

Energiekosten zukunfts­fähig gestalten

Sicher. Wettbewerbsfähig. Innovativ.

enexion
group

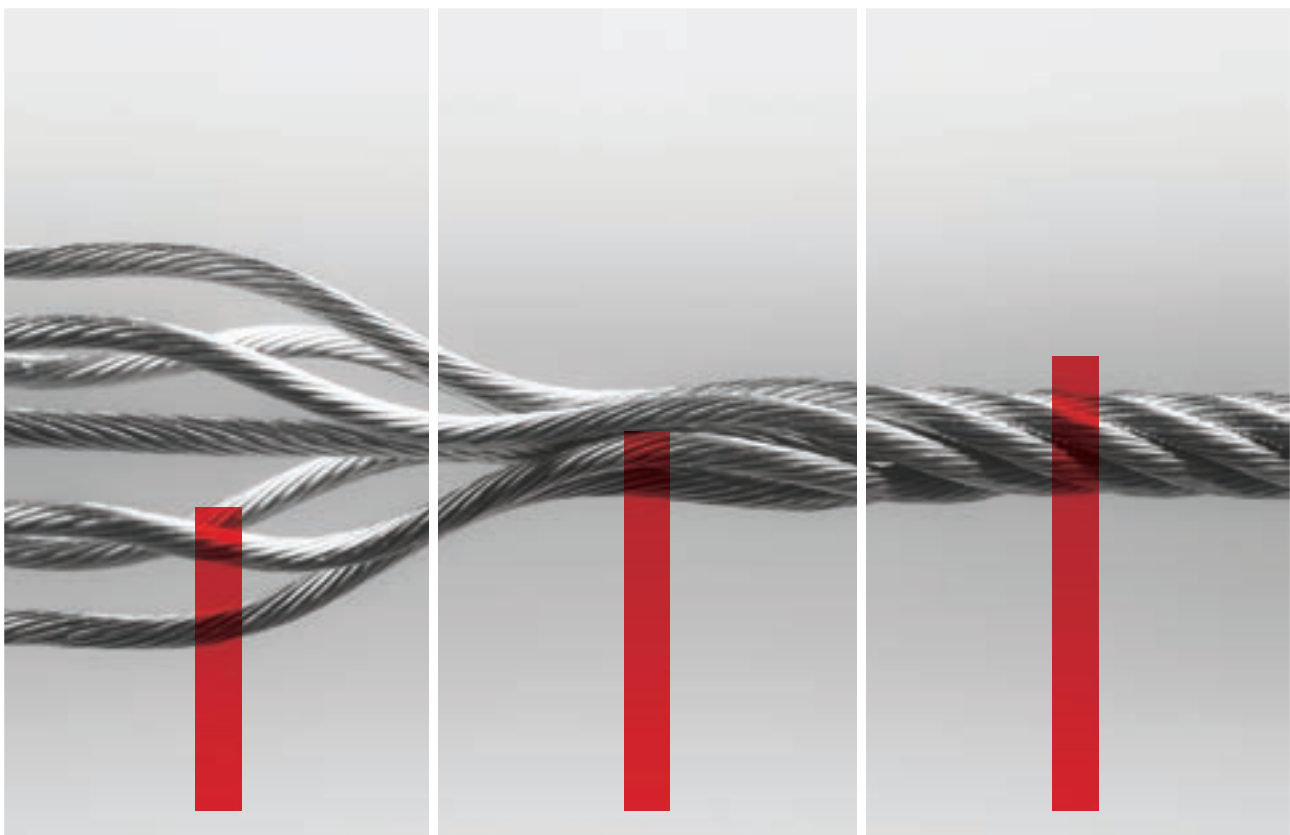


Neue Herausforderungen für Unternehmen

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

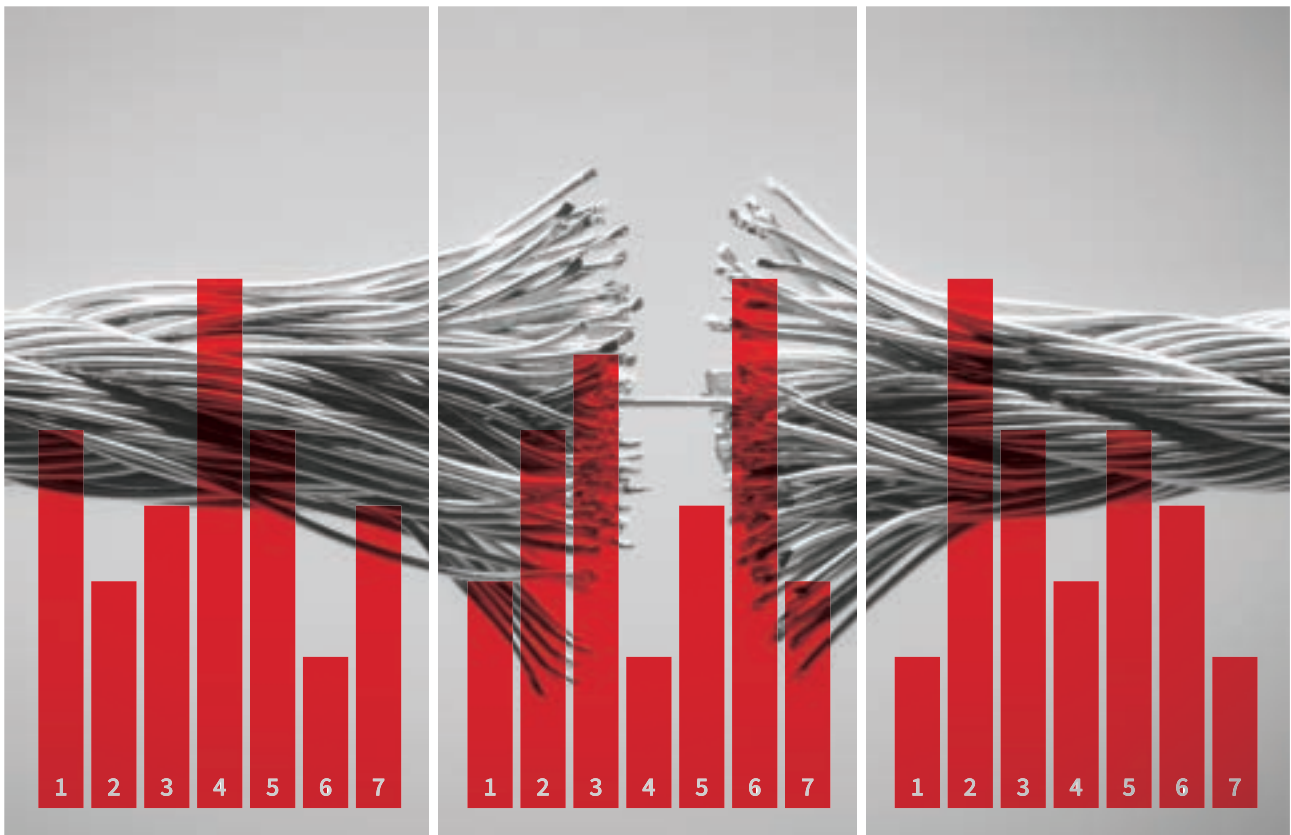
Früher waren die Energiekosten innerhalb einer Branche vergleichbar und Unternehmen mussten lediglich ihre Gesamtkosten im Blick behalten. Um heute wettbewerbsfähig zu bleiben, gilt es, von

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

Den Energiekomplex optimieren

Die liberalisierten Energiemärkte eröffnen Unternehmen vielfältige Möglichkeiten, aus einer großen Zahl von Angeboten das attraktivste auszuwählen. Doch wie lässt sich die Marktteilnahme 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 vermarktet man seine Flexibilität, optimiert seine Beschaffungszeitpunkte und sorgt dafür, dass man urlaubs- oder krankheitsbedingt nichts verpasst? Wie beschafft man großhandelsnah unterhalb der (sowieso unpassenden) Börsen-Settlementnotierungen? Wie verhindert man bei Kopplung an einen Lieferanten einseitige Offer-Preise?

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 großhandelsnahen Markt bzw. 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 Cloudoperatoren fortlaufend sämtliche Verbesserungspotenziale.

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 seiner Auftraggeber optimal aufgestellt ist.

