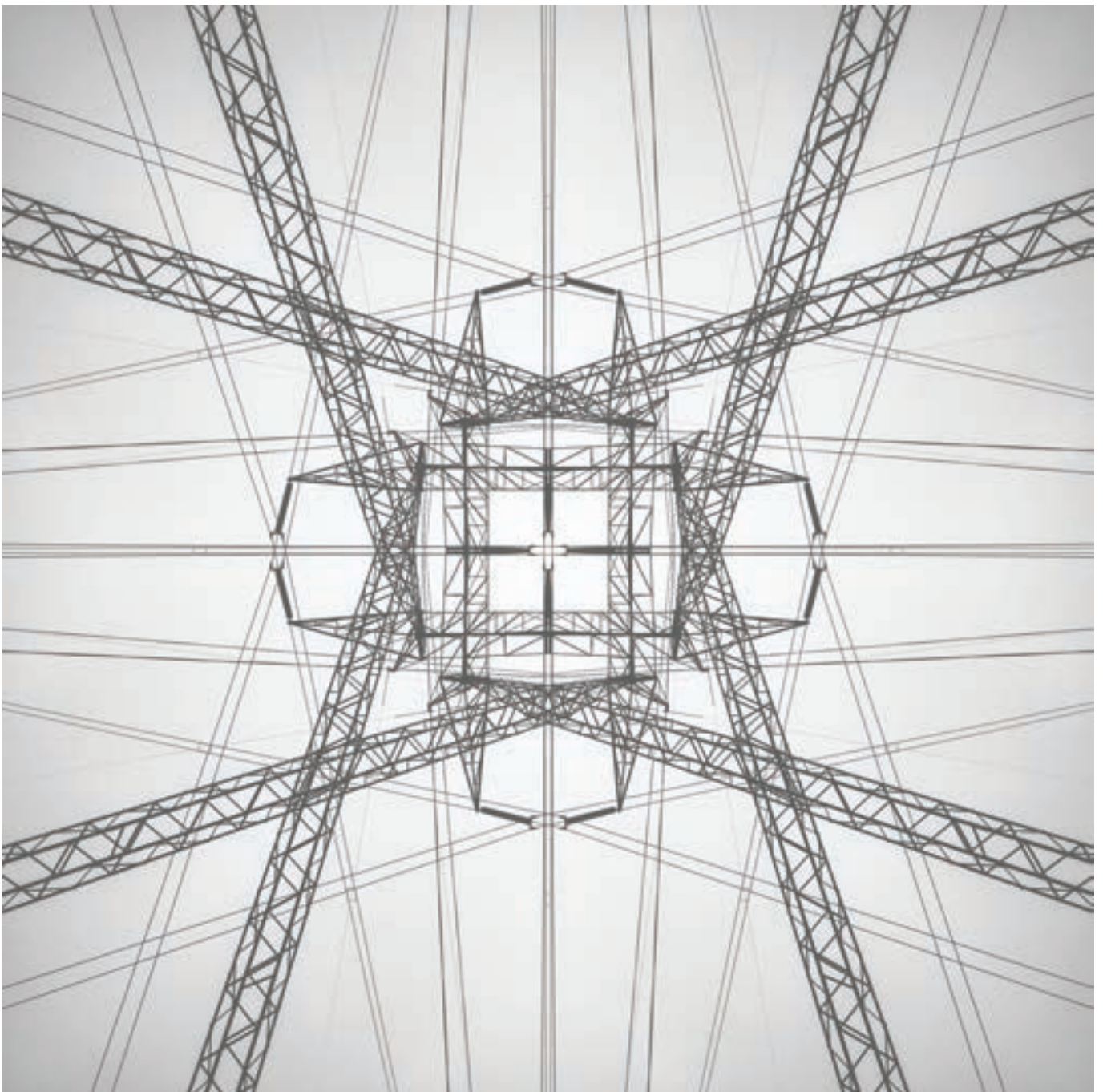


Energiekosten zukunftsfähig gestalten

Sicher. Wettbewerbsfähig. Innovativ.

enexion
group

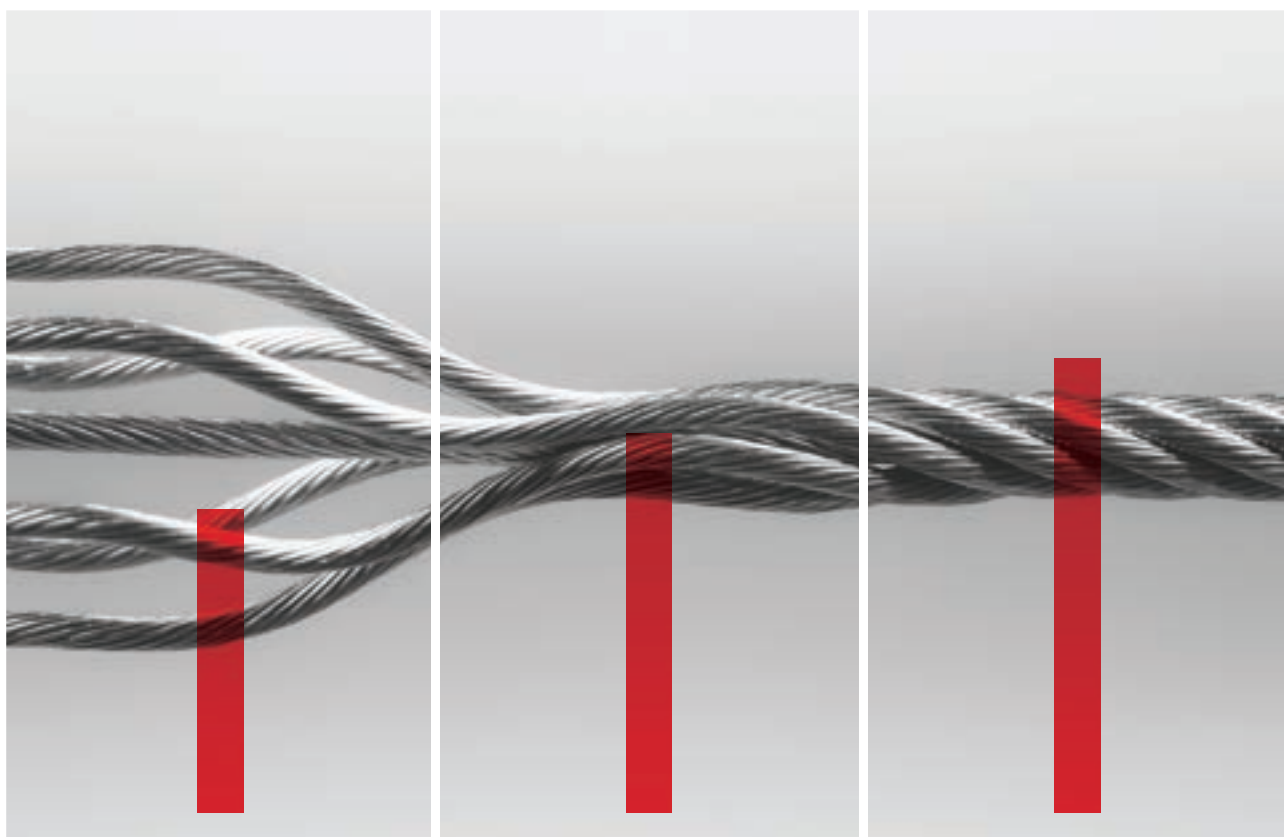


Neue Herausforderungen für Unternehmen

Durch die Liberalisierung ändern sich die Rahmenbedingungen und die Regularien auf den Energiemärkten und für den CO₂-Handel rasant. Komplexität, Risiken und Dynamik steigen. Kurzfristige Opti-

mierungen sowie schnelle Reaktionen werden immer wichtiger. Dabei sind nicht nur die reinen Strom- und Gaskosten relevant, sondern auch die Kosten für Netznutzung sowie Steuern, Abgaben und Umlagen.

Vergangenheit



Wettbewerber

Ihr Unternehmen

Wettbewerber

 Energie-Gesamtkosten

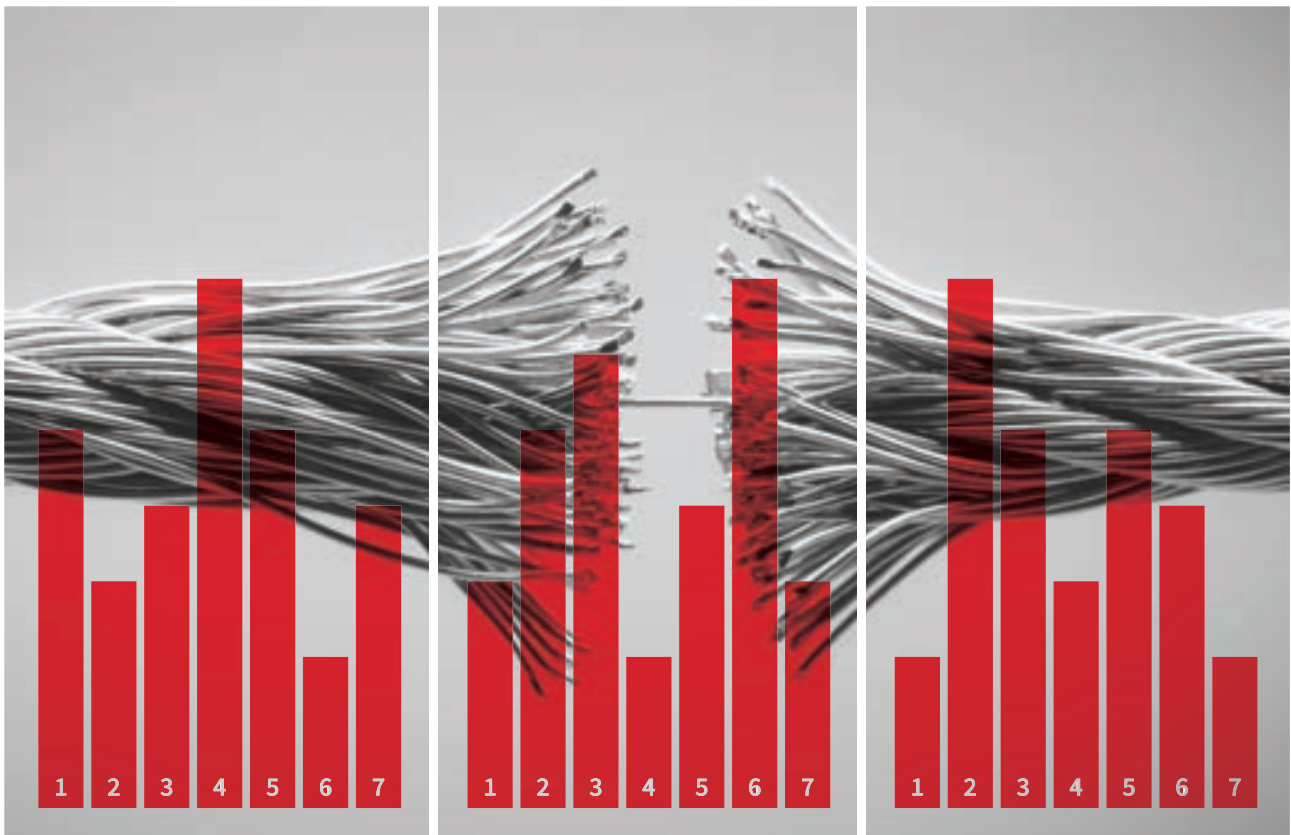
Früher waren die Energiekosten innerhalb einer Branche vergleichbar und Unternehmen mussten lediglich ihre Gesamtkosten im Blick behalten. Um heute wettbewerbsfähig zu bleiben, gilt es, von

Commodity-Preisen über Netzkosten bis zur Digitalisierung strategisch zu planen, Verbesserungspotenziale kontinuierlich zu erkennen und tägliche, sichere Prozesse zu betreiben.

> 10.500

Normen und Gesetze regeln den Energiekomplex

Zukunft: Wie groß ist der Abstand je Lieferjahr?



Wettbewerber

Ihr Unternehmen

Wettbewerber

- 1 Commodity-Kosten
- 2 Netzkosten
- 3 Nebenkosten & Subventionen
- 4 Versorgungs-/Budgetrisiken
- 5 Compliance-Einhaltung
- 6 Flexibilität & Digitalisierung
- 7 Nachhaltigkeit & Energieeffizienz

Die Chancen der Liberalisierung nutzen

Der außerbörsliche Großhandel (OTC) eröffnet energieintensiven Unternehmen die Möglichkeit, aus einer großen Vielfalt an Angeboten das attraktivste auszuwählen. Statt klassischen Ausschreibungen mit Bindung an einen Energievertrieb bzw. -lieferanten können sie sich bei jedem Einzelgeschäft genau für den Großhändler entscheiden, der zum entsprechenden Zeitpunkt für das gewählte Produkt am günstigsten ist. Einkäufer und Energiemanager können die volle Marktbreite ausschöpfen und sparen Vertriebsmargen ein. Außerdem müssen sie sich nicht frühzeitig zu Lastprognosen verpflichten, sondern können Verbrauchsmengen später festlegen.

Doch wie lässt sich die Teilnahme am OTC-Großhandelsmarkt sicher, systematisch und arbeitsentlastend gestalten? Wie behält man bei mehr als 10.000 Normen und Gesetzen den Überblick? Wie kann man aktuelle und zukünftige Risiken managen und Verträge optimieren? Wie steigert man seine Flexibilität, optimiert seine Beschaffungszeitpunkte und sorgt dafür, dass man urlaubs- oder krankheitsbedingt nichts verpasst?

Den Energiekomplex optimieren

Die enexion group liefert die notwendigen Ressourcen. Seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen, das mehr als 60 Mitarbeiter an seinem Hauptsitz in Schwalbach am Taunus und international beschäftigt, auf die anbieterunabhängige Optimierung der Energievollkosten spezialisiert.

Die Experten bringen ihre Kunden an den Großhandel, minimieren die Risiken und sparen Kosten und Arbeitszeit ein. Ob Energiebeschaffung oder Risikomanagement, ob Netznutzung, Steuern, Abgaben, Compliance oder Subventionen: Die interdisziplinären Teams aus Netz-, Wirtschafts-, IT- und Energiepolitikexperten realisieren für industrielle Verbraucher, Datacenter und Handelsunternehmen fortlaufend sämtliche Verbesserungspotenziale.

Mit enexion erhalten Unternehmen die gleichen Instrumente, wie sie bisher Großkonzernen mit unbegrenzten Ressourcen vorbehalten waren

Weil die enexion-Experten den Intraday-Markt fortlaufend überwachen und die Informationen kontinuierlich auswerten, erkennen sie Veränderungen rechtzeitig und nutzen auch sehr kurzfristige Preiseinbrüche effektiv im Portfolioaufbau. Weil sie fortlaufend für ihre Kunden Energie beschaffen und bewerten, wissen sie, ob ein Großhandelspreis wirklich marktgerecht ist.

enexion ist kein Berater, sondern ein Dienstleister. Das innovative Unternehmen setzt die vorgeschlagenen Maßnahmen im Sinne seiner Kunden auch erfolgreich um.

Ganzheitlich, vollständig und ohne Interessenskonflikte und Handelsmargen sorgt enexion jederzeit systematisch dafür, dass jeder Standort optimal aufgestellt ist.

> 10%

je Lieferjahr typischer Kostensenkungseffekt mit enexion



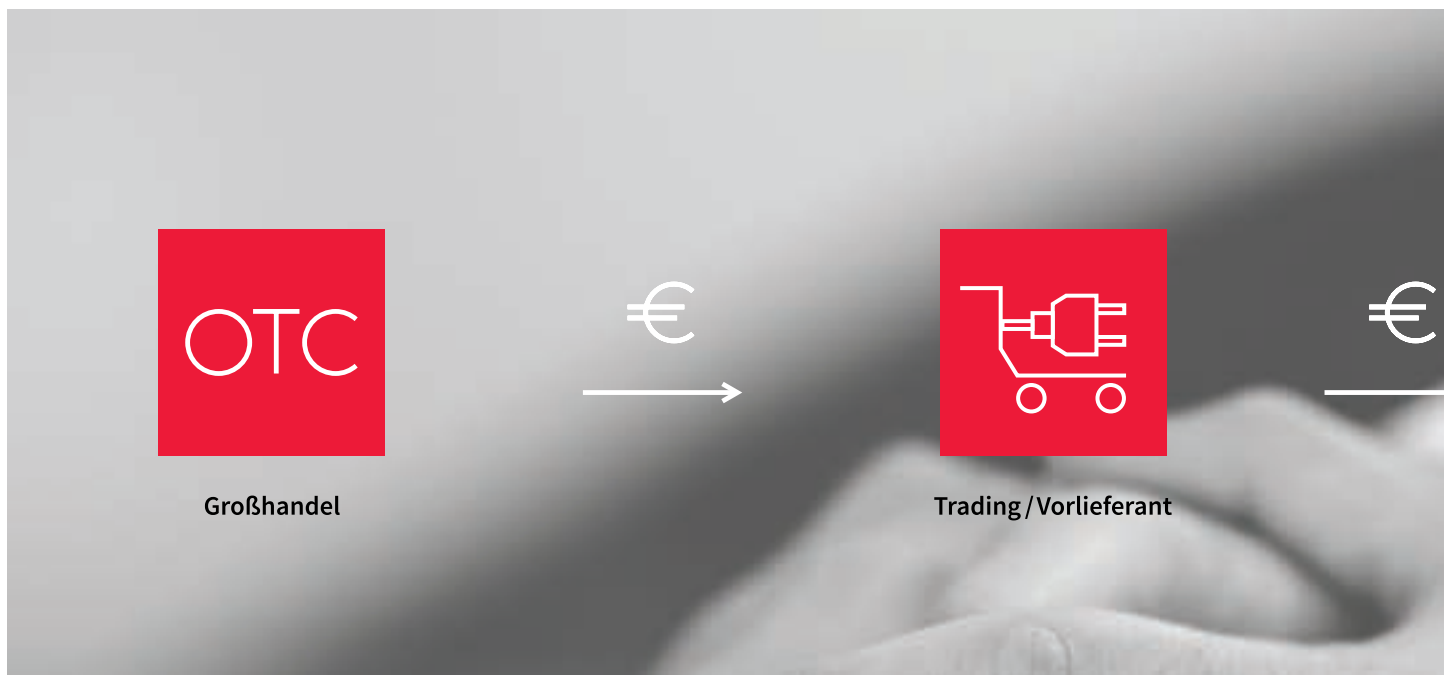
Volle Kontrolle: Mit der firmeneigenen Software-Plattform enexion energy Cockpit behalten Kunden die Entscheidungshoheit und sind jederzeit bestens informiert.

Handelsstufen, Abhängigkeiten und Risiken minimieren

Mit enexion kauft der Kunde direkt und anbieterunabhängig am Großhandelsmarkt ein. Dadurch entfallen nicht nur Handels- und Vertriebsmargen, sondern auch Abhängigkeiten und Risiken. Weil enexion weder Ener-

gie vertreibt noch mit Versorgern oder Netzbetreibern verflochten ist, handelt das Unternehmen 100 Prozent unabhängig und ausschließlich im Interesse seiner Kunden.

Energie-Einzelhandel (Verträge zum Fest- oder Indexpreis)

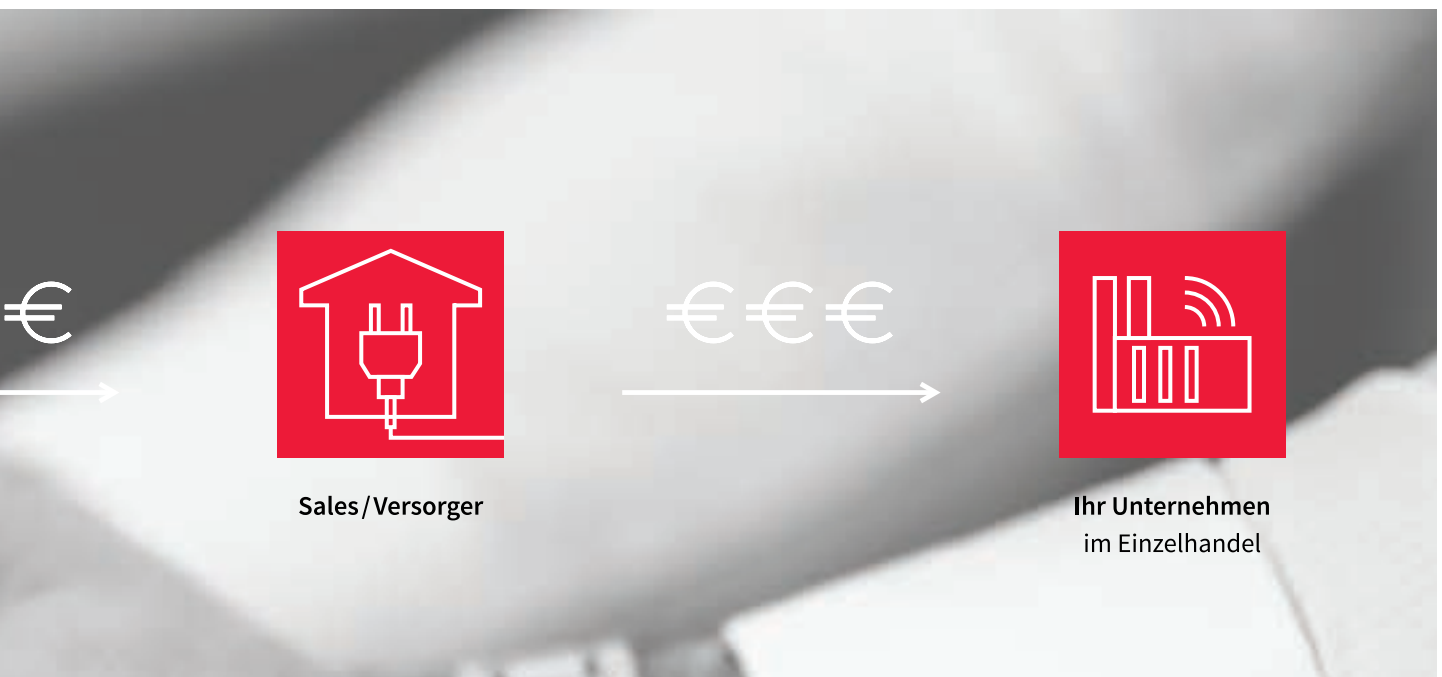


OTC-Großhandelsbeschaffung über enexion



100 %

unabhängig und ohne Energievertriebsinteressen



Alle Potenziale ausschöpfen

Innovativ: Mit ihrem ganzheitlichen Konzept reduziert enexion nicht nur systematisch die Energiekosten, sondern auch die Nebenkosten, den Energieverbrauch und die Risiken. Alle Empfehlungen basieren auf der langjährigen Umsetzungserfahrung. enexions Kunden schöpfen die gesamte Marktbreite des Großhandels aus, erhalten Zugriff auf sämtliche Instrumente und sind unabhängig von den Veränderungen der Außenwelt auf alles vorbereitet.

Arbeitsentlastend: enexion wertet alle Informationen im Kundeninteresse aus, gibt konkrete Handlungsempfehlungen und setzt sie bis zum geplanten Ergebnis um. Mit enexions individuellen Lösungen verbessern die Kunden ihre Energievollkosten fortlaufend und sichern sich die volle Entscheidungshoheit ohne Kompromisse.

Direkt: Der Kunde kauft direkt am Großhandel. Handels- und Vertriebsmargen entfallen. Anbieterinteressen von Händlern und Versorgern werden eliminiert, Abhängigkeiten vermieden.

Kompetent: enexion ist hoch spezialisiert. Interdisziplinäre Teams mit Spezialisten für jedes Thema sorgen systematisch dafür, dass jeder Standort des Kunden jederzeit optimal aufgestellt ist.

Kostenoptimiert: enexion nutzt den Großhandel im Namen des Kunden ohne Energie- oder Netzvertriebsinteressen und wählt jeweils den Händler, der zum entsprechenden Zeitpunkt für das gewählte Produkt am günstigsten ist. Statt Einmaleffekten sorgt enexion mit seiner kontinuierlichen Betreuung für jährlich wiederkehrende, nachhaltige Einsparungen. Durch das enexion-Benchmarking haben Kunden immer objektive Markttransparenz.

Planbar: Das Vollkostenmanagement bezieht alle gegenwärtigen und künftigen Kosten- und Risikotreiber ein. Kunden werden frühzeitig über sich ändernde Rahmenbedingungen informiert. Jede Veränderung wird rechtzeitig erkannt und aktiv genutzt. Kosten- und Versorgungsrisiken werden durch eine jährliche Kostenstrategie gesenkt.

Schnell: enexion nimmt auch kurze Preiseinbrüche mit und reagiert sofort auf veränderte Marktsituationen. Der Kunde ist immer bis zu fünf Lieferjahre im Voraus

handlungsfähig und muss beispielsweise nicht erst eine Ausschreibung durchführen.

Sicher: enexion ist führend bei der Betreuung besonders sicherheitssensibler Branchen wie Cloudoperatoren und Datacenter. Dank der mitarbeiterstarken Portfoliomanagementteams, der hochsicheren IT und der selbst entwickelten Prozesse gibt es auch beim Thema „Sicherheit 24/7“ keine Kompromisse. enexions Softwareentwicklungsabteilung hat die firmeneigene Software-Plattform enexion energy Cockpit und alle Tools von Anfang an selbst entwickelt.

Transparent: Kunden werden fortlaufend über die Märkte, Entwicklungen im Energiekomplex und ihre individuellen Vollkosten informiert. Alle Informationen sind für den Kunden einsehbar.

„Wir sind bereits bestens aufgestellt.“

Sowohl bei den Steuern, Abgaben und Subventionen als auch bei den Netzkosten und Risiken, den Märkten und Preisen gibt es erhebliche Gestaltungsmöglichkeiten. Dabei sind die Themen so komplex und dynamisch, dass ein kleines Team sie nicht fortlaufend in der notwendigen Breite und Tiefe bearbeiten kann. Deshalb zahlen Unternehmen, die kein 50-köpfiges Energiemanagementteam haben wie Großkonzerne, oft zu viel. enexion liefert das entsprechende Know-how und die Ressourcen und schafft Chancengleichheit zwischen energieintensiven Verbrauchern und Großkonzernen.

„Wir kaufen schon an der Börse.“

Wenn Sie einen Vertrag mit einem Energieversorger haben, ist das klassischer Einzelhandel mit einem lediglich indizierten Preis. Dabei liefert der Börsenterminmarkt auch gar keinen Strom oder Gas, sondern handelt spekulative Finanzinstrumente. Der relevante Markt gerade in Deutschland ist der außerbörsliche Großhandel. Dort werden Strom und Gas geliefert und dort können Sie ebenso wie Großkonzerne erfolgreich direkt beschaffen, ohne sich an einen Energieversorger koppeln zu müssen.

„Wir sind schon für die nächsten drei Jahre eingedeckt.“

Der Energiemarkt handelt rund fünf Jahre im Voraus, deshalb sollten Sie sich bereits jetzt auf den Großhandel vorbereiten. enexions Kunden nutzen für Teilmengen bereits Tiefstpreise für die nächsten fünf Jahre – ohne Vertriebsmargen oder eine Lastprognoseverpflichtung.

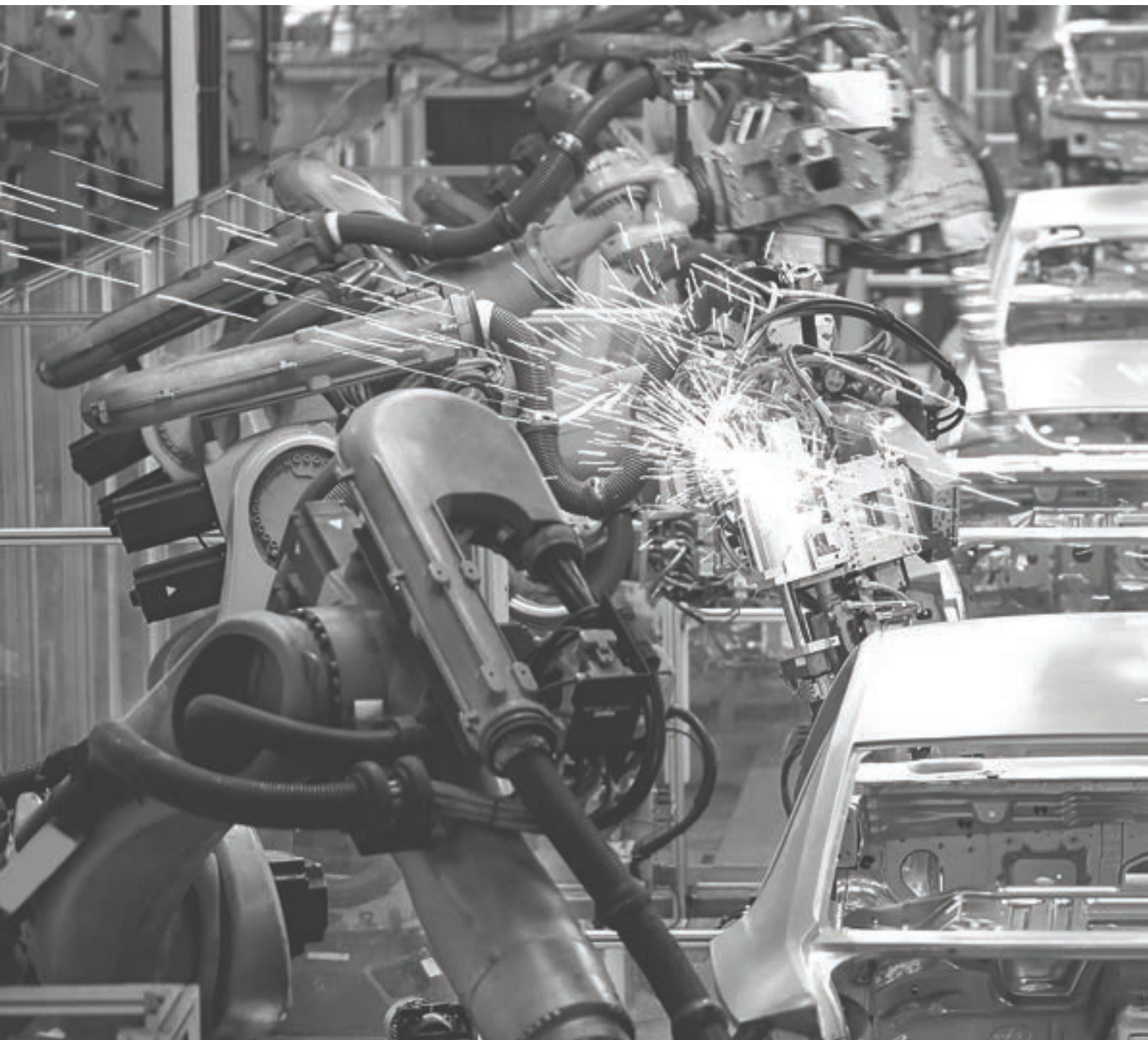
„Wir haben schon einen Energieberater für den Energieeinkauf.“

Die enexion-Experten unterstützen Unternehmen nicht nur bei sämtlichen Markt-, Netz- und Einkaufsentscheidungen, sondern setzen alle Maßnahmen auch kontinuierlich im Sinne ihrer Kunden um. Dabei basieren alle Empfehlungen auf der langjährigen Umsetzungserfahrung.

Der Energiekomplex ändert sich. Behalten Sie die Entscheidungshoheit!

Von der Analyse bis zum Vollkostenmanagement

Mit seinem einzigartigen Gesamtkonzept hat enexion sich in sämtlichen energieintensiven Branchen als Qualitätsführer etabliert. Insgesamt betreut enexion ein Kostenvolumen von mehr als einer Milliarde Euro.



>1 Milliarde Euro

betreute Energievollkosten

Case Study: Die Vorteile des Großhandels trotz restriktiver Budgetvorgaben nutzen

Wegen des großen Einflusses der Energiekosten auf die Produktpreise und der strikten Budgetanforderungen mit langem zeitlichen Vorlauf beschaffte ein Unternehmen seine Energie klassisch mit Ausschreibungen auf der Energievertriebsebene und koppelte sich an einen Lieferanten.

Mit enexions Hilfe gelang dem energieintensiven Unternehmen der Wechsel in den anbieterunabhängigen Großhandel. Um die strengen Budgetvorgaben auch bei volatilen Marktpreisen garantieren zu können, installierten die enexion-Experten ein IT-basiertes, landes- und standortspezifisches Vollkosten-Reporting und

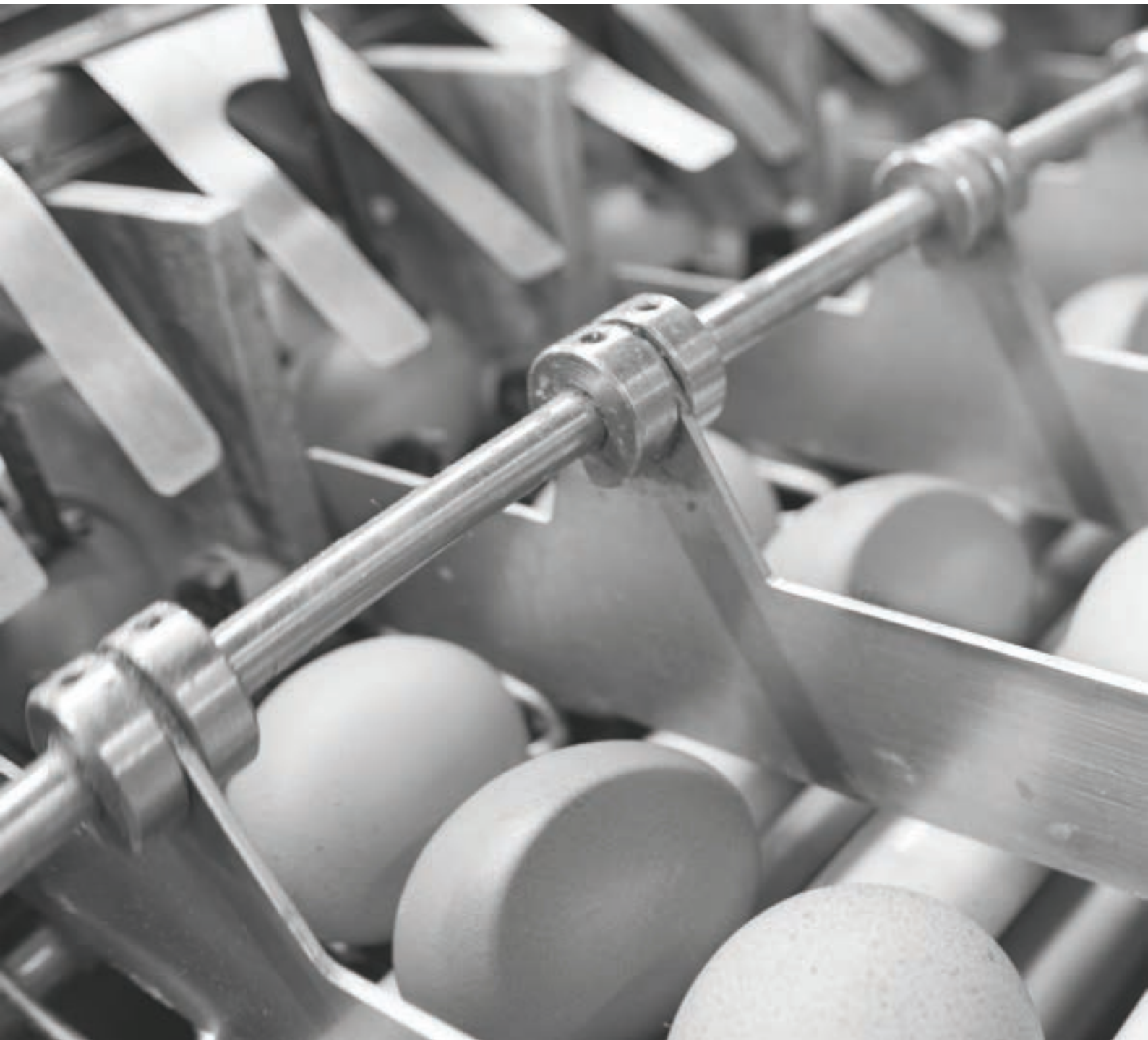
Forecasting und setzen die identifizierten Maßnahmen seitdem kontinuierlich um.

Dadurch profitiert der Kunde von sämtlichen Kosten- und Risikovorteilen des Großhandels, während enexion ihm gleichzeitig die Einhaltung des vorgegebenen Budgets zu jedem Zeitpunkt garantiert.

Neben den jährlich wiederkehrenden Einsparungen loben die fachlich verantwortlichen Mitarbeiter des Kunden insbesondere die Arbeitsentlastung sowie die gesteigerte Transparenz und Flexibilität.

Von Automotive bis Datacenter

Branchenübergreifend hat enexion von Porsche über Infineon bis zu Novartis bereits unzählige industrielle Verbraucher im In- und Ausland betreut. Dabei setzt das Unternehmen auf langfristige Partnerschaften und hat noch nie aus Performancegründen einen Kunden verloren.



>20 Jahre

Erfahrung im industriellen Energiekomplex

Case Study: Die Normen einhalten und Strafzahlungen vermeiden

Bei einer Compliance- und Nebenkostenanalyse für einen großen Nahrungsmittelhersteller stellte enexion an einem Produktionsstandort fest, dass nicht alle energiefachlichen Prozesse den nationalen und europäischen Normen entsprachen. Wegen der Rechtsverstöße drohten dem Kunden Strafzahlungen und der Verlust wichtiger Kostentlastungen.

enexion kümmerte sich um die bereits entstandenen Verstöße, handelte dauerhafte Lösungen mit den betroffenen Behörden aus, schulte die Mitarbeiter des Kunden und etablierte neue Prozesse, ohne das Tagesgeschäft des sehr stark ausgelasteten Kunden zu beeinträchtigen. Dies führte zu einer bis heute andauernden Kundenbeziehung.

Maximale Sicherheit garantiert

enexions Softwareentwicklungsabteilung hat die firmeneigene Software-Plattform enexion energy Cockpit und alle Tools von Anfang an selbst entwickelt. Wegen seiner sicheren IT und Prozesse ist enexion bei internationalen Datacentern und Cloudoperatoren führend.



#1

bei sicherheitssensiblen Datacentern und Cloudoperatoren

Kundenzitat: Gerald Zwickel, Vorstandsmitglied bei der Zapp AG

„enexion hat an unseren Produktionsstandorten ein Energievollkosten-Audit für Strom und Gas durchgeführt. Die dabei identifizierten Verbesserungspotentiale wurden dann gemeinsam mit enexion gegen Widerstände der Anbieterseite umgesetzt. Neben Verbesserungen in der Beschaffung und den Nebenkosten haben wir insbesondere im Netzkostenbereich erheb-

liche und dauerhafte Einsparungen realisiert, welche die Projektkosten um ein Vielfaches übersteigen, was unsere Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig stärkt. Wir arbeiten mit enexion als kompetenten Dienstleister in allen Bereichen des Energiekomplexes gerne dauerhaft zusammen und können das Unternehmen uneingeschränkt weiterempfehlen.“

Kundenstimmen



CEO der Bilstein Group

„Die Unternehmen der BILSTEIN GROUP haben an einem **Energiepreis-Benchmarking** des WSM teilgenommen. Dabei wurden sowohl **bei Strom als auch bei Gas führende Plätze unter den ca. 150 teilnehmenden Industrieunternehmen belegt**. Wir danken enexion für die langjährig erfolgreiche Umsetzung des Energiekostenmanagements im Großhandel und freuen uns auf zukünftige Erfolge.“



CEO der Schwering & Hasse Elektrodraht GmbH

„Die Wechselwirkungen der Kosten- und Risikoelemente aus Energie, Netznutzung oder Abgaben erfordern eine fortlaufende Beobachtung, Analyse und Reaktion. Wir haben durch das integrierte Leistungsspektrum von enexion **unsere gesamte Energiebeschaffung inklusive Energieebenenkosten optimiert**. **Der Energieeinkauf arbeitet effizienter für unser Unternehmen**, kritische Entwicklungen werden früher erkannt und angegangen.

Unabhängigkeit sowie umfassende Services über alle Energiearten und Kostenelemente haben den Ausschlag für enexion gegeben.“



Leiter Einkauf der Chocoladefabriken Lindt & Sprüngli GmbH

„Direkte Einsparungen durch das großhandelsnahe Beschaffungsmanagement von enexion haben sich mit Hilfe eines Benchmarkings klar bestätigt. Wir arbeiten deshalb mit enexion bei dem langfristigen Beschaffungs- und Risikomanagement unserer Strom- und Gasverbräuche zusammen. In den immer volatil und komplexer werdenden Energiemärkten erhalten wir eine wirksame Arbeitsentlastung, sichern unsere Entscheidungshoheit und Marktmöglichkeiten und realisieren, im aktuellen Marktumfeld, gleichzeitig systematische Kostensenkung. Gerne bestätigen wir die erfolgreiche Zusammenarbeit mit enexion sowie die ausgeprägte Dienstleistungsmentalität und Kundenorientierung dieses Unternehmens.“

Gern klären wir in einem persönlichen Gespräch, wie wir Sie bei der Gestaltung Ihrer Energiekosten unterstützen können!

Sprechen Sie uns einfach an:

enexion GmbH

Am Kronberger Hang 2a

65824 Schwalbach am Taunus

Telefon: + 49 (0) 61 73 93 59 0

Fax: + 49 (0) 61 73 93 59 55

Email: Dienstleistung@enexion.de

www.enexion.de