

Wie Sie herausfinden, ob Sie einen guten Energieberater haben oder woran Sie diesen erkennen können!

Ein Ratgeber zum Thema Energiekosten-Optimierung

Sie planen einen Energiekostenberater einzusetzen, damit Sie Jahr für Jahr
Betriebskosten sparen können?

Trennen Sie die Spreu vom Weizen. Mit diesem Ratgeber erhalten Sie
7 Kriterien an die Hand, damit Ihnen genau das gelingt.

Rainer Bachmann
rainer.bachmann@wattlinepartner.de

Rainer Bachmann
Rosenstr. 44
72770 Reutlingen

© Rainer Bachmann – alle Rechte vorbehalten.
Kopie und Weitergabe mit Quellenangabe erwünscht.

Reutlingen, Nov. 2025

Wie Sie herausfinden, ob Sie einen *guten Energieberater* haben oder woran Sie diesen erkennen können!

Einleitung

Die Energiekosten gehören für die meisten Unternehmen zu den größten Kostenfaktoren – und gleichzeitig zu den am wenigsten beachteten. Während Sie bei Ihren Produkten, Dienstleistungen und Mitarbeitern genau hinschauen, läuft der Energievertrag oft einfach weiter. Jahr für Jahr. Manchmal Jahrzehnt für Jahrzehnt.

Das Problem: Der Energiemarkt ist komplex, volatil und für Laien kaum zu durchschauen. Genau deshalb gibt es Energieberater. Doch nicht jeder, der sich so nennt, arbeitet wirklich in Ihrem Interesse. Manche sind an bestimmte Versorger gebunden, andere verdienen an Provisionen statt an Ihrer Ersparnis, wieder andere lassen Sie nach dem ersten Vertrag im Regen stehen.

Dieser Ratgeber zeigt Ihnen anhand von sieben klaren Kriterien, woran Sie einen wirklich guten Energieberater erkennen – und wie Sie vermeiden, in teure Fallen zu tappen.

Ein guter Energieberater kann Ihrem Unternehmen Jahr für Jahr erhebliche Kosten sparen. Doch woran erkennen Sie, ob Ihr Berater wirklich gut ist – oder ob Sie nur einer von vielen Kunden sind, die in teure Vertragsfallen tappen? Wir betrachten im Folgenden die wichtigsten Kriterien.

1. Unabhängigkeit statt Interessenkonflikte

Ein guter Energieberater ist komplett unabhängig von Energieversorgern und -erzeugern. Nur so kann er wirklich in Ihrem Interesse handeln und nicht im Interesse von Provisionen bestimmter Anbieter.

- Prüfen Sie: Ist Ihr Berater an bestimmte Versorger gebunden?
- Achten Sie darauf: Werden alle relevanten Anbieter am Markt für Sie verglichen?

2. Echte Marktmacht durch Bündelung

Einzelne Unternehmen haben gegenüber Energieversorgern wenig Verhandlungsmacht. Ein erstklassiger Energieberater bündelt die Energiemengen vieler Kunden und tritt als Großabnehmer auf – das verschafft Zugang zu Großhandelspreisen.

- Fragen Sie: Wie viele Kunden und welche Energiemenge bündelt Ihr Berater?
- Benchmark: Die stärksten Einkaufsgemeinschaften bewegen mehrere Milliarden kWh.

3. Automatische Vertragsoptimierung statt Vertragsfallen

Viele Unternehmen zahlen nach dem ersten günstigen Vertrag plötzlich deutlich mehr – weil sie in stillschweigende Verlängerungen mit versteckten Mehrkosten rutschen. Ein guter Energieberater überwacht kontinuierlich den Markt und optimiert Ihre Anschlussverträge automatisch.

- Wichtig: Sie sollten nicht jedes Mal neu beauftragen müssen
- Achten Sie darauf: Läuft die Optimierung vollautomatisch, ohne dass Sie sich darum kümmern müssen?

4. Transparente, erfolgsbasierte Vergütung

Misstrauen Sie Beratern, die Ihnen hohe Vorabgebühren berechnen – egal ob sie Einsparungen erzielen oder nicht. Top-Berater arbeiten erfolgsbasiert: Sie zahlen nur, wenn tatsächlich eine Einsparung erzielt wird.

- Fragen Sie: „Wann und wofür genau zahle ich?“
- Ideal: Vergütung nur bei nachweislicher Einsparung beim ersten Vertragsabschluss

5. Flexible Mitgliedschaft ohne langfristige Bindung

Ein guter Energieberater ist von seiner Leistung überzeugt und bindet Sie nicht mit langen Kündigungsfristen. Die Mitgliedschaft sollte kostenlos und monatlich kündbar sein.

- Prüfen Sie: Wie lange bin ich gebunden?
- Achtung: Verwechseln Sie nicht die Mitgliedschaft mit den Lieferverträgen (diese haben meist 12-36 Monate Laufzeit)

6. Innovative Lösungen statt Einheitstarife

Der Energiemarkt entwickelt sich ständig weiter. Ein exzellenter Berater bietet Ihnen verschiedene Modelle – vom klassischen Festpreis bis zu innovativen Lösungen, die Marktchancen nutzen.

- Fragen Sie: „Welche Tarifmodelle stehen mir zur Verfügung?“
- Beispiel: Fixe Monatspreise mit Profitmöglichkeit bei fallenden Strompreisen

7. Zusätzliche Services für maximale Kostenoptimierung

Energiebeschaffung ist nur ein Teil des Ganzen. Ein wirklich guter Berater unterstützt Sie auch bei Themen wie Messstellenbetrieb, THG-Quoten-Vermarktung oder Rückforderung von Strom- und Energiesteuern.

- Achten Sie darauf: Welche energienahen Services werden angeboten?
- Potenzial: Oft lassen Unternehmen hier Geld liegen

Fazit

Ein guter Energieberater spart Ihnen nicht nur einmalig Geld, sondern optimiert Ihre Energiekosten Jahr für Jahr – automatisch, transparent und ohne versteckte Kosten.

Prüfen Sie Ihren aktuellen Berater anhand dieser Kriterien. Wenn mehrere Punkte nicht erfüllt sind, lohnt sich ein Wechsel.

Übrigens: Die stärkste unabhängige Energie-Einkaufsgemeinschaft Deutschlands bündelt über 7 Mrd. kWh für mehr als 29.000 Mitgliedsunternehmen – und erfüllt alle oben genannten Kriterien.

Inhalt

Einleitung und Übersicht:..... 2

1. Unabhängigkeit statt Interessenkonflikte	3
2. Echte Marktmacht durch Bündelung	3
3. Automatische Vertragsoptimierung statt Vertragsfallen	3
4. Transparente, erfolgsbasierte Vergütung	4
5. Flexible Mitgliedschaft ohne langfristige Bindung	4
6. Innovative Lösungen statt Einheitstarife	4
7. Zusätzliche Services für maximale Kostenoptimierung	5
Fazit	5

Und nun im Detail:..... 7

1. Unabhängigkeit statt Interessenkonflikte	7
2. Echte Marktmacht durch Bündelung	8
3. Automatische Vertragsoptimierung statt Vertragsfallen	9
4. Transparente, erfolgsbasierte Vergütung	11
5. Flexible Mitgliedschaft ohne langfristige Bindung	12
6. Innovative Lösungen statt Einheitstarife	13
7. Zusätzliche Services für maximale Kostenoptimierung	15
Schlussbemerkung	17

Und nun im Detail...

1. Unabhängigkeit statt Interessenkonflikte

Das Problem mit gebundenen Beratern

Stellen Sie sich vor, Sie gehen zu einem Autoberater, der nur Fahrzeuge einer einzigen Marke verkauft. Würden Sie ihm glauben, dass er Ihnen das beste Auto für Ihre Bedürfnisse empfiehlt? Vermutlich nicht. Genauso verhält es sich mit Energieberatern, die wirtschaftlich von bestimmten Energieversorgern abhängig sind.

Viele vermeintliche "Berater" sind in Wahrheit Vertriebspartner einzelner Energieversorger oder -konzerne. Sie erhalten Provisionen für jeden vermittelten Vertrag – unabhängig davon, ob dieser wirklich der Beste für Sie ist. Das Ergebnis: Sie landen bei einem Anbieter, der dem Berater die höchste Provision zahlt, nicht bei dem mit den besten Konditionen für Sie.

Spannend wird es, wenn ein Versorger sich als Einkaufsgemeinschaft präsentiert. Er bündelt zwar auch Energiebedarfe, aber bietet nur seine eigenen Tarife an. Seine Kostenrechnung spiegelt sich darin wider. Unabhängigkeit sieht anders aus.

Woran Sie echte Unabhängigkeit erkennen

Ein wirklich unabhängiger Energieberater:

- Ist nicht an einzelne Energieversorger oder -erzeuger gebunden
- Vergleicht am Markt verfügbare Anbieter
- Erhält keine versteckten Provisionen von Versorgern
- Ist inhabergeführt oder als unabhängiger Dienstleister organisiert
- Legt seine Vergütungsstruktur transparent offen

Die entscheidende Frage

Fragen Sie Ihren Energieberater direkt: "Sind Sie wirtschaftlich unabhängig von Energieversorgern und -erzeugern?" Ein guter Berater wird diese Frage klar mit "Ja" beantworten können und Ihnen erklären, wie seine Unabhängigkeit strukturell sichergestellt ist.

Warum das so wichtig ist

Nur ein unabhängiger Berater kann wirklich in Ihrem Interesse handeln. Er steht nicht im Konflikt, Energie möglichst teuer verkaufen zu müssen, sondern kann seine gesamte Expertise darauf verwenden, für Sie die besten Konditionen herauszuholen. Das ist der fundamentale Unterschied zwischen einem Verkäufer und einem Berater.

2. Echte Marktmacht durch Bündelung

Warum Einzelkämpfer draufzahlen

Als einzelnes Unternehmen – selbst als mittelständischer Betrieb – haben Sie gegenüber Energieversorgern kaum Verhandlungsmacht. Sie sind einer von Tausenden Kunden, und Ihr Energiebedarf ist aus Sicht eines Großversorgers vernachlässigbar und landet oft in einem „Schubladensystem“.

Das Ergebnis: Sie zahlen Standardpreise oder bestenfalls minimal verhandelbare Konditionen. Die wirklich attraktiven Großhandelspreise bleiben Industriekunden mit mehreren Gigawattstunden Jahresverbrauch vorbehalten.

Das Prinzip der Einkaufsgemeinschaft

Ein erstklassiger Energieberater löst dieses Problem durch Bündelung: Er fasst die Energiemengen vieler Kunden zusammen und tritt gegenüber Versorgern als Großabnehmer auf. Dadurch verschiebt sich die Verhandlungsposition fundamental.

Wie bei Ihrem eigenen Geschäft gilt auch hier: Die Menge macht den Preis. Wer einen Sack Mehl kauft, zahlt mehr pro Kilo als jemand, der 100 Säcke abnimmt. Genau dieses Prinzip nutzen professionelle Einkaufsgemeinschaften.

Die entscheidenden Kennzahlen

Fragen Sie Ihren Energieberater:

- „Wie viele Kunden bündeln Sie?“
- „Welche Energiemenge (in kWh) vertreten Sie insgesamt?“
- „Welches Einkaufsvolumen (in Euro) bewegen Sie?“

Zur Einordnung: Die stärksten Einkaufsgemeinschaften in Deutschland bündeln Zehntausende Mitgliedsunternehmen, bewegen Energiemengen von mehreren Milliarden kWh und verantworten entsprechende Energiekosten von mehreren Mrd. Euro. Diese Größenordnungen verschaffen echte Verhandlungsmacht.

Der messbare Unterschied

Studien zeigen: Mitglieder professioneller Einkaufsgemeinschaften zahlen im Durchschnitt 15 Prozent weniger für Energie als vergleichbare Unternehmen, die einzeln einkaufen. In optimalen Marktphasen sind sogar Einsparungen von über 60 Prozent möglich – einfach durch besseres Timing und intelligent gebündelte Einzelenergiebedarfe.

3. Automatische Vertragsoptimierung statt Vertragsfallen

Die Neukundenfalle

Kennen Sie das? Im ersten Jahr nach dem Wechsel zahlen Sie einen attraktiven Preis. Doch dann läuft der Vertrag still und heimlich weiter – zu deutlich schlechteren Konditionen. Plötzlich zahlen Sie 20, 30 oder sogar 50 Prozent mehr als im ersten Jahr.

Diese "Neukundenfalle" ist im Energiemarkt weit verbreitet. Viele Versorger locken mit günstigen Einstiegspreisen, hohe Boni für Wechsler, um dann bei der automatischen Verlängerung kräftig zuzuschlagen. Und die meisten Unternehmen bemerken es nicht einmal – oder zu spät.

Nie ohne – aber vielleicht teuer im Grundversorgertarif

Die Versorgung mit Energie ist gesetzlich geregelt. Der Strom kommt aus der Steckdose! Nur zu welchen Konditionen?

Nicht selten passiert es, dass ein Liefervertrag endet – ohne dass Sie es mitbekommen. Der Versorger informiert Sie nicht und Sie landen in der Grundversorgung. Das wird zumeist richtig teuer!

Ein guter Berater achtet darauf, dass solche Verträge für Sie nicht zum Nachteil werden. Er hat die Termine im Blick und wird unaufgefordert in Ihrem Sinne aktiv.

Das Problem mit einmaligen Beratungen

Viele Energieberater helfen Ihnen einmal beim Wechsel – und dann war's das. Sie müssen sich selbst um Kündigungsfristen kümmern, den Markt beobachten und rechtzeitig neue Angebote einholen. In der Praxis passiert das nicht. Sie haben Ihr Kerngeschäft zu führen und keine Zeit, sich ständig um Energieverträge zu kümmern.

Was automatische Vertragsoptimierung bedeutet

Ein wirklich guter Energieberater übernimmt diesen Prozess dauerhaft für Sie:

- ☑ Kontinuierliche Marktbeobachtung: Analysten beobachten täglich Energiebörsen, wirtschaftliche und geopolitische Entwicklungen
- ☑ Timing-Expertise: Der ideale Einkaufszeitpunkt wird identifiziert – nicht zu früh, nicht zu spät
- ☑ Automatische Ausschreibung: Rechtzeitig vor Vertragsende werden alle relevanten Versorger angefragt

- ☑ Vertragsabschluss zum optimalen Zeitpunkt: Der beste Vertrag wird für Sie abgeschlossen
- ☑ Endloser Kreislauf: Dieser Prozess wiederholt sich automatisch, Jahr für Jahr

Wichtig: Sie sollten nicht jedes Mal neu beauftragen müssen. Der gesamte Prozess läuft im Hintergrund, ohne dass Sie sich darum kümmern müssen.

Warum Sie keine Angebote erhalten sollten

Paradoxe Weise ist es sogar ein gutes Zeichen, wenn Sie KEINE Angebote zur Auswahl vorgelegt bekommen. Warum? Weil Energiepreise extrem volatil sind. Ein Angebot, das heute gut aussieht, kann morgen schon überholt sein.

Professionelle Energieberater holen Angebote zum optimalen Zeitpunkt ein – basierend auf Marktanalysen, die Sie als Unternehmen gar nicht leisten können. Sie erhalten dann den besten Vertrag, nicht eine Auswahl mittelmäßiger Optionen zum falschen Zeitpunkt.

Der Langzeiteffekt

Je länger Sie bei einem guten Energieberater sind, desto mehr profitieren Sie. Denn mit jedem Vertragszyklus optimiert sich Ihr Energieeinkauf weiter. Kündigungstermine werden harmonisiert, Laufzeiten strategisch geplant, und Sie profitieren immer wieder von Neukundenkonditionen und erneuten Marktvergleichen – ohne die Neukundenfalle.

Auch der Filialbetrieb wird vereinfacht. Mehr- oder Mindermengen spielen im richtig gewählten Vertrag keine Rolle, der Versorger wechselt nicht, die Konditionen bleiben identisch.

4. Transparente, erfolgsbasierte Vergütung

Das Problem mit Vorabgebühren

Misstrauen Sie Energieberatern, die hohe Gebühren verlangen, bevor überhaupt ein Ergebnis erzielt wurde. Solche Modelle schaffen falsche Anreize: Der Berater hat sein Geld bereits erhalten – ob Sie sparen oder nicht, ist für ihn zweitrangig.

Auch monatliche Pauschalen sind problematisch. Sie zahlen kontinuierlich, ohne zu wissen, ob der Berater wirklich bessere Konditionen für Sie herausholt, als Sie selbst erreichen würden.

Das erfolgsbasierte Modell

Top-Energieberater arbeiten erfolgsbasiert. Das bedeutet:

- Sie zahlen nur, wenn tatsächlich eine Einsparung erzielt wird
- Die Vergütung bemisst sich an der Höhe der Einsparung
- Kein Erfolg = keine Honorarrechnung für Sie

Typischerweise funktioniert das so: Beim ersten Vertragsabschluss erhält der Berater einen Anteil der erzielten Einsparung (diese bewegt sich i. d. R. zwischen 30 und 45%). Alle weiteren Vertragsabschlüsse sind dann kostenlos.

Rechenbeispiel

Angenommen, Ihr aktueller Energievertrag kostet Sie 10.000 Euro pro Jahr. Der Energieberater schließt einen 1-Jahres-Vertrag für 8.000 Euro ab. Sie sparen also 2.000 Euro.

Bei 37,5 Prozent erfolgsbasierter Vergütung zahlen Sie einmalig 750 Euro. Es bleiben 1.250 Euro Ersparnis bei Ihnen – im ersten Jahr. In den Folgejahren sparen Sie die vollen 2.000 Euro, ohne weiteres Erfolgs-Honorar.

Über einen typischen 3-Jahres-Zeitraum: $1.250 + 2.000 + 2.000 = 5.250$ Euro
Gesamtersparnis bei einmalig 750 Euro Kosten.

Warum dieses Modell funktioniert

Erfolgsbasierte Vergütung schafft perfekte Interessengleichheit: Der Berater verdient nur, wenn Sie sparen. Je mehr Sie sparen, desto mehr verdient er. Das motiviert ihn, wirklich die besten Konditionen für Sie herauszuholen.

Achtung vor versteckten Zusatzkosten

Fragen Sie explizit nach:

- Gibt es Kosten für die Mitgliedschaft?
- Fallen Gebühren für Folgeabschlüsse an?
- Gibt es versteckte Verwaltungsgebühren?

Bei den besten Beratern und Vermittlern lautet die Antwort dreimal "Nein".

Die Mitgliedschaft ist kostenlos, alle Folgeabschlüsse sind kostenfrei, und es gibt keine versteckten Gebühren.

5. Flexible Mitgliedschaft ohne langfristige Bindung

Das Zeichen echter Qualität

Ein Energieberater, der von seiner Leistung überzeugt ist, braucht Sie nicht mit langen Vertragslaufzeiten zu binden. Er weiß: Wenn er gute Arbeit leistet, bleiben Sie freiwillig.

Misstrauen Sie deshalb Anbietern, die Sie für mehrere Jahre binden wollen. Oft ist das ein Zeichen dafür, dass die Leistung nach dem ersten Vertragsabschluss nachlässt – aber Sie kommen nicht mehr raus.

Die ideale Struktur

- Kostenlose Mitgliedschaft
- Monatliche Kündigungsfrist (maximal 4 Wochen)
- Keine Mindestlaufzeit
- Keine Kündigungsgebühren
- Keine (versteckten) Kosten für die Dienstleistung

So können Sie jederzeit aussteigen, wenn Sie mit der Leistung unzufrieden sind. Das Risiko liegt beim Berater – er muss kontinuierlich gute Arbeit liefern, um Sie zu halten.

Wichtig: Mitgliedschaft vs. Liefervertrag

Verwechseln Sie nicht die Mitgliedschaft in der Einkaufsgemeinschaft mit den Energielieferverträgen selbst. Die Lieferverträge haben typischerweise Laufzeiten von 12, 24 oder 36 Monaten – das ist normal und sogar sinnvoll, denn es sichert Ihnen stabile Preise.

Die Mitgliedschaft in der Einkaufsgemeinschaft sollte aber flexibel kündbar sein. So haben Sie die Sicherheit langfristiger Energiepreise bei gleichzeitiger Flexibilität gegenüber Ihrem Berater.

6. Innovative Lösungen statt Einheitstarife

Der Energiemarkt entwickelt sich

Der Energiemarkt ist heute deutlich komplexer und vielfältiger als noch vor zehn Jahren. Es gibt nicht mehr nur "den einen Stromtarif", sondern verschiedene Beschaffungsmodelle mit unterschiedlichen Chancen und Risiken.

Ein guter Energieberater kennt diese Vielfalt und kann Ihnen das passende Modell für Ihre Situation empfehlen.

Klassische Festpreistarife

Vorteile:

- Maximale Planungssicherheit
- Fester Preis über die gesamte Vertragslaufzeit
- Schutz vor Preisschwankungen
- Ideal für budgetorientierte Unternehmen
- Langfristige Kalkulationsgrundlage

Nachteile:

- Sie profitieren nicht von fallenden Marktpreisen
- Bei stark sinkenden Preisen zahlen Sie möglicherweise zu viel

Innovative Hybridmodelle

Moderne Energieberater bieten auch innovative Lösungen, die das Beste aus beiden Welten kombinieren:

- Fixe Monatspreise für Planbarkeit
- Gleichzeitig Teilnahme an Marktchancen
- Preisfestlegung basierend auf Terminmärkten statt volatilen Spotmärkten
- Transparenz: Sie kennen Ihren Preis immer einen Monat im Voraus
- Kein Mengenrisiko: Sie zahlen nur für tatsächlich verbrauchte Energie
- Zugabe: Kein Kostenrisiko bei Mehr- oder Mindermengen

Solche Modelle eignen sich für Unternehmen, die von Marktbewegungen profitieren möchten, aber nicht die extreme Volatilität täglicher Spotpreise wollen.

Auch Filialunternehmen partizipieren in besonderer Weise von einem solchen Modell. Denn sie brauchen sich bei Filialschließungen oder -Eröffnungen keine Gedanken zu einem Versorgerwechsel oder zu Mehr- oder Mindermengen machen.

Die richtige Beratung

Ein guter Energieberater fragt Sie nach Ihren Präferenzen:

- Wie wichtig ist Ihnen absolute Preissicherheit?
- Möchten Sie von fallenden Preisen profitieren können?
- Wie gut können Sie mit monatlichen Preisschwankungen umgehen?
- Haben Sie Erfahrung mit börsenbasierten Tarifen?

Basierend auf Ihren Antworten empfiehlt er das passende Modell – nicht das, an dem er am meisten verdient.

7. Zusätzliche Services für maximale Kostenoptimierung

Energiebeschaffung ist nur der Anfang

Ein wirklich exzellenter Energieberater denkt weiter als nur bis zum Liefervertrag. Er kennt alle Stellschrauben, an denen Sie bei Energiekosten drehen können, und unterstützt Sie ganzheitlich.

Messstellenbetrieb

Viele Unternehmen wissen nicht, dass sie ihren Messstellenbetreiber frei wählen können. Ein unabhängiger Messstellenbetreiber kann:

- ☑ Kosten senken
- ☑ Bessere Datenqualität liefern
- ☑ Flexiblere Abrechnungsmodelle anbieten
- ☑ Zusätzliche Transparenz schaffen

Fragen Sie Ihren Energieberater, ob er auch den unabhängigen Messstellenbetrieb anbietet.

THG-Quoten-Vermarktung

Wenn Ihr Unternehmen Elektrofahrzeuge nutzt oder öffentliche Ladestationen betreibt, können Sie seit 2022 von der THG-Quote profitieren. Diese handelbaren Emissionszertifikate bringen Ihnen jährliche Zusatzeinnahmen – oft mehrere hundert Euro pro Fahrzeug.

Ein guter Energieberater übernimmt die Vermarktung für Sie und holt das Maximum heraus.

Rückforderung von Strom- und Energiesteuern

Viele Unternehmen lassen hier Geld liegen. Unter bestimmten Voraussetzungen können Sie Strom- und Energiesteuern zurückfordern. Die Anträge sind komplex, aber die Erstattungen können erheblich sein.

Top-Energieberater unterstützen Sie auch hier – oft gegen eine erfolgsbasierte Vergütung, sodass Sie kein Risiko tragen.

Auch hier gilt das Gebot der Transparenz: Bevor Sie den Auftrag erteilen, wissen Sie, was für Sie dabei herauspringt.

Der Gesamtblick zählt

Ein exzellenter Energieberater optimiert nicht nur kurzfristig Ihre aktuellen Beschaffungskosten, sondern er schaut in die Zukunft. Ihre Gesamtsituation im Blick, beachtet er die relevanten Faktoren für Ihren passenden Versorger. Das kann über die Jahre Zehntausende Euro Unterschied machen.

Die Checkliste für Ihren Energieberater

Prüfen Sie Ihren aktuellen Energieberater (oder potenzielle neue Anbieter) anhand dieser Checkliste:

- Ist er komplett unabhängig von Energieversorgern und -erzeugern?
- Bündelt er signifikante Energiemengen (mehrere Milliarden kWh)?
- Optimiert er Ihre Verträge automatisch und dauerhaft?
- Prüft er Rechnungen und Verträge in Ihrem Sinn?
- Erledigt er alle Aufgaben bei einem Versorgerwechsel zuverlässig?
- Arbeitet er erfolgsbasiert (Sie zahlen nur bei Einsparung)?
- Ist die Mitgliedschaft kostenlos und monatlich kündbar?
- Bietet er verschiedene Tarifmodelle für unterschiedliche Bedürfnisse?
- Kann er Referenzen nennen, die echt sind und zum Dialog bereitstehen?
- Unterstützt er Sie auch bei energienahen Services?

Wenn Sie mehrere dieser Fragen mit "Nein" beantworten müssen, lohnt sich ein Wechsel.

Die besten Energieberater erfüllen alle 10 Punkte. Sie sparen Ihnen nicht nur einmalig Geld, sondern optimieren Ihre Energiekosten Jahr für Jahr – automatisch, transparent und ohne versteckte Kosten. Und Sie sparen zusätzlich viel Zeit und Nerven!

Übrigens: Die stärkste unabhängige Energie-Einkaufsgemeinschaft Deutschlands bündelt über 7 Milliarden kWh für mehr als 29.000 Mitgliedsunternehmen, arbeitet seit 1999 inhabergeführt und komplett unabhängig, bietet kostenlose Mitgliedschaft mit monatlicher Kündigungsfrist und erfüllt alle oben genannten Kriterien. Mitglieder sparen im Durchschnitt 15 Prozent bei Strom und Gas – in optimalen Marktphasen sogar über 60 Prozent.

Ihre Energiekosten sind zu wichtig, um sie dem Zufall zu überlassen. Prüfen Sie Ihren Energieberater.

Und wenn er die Kriterien nicht erfüllt: Es gibt bessere Alternativen.

Schlussbemerkung

Energiekosten sind für die meisten Unternehmen einer der größten Kostenfaktoren – und gleichzeitig einer der am wenigsten optimierten.

Das liegt nicht an mangelndem Willen, sondern an fehlender Zeit und Expertise.

Genau dafür gibt es Energieberater. Doch wie dieser Ratgeber zeigt: Energieberater ist nicht gleich Energieberater.

Die Unterschiede in Qualität, Unabhängigkeit und Leistungsumfang sind enorm. Und diese Unterschiede machen über die Jahre Zehntausende Euro aus.

Die gute Nachricht: Mit den sieben Kriterien aus diesem Ratgeber können Sie selbst beurteilen, ob Ihr aktueller Energieberater wirklich gut ist – oder ob Sie Potenzial verschenken.

Nehmen Sie sich 15 Minuten Zeit und gehen Sie die Checkliste durch. Stellen Sie die unbequemen Fragen. Fordern Sie Transparenz ein.

Denn am Ende geht es um Ihr Geld, Ihre Zeit und die Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens.

Und wenn Sie feststellen, dass Ihr aktueller Berater mehrere der Kriterien nicht erfüllt?

Dann wissen Sie jetzt, worauf es ankommt. Der Wechsel zu einem wirklich guten Energieberater ist einfacher als Sie denken – und macht sich oft schon im ersten Jahr bezahlt.

Ihre Energiekosten sind zu wichtig, um sie dem Zufall zu überlassen. Handeln Sie jetzt.