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

Spekulation vermeiden

Sogar für Jahrestrachten und Vollversorgungsverträge schwanken die Preise innerhalb eines Tages um mehr als zehn Prozent. Weil sie den Intraday-Markt fortlaufend überwachen und die Informationen kontinuierlich auswerten, erkennen die enexion-Experten Veränderungen rechtzeitig und nutzen auch sehr kurzfristige Preiseinbrüche effektiv im Portfolioaufbau. Weil sie die Entwicklungen auf den Commodity-Märkten kennen, wissen sie, ob ein Versorger-Angebotspreis oder ein Tranchenpreis wirklich marktgerecht ist.

Mit ihrem transparenten Benchmarking jeder Quotierung gegen den Großhandelsmarkt gelingt es der enexion group nicht nur, versteckte Margen der Lieferanten wie Offerpreis Drifting oder Strukturierungsmargen zu erkennen und ihre Kunden vom Settlementpreis zu entbinden, sondern diese auch kostensenkend zu eliminieren. Weil enexion aber nicht nur die Preise, sondern auch die Lieferanten kontinuierlich benchmarkt und große Volumen direkt im Großhandel vertritt, kann das Unternehmen für seine Kunden die jeweils besten Beschaffungsverträge aushandeln und sowohl die marktpreisunabhängigen Margen als auch die Lieferantenrisiken deutlich reduzieren.

enexion sorgt für Augenhöhe und Chancengleichheit gegenüber Energie- und Netzanbietern

> 10%

je Lieferjahr typischer Kostensenkungseffekt mit enexion



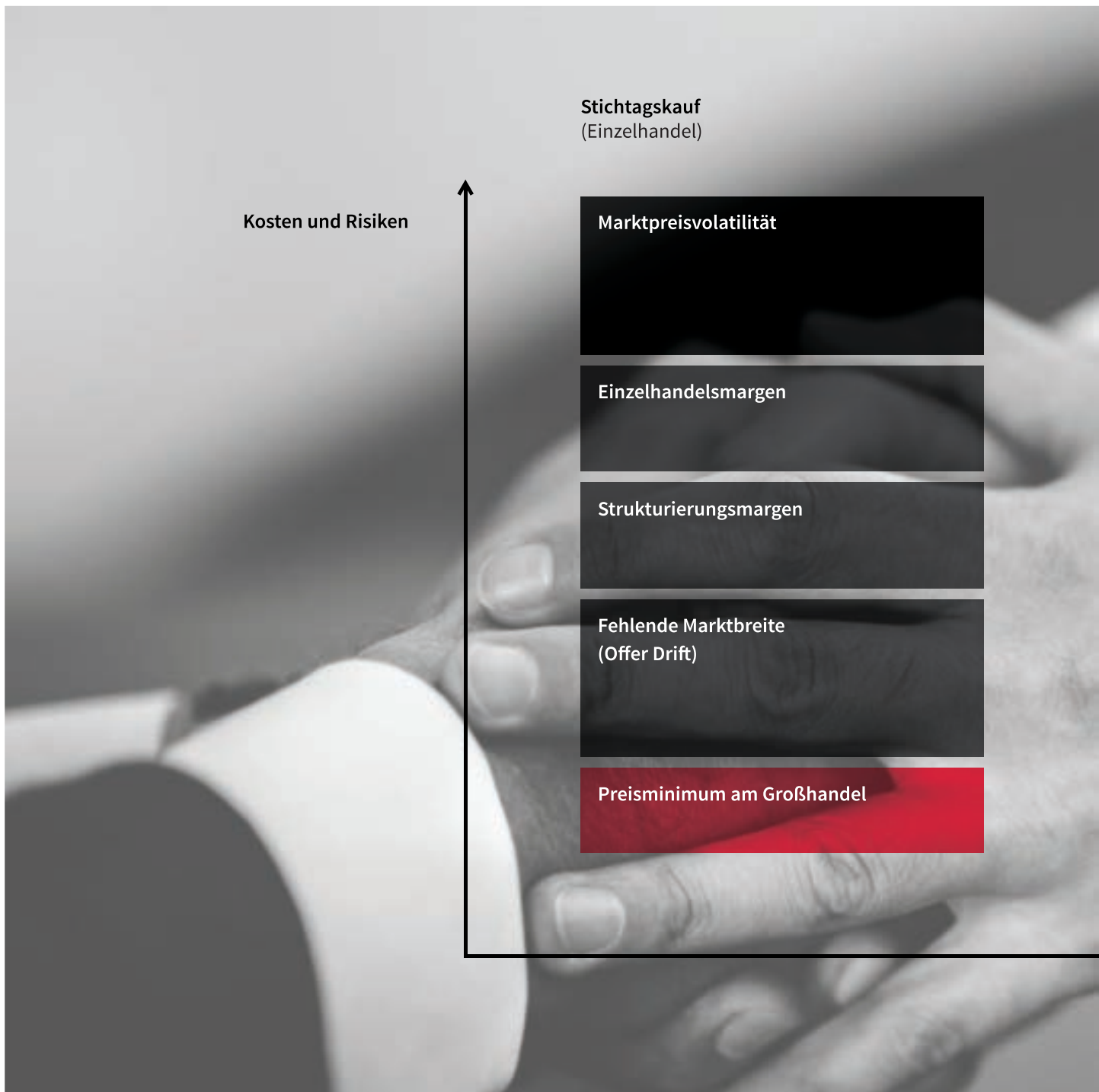
Volle Kontrolle: Mit der firmeneigenen Software-Plattform enexion energy Cockpit behalten Kunden die Entscheidungshoheit und sind jederzeit bestens informiert.

Weniger Kosten, Abhängigkeiten und Risiken

Mit enexion kauft der Kunde je nach Größe direkt am Großhandelsmarkt bzw. großhandelsnah ein. Dadurch entfallen nicht nur Handels- und Vertriebsmargen, sondern auch Abhängigkeiten und Risiken. Denn enexions Kunden profitieren von der Marktmacht und den Preis- und Lieferantenbenchmarkings des Unternehmens: Weil die Experten die Anbieter fortlaufend gegen den Großhandelsmarkt direkt benchmarken, können sie

für jede Vertragsphase bzw. für jeden Beschaffungsvorgang sicherstellen, dass ihre Kunden das beste Angebot erhalten.

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



100 %

unabhängig und ohne Energievertriebsinteressen

Preisindizierter Tranchenbezug
(Einzelhandel mit verteilten Kaufzeitpunkten)

Großhandelsnahe Beschaffung mit enexion
(für jeden Beschaffungsvorgang durch enexion bewertet und optimiert)

Marktpreisvolatilität

Einzelhandelsmargen

Strukturierungsmargen

Fehlende Marktbreite
(Offer Drift)

Preisminimum am Großhandel

Marktpreisvolatilität

Großhandelsnahe Kosten
(bewertet und optimiert)

Preisminimum am Großhandel

Professionalisierung des Energievollkosten- und Risikomanagements

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 erhalten Zugriff auf sämtliche Instrumente und sind unabhängig von den Veränderungen der Außenwelt auf alles vorbereitet.

Arbeitsentlastend: enexion wertet alle Informationen aus den verschiedenen Fachgebieten 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.

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

Kostenoptimiert: Weil enexion eigene Großhandelszüge hat und sowohl Preise als auch Lieferanten kontinuierlich benchmarkt, handelt das Unternehmen für seine Kunden die jeweils besten Beschaffungsverträge aus, reduziert marktpreisunabhängige Margen deutlich und vermeidet Offerpreis Drifting. Die Abhängigkeit von Händlern und Versorgern wird deutlich reduziert. Statt Einmaleffekten sorgt enexion mit seiner kontinuierlichen Betreuung für jährlich wiederkehrende, nachhaltige Einsparungen.

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

Schnell: enexion nimmt auch kurze Preiseinbrüche mit

und reagiert sofort auf veränderte Marktsituationen. Der Kunde ist immer handlungsfähig.

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. Mit dem transparenten Benchmarking jeder Quotierung gegen den Großhandelsmarkt erkennt enexion versteckte Margen der Lieferanten und entbindet seine Kunden von Settlementpreisen.

„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 Verbrauchern und integrierten Energiekonzernen mit Netz- und Energievertriebsinteressen.

„Wir kaufen schon an der Börse und die Margen meines Versorgers sind sehr gering.“

Wenn Sie einen Vertrag mit einem Energieversorger haben, ist das klassischer Einzelhandel mit einem lediglich indizierten Preis. Dabei ist der Börsenterminmarkt ein reiner Derivatemarkt. Bei der großhandelsnahen Beschaffung profitieren Sie dagegen von dem transparenten Benