umstellung.

Der Energiepool ist das Herzstück, mit dem wattline 1999 startete. Hier sammelt der Dienstleister die gesamte Energiemenge seiner Kunden. Mit diesem Volumen im Hintergrund verhandeln die Experten mit den Versorgern neue Energieverträge aus. Und erzielen deutlich bessere Preise und Konditionen als ein einzelner kleiner Betrieb. wattline geht dabei systematisch vor. Im persönlichen Termin mit einem Außendienstmitarbeiter werden Verbrauch und Altvertrag des Kunden erfasst und weitere Schritte geklärt. Das Unternehmen analysiert die Daten und holt dann Angebote bei verschiedenen Energieversorgern ein. Auch der Altversorger erhält die Möglichkeit, ein verbessertes Angebot abzugeben. Neben dem Preis zählt zudem die Liefersicherheit.

Besuchen Sie uns auf: fleischundco.at