

Fixpreis oder Spotmarkt? Warum mittelständische Unternehmen jetzt handeln sollten

31.03.2026, 10:00 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *Energie-Doc*



Die falsche Frage: Spot oder Fix?

PRESSEMITTEILUNG

Fixpreis oder Spotmarkt? Warum mittelständische Unternehmen jetzt handeln sollten

Die Diskussion um den richtigen Stromeinkauf wird derzeit so intensiv geführt wie selten zuvor. Spotmarkt-Tarife gelten als modern, flexibel und vermeintlich günstig. Fixpreise dagegen erscheinen vielen als konservativ oder überholt.

Doch diese Sicht greift zu kurz.

Gerade für mittelständische Unternehmen ohne eigene Energie-Einkaufsabteilung wird die Wahl des falschen Modells in den kommenden Monaten zu einem echten Kostenrisiko. Denn die Rahmenbedingungen am Energiemarkt verändern sich spürbar – und sie verändern sich nicht zugunsten sinkender Preise.

Geopolitische Spannungen, fragile Gaslieferketten, der Umbau der Stromerzeugung hin zu volatilen erneuerbaren Energien und eine insgesamt unsichere Weltwirtschaftslage sorgen dafür, dass die Preisschwankungen an den Strombörsen weiter zunehmen. Der Markt wird nervöser. Und diese Nervosität schlägt direkt auf den Spotpreis durch.

Was in der Theorie nach Einsparpotenzial klingt, wird in der Praxis für viele Betriebe zur Kostenfalle.

Ein Praxisbeispiel mit 670.000 kWh Jahresverbrauch

Eine aktuelle Auswertung eines typischen Gewerbebetriebs mit 670.000 kWh Jahresverbrauch zeigte für das Jahr 2025 ein erstaunlich klares Bild.

Bei einem berechneten durchschnittlichen Spotpreis von rund 9,0 ct/kWh zuzüglich eines marktüblichen Serviceaufschlags von 0,6 ct/kWh ergibt sich ein effektiver Arbeitspreis von 9,6 ct/kWh. Dem gegenüber stand ein angebotener Fixpreis von 9,56 ct/kWh.

Das Ergebnis: praktisch Gleichstand.

Ohne aktive Steuerung des Verbrauchs bringt der Spotmarkt hier **keinen nennenswerten Vorteil** – wohl aber das volle Risiko stark schwankender Preise.

Und genau das ist der Punkt, den viele Unternehmen unterschätzen:
Der Spotmarkt ist kein Sparmodell. Er ist ein Optimierungsmodell.

Volatilität ist nicht symmetrisch

Günstige Stunden entlasten nur moderat.
Preisspitzen hingegen wirken massiv.

Und diese Spitzen treffen Unternehmen in der Regel genau dann, wenn produziert werden muss. Maschinen, Personal und Lieferketten lassen sich nicht immer nach Börsenpreisen ausrichten.

Ohne gezielte Lastverschiebung bleibt der Spotmarkt damit häufig auf Break-even-Niveau – bei deutlich höherem Risiko.

Wann der Spotmarkt wirtschaftlich wird

Bereits mit 20 bis 40 Prozent Lastverschiebung in günstige Stunden entstehen echte Einsparungen von mehreren Tausend Euro pro Jahr. Mit aktiver Steuerung können es sogar 5.000 bis 10.000 Euro sein.

Doch diese Flexibilität muss organisatorisch, technisch und prozessual erst einmal vorhanden sein.

Und genau hier liegt die Herausforderung für viele mittelständische Unternehmen.

Warum jetzt Handlungsbedarf besteht

Die kommenden Jahre werden von stärkeren Preisschwankungen geprägt sein:

- steigender Anteil erneuerbarer Energien mit kurzfristigen Preisausschlägen
- unsichere Gasverfügbarkeit als preisbestimmender Faktor
- geopolitische Konflikte mit direkten Auswirkungen auf Energiemärkte
- zunehmende Marktunsicherheit durch internationale Entwicklungen

Diese Faktoren erhöhen die Wahrscheinlichkeit steigender Preise deutlich stärker, als sie die Chance auf dauerhaft niedrige Spotpreise erhöhen.

Für Unternehmen ohne eigene Marktbeobachtung und Steuerungsmechanismen wird der Spotmarkt damit zunehmend riskant.

Fixpreis ist kein Rückschritt – sondern Risikomanagement

Der Fixpreis ist heute nicht mehr die „bequeme“ Lösung.
Er ist für viele Betriebe ein strategisches Instrument zur Absicherung.

Er schafft:

- Planungssicherheit
- stabile Kalkulationsgrundlagen
- Schutz vor Preisspitzen
- Ruhe im Controlling
- Fokus auf das Kerngeschäft statt auf Stromkurven

Das klare Fazit des Energie-Doc

Für mittelständische Unternehmen ohne eigene Energie-Einkaufsstrukturen gilt:

- Ohne Steuerung ist der Spotmarkt meist kein Vorteil
- Mit geringer Optimierung kann er wirtschaftlich werden
- Mit aktiver Steuerung wird er attraktiv

Ohne diese Voraussetzungen ist der Fixpreis aktuell oft die klügere Wahl

Die Entscheidung zwischen Fixpreis und Spotmarkt ist keine Glaubensfrage.
Sie ist eine Frage der real vorhandenen Flexibilität im Unternehmen.

Und genau diese sollte jetzt geprüft werden.

Denn eines ist absehbar:

Die Energiemärkte werden in den nächsten Jahren nicht ruhiger – sondern unruhiger.

Energie-Doc empfiehlt daher: Jetzt analysieren, jetzt entscheiden, jetzt absichern.

Rainer Bachmann HV+DL

Rosenstr. 44
72770 Reutlingen
Deutschland

RainerBachmann (Inhaber)

015253936269

rainer.bachmann@rainerbachmann.eu

www.rainerbachmann.eu/

Portrait

Energie intelligent optimiert mit der Marke "Energie-Doc" ist ein auf Energiebeschaffung spezialisiertes Beratungsangebot mit Sitz in Reutlingen. Verantwortlich ist Rainer Bachmann (Rainer Bachmann HV+DL). Das Unternehmen unterstützt insbesondere klein- und mittelständische Unternehmen bei der Optimierung ihrer Strom- und Gasbeschaffung – mit klarem Fokus auf Preisgestaltung, Vertragskonditionen und strategischem Energieeinkauf. Ziel ist es, Zusammenhänge verständlich darzustellen und Entscheidungsgrundlagen für eine bessere Kostensteuerung zu schaffen.

News-ID: 1308082 • Views: 189 (Stand: 05.10.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1308082/Fixpreis-oder-Spotmarkt-Warum-mittelstaendische-Unternehmen-jetzt-handeln-sollten.html>