

Pressemitteilung

Energiekostensenkung jenseits fortgeschrittener Strategien

Integrierte Optimierung von Energiepreisen, -nebenkosten und –verbrauch für Strom Gas und CO₂

Kronberg im Taunus, 28. Juni 2011

„Jedes einzelne Kosten- und –risikoelement der industriellen totalen Energiekosten wie Marktpreise, Einzelhandelsmargen, Netzentgelte, Steuern, Abgaben, CO₂ sowie sinnvolle Technologien ist im dynamischen Wandel und gleichzeitig in hohem Maße standortspezifisch gestaltbar. Dies erfordert eine fortwährende sowie übergreifende Überwachung bei sofortiger Handlungsfähigkeit und Umsetzungscompetenz. Das Beschaffungs- und Optimierungsvorgehen im Unternehmen muss deshalb hierauf abgestimmt sein, um mit Hilfe IT-gestützter Steuerungs- und Reportingprozesse das Gesamtsystem der totalen Energiekosten über Mengen und Preise nachhaltig transparent, beherrschbar und reduzierbar zu machen.“, so Björn Vortisch, Geschäftsführer der enexion GmbH.

Während im Bereich der Telekommunikation seit Beginn der Liberalisierung die Anbieter unter starkem Kosten- und Ergebnisdruck leiden, sind die Margen und Gewinne im Bereich der Energieanbieter weiterhin hoch.

Die dahinter liegenden Zusammenhänge sind grundsätzlich mit den Erfahrungen aus anderen liberalisierten Märkten vergleichbar: Je größer bei austauschbaren Gütern die Marktnähe und flexible Marktnutzung des Nachfragers, desto geringer die Renditemöglichkeiten der Anbieter.

Die Margeninstrumente von Energieanbietern und -netzbetreibern lassen sich entgegen denen in der Telekommunikationsbranche somit schnell auf fehlende „Augenhöhe“ und Markttransparenz, eingeschränkte Reaktionsmöglichkeiten sowie vertragliche Abhängigkeiten auf Einzelhandelsebene zurückführen.

Denn auch Unternehmen mit großhandelsfähigen Verbräuchen beschaffen vielfach noch Energie unter diesen Rahmenbedingungen, sei es über Vollversorgungsverträge oder deren vertriebsorientierten Modelle des Tranchenbezugs. Der gesamte Jahresbedarf an Energie wird lediglich börsenpreisindiziert auf der Einzelhandelsebene eines Energiehändlers, -versorgers oder -konzerns kontrahiert während dieser im Hintergrund Portfoliomanagement an den eigentlichen Energiemärkten also direkt im Energiegroßhandel mit dessen Renditehebeln betreiben kann.

Schaut man kritisch auf aktuelle Vertriebsvarianten der Einzelhandelsverträge, so offenbaren diese schnell ihre Schwächen: Zunächst fehlt dem Energienachfrager in Ermangelung von price-forward-curve-Systemen die Möglichkeit, Kosten und Kostenrisiken von Angeboten bzw. Rahmenverträgen objektiv zu bewerten. Dies ist ein wesentlicher Schritt, da der lastgangspezifische Großhandelspreis („fair value“) eines Nachfragers deutlich von beispielsweise den Baseload-Preisen abweichen kann. Auch besteht im Augenblick des Kaufs kein Überblick über die faktische Preis- und Wettbewerbssituation im relevanten physischen Energiegroßhandel, da sich die Kaufpreise an dem wenig liquiden finanziellen Markt der Energiebörse orientieren. Hinzu kommen einseitige Einschränkungen bei der Flexibilität, beispielsweise aus „take-or-pay“-Klauseln. Da die Käufe nur über den jeweiligen Vertragspartner abgewickelt werden können fehlt auch der Wettbewerb je Kaufvorgang vollständig.

Die Umsetzung der an einem Standort und in einer Periode nutzbaren Möglichkeiten zur Reduktion von Steuern, Abgaben und Netzkosten wird ebenfalls nicht in das Beschaffungsvorgehen integriert. Schließlich ist dies in der Regel weder im Interesse des integrierten Anbieters noch zählt das zugehörige Fachwissen nicht zum Kerngeschäft des Energievertriebs.

Hieraus stellen sich einige strategische Fragen für industrielle Energieverbraucher in einem sehr dynamischen Umfeld: Wie lassen sich die Einzelhandelsebene umgehen, Preisspekulation vermeiden und Portfoliomanagement im Großhandel für das eigene Unternehmen im eigenen Interesse nutzen? Wie lassen sich Energiesteuern- und Abgabenlasten im eigenen Interesse nachhaltig minimieren? Wie können regulatorische Netzkostenpotentiale identifiziert und im eigenen Interesse durchgesetzt werden?

Die Entscheidung ob ein Unternehmen zur Erlangung von tagesaktuellem Know-how, belastbarer Umsetzungscompetenz sowie Planungs-, Steuerungs- und Kontroll-Instrumentarien eigene Ressourcen und IT-Systeme aus- oder aufbaut macht eine Kosten-/Nutzenanalyse notwendig. In der Praxis ergeben sich hieraus bis zu einem Jahresverbrauch von ca. 3 TWh/a üblicherweise klare Vorteile für das Hinzuziehen fachlich spezialisierter externer Unterstützung. Diese kann jedoch nur dann vertrauensvoll und ausschließlich im Interesse des Nachfragers funktionieren, wenn eigene Energiehandels- und vertriebsinteressen des Dienstleisters ausgeschlossen sind bzw. dessen Unabhängigkeit sichergestellt ist!

„Auf diesen stark zunehmenden Unterstützungsbedarf energieintensiver Unternehmen an einem von Energievertriebsinteressen völlig freien Dienstleister ist das integrative Leistungsspektrum von enexion ausgerichtet. Die verzahnte Identifikation, Umsetzung und fortlaufende Realisierung unternehmensspezifischer Optimierungsmöglichkeiten der Energiebeschaffung, -nebenkosten und -verbräuche begründet das starke Wachstum von enexion“, so Theo Parpan, Geschäftsführer der enexion GmbH.

Die Services der enexion GmbH folgen dem von enexion etablierten „**Total Energy Cost**“ (**TEC**[®]) Managementansatz und integrieren neben der Kosten- und Mengenseite auch Fragestellungen wie die effiziente Einführung von Energiemanagement-Systemen (z. B. DIN EN 16001).

„Das mit enexion realisierte Umgehen von Handelsstufen, die Nutzung des Wettbewerbs je Kaufvorgang sowie die preis- und mengenoptimale Kaufzeitpunktoptimierung nach Best-Practices führt zur signifikanten Kosten- und Risikoreduktion im Umfeld der Energiebeschaffung. Über diese essentiellen Maßnahmen hinaus reduziert enexion häufig die als gegeben hingegenommenen Aufwendungen für Netzdurchleitung, Steuern und Abgaben in sehr hohem Maße“, erläutert Vortisch.

enexion greift auf eines der erfahrensten Teams bestehend aus Beratern, Portfoliomanagern und Ingenieuren sowie Entwicklern im deutschen Energiemarkt zurück. Auch werden sämtliche Prozesse von Fachberatung, Umsetzung, Portfolio-/Risikomanagement, IT-Entwicklung, Kauf-/Lieferabwicklung sowie Controlling und Reporting im eigenen Hause vorgehalten. Dadurch können die kundenindividuellen Anforderungen ohne Kompromisse oder Dritte optimal realisiert werden.

Im Ergebnis eröffnen sich energieintensive Nachfrager mit dem integrativen, unabhängigen Leistungsspektrum von enexion Transparenz in die Energie- und Technologiemarkte sowie in das politisch regulatorische Umfeld bei sofortiger Handlungsfähigkeit. Somit nutzen Energienachfrager die Renditehebel der Anbieterseite zur eigenen Ergebnisverbesserung.

empowering energy procurement!

Als spezialisierter und unabhängiger Dienstleister stärkt enexion energieintensive Unternehmen bei der fortlaufenden Optimierung ihrer Energiebeschaffung und -effizienz. enexion integriert alle Energieelemente (Strom, Gas, CO₂), Kosten- und Risikotreiber sowie Prozesse in einen best-practice-Prozess: Vom Risikomanagement über Fachberatung, IT-Systeme, Abwicklung und Controlling - ohne Interessenskonflikte aus Eigenhandel oder Energievertrieb.

enexion GmbH
Minnholzweg 2B
D-61476 Kronberg/Ts.
Telefon: +49-(0)6173-9359-0
E-Mail: info@enexion.de
Web: www.enexion.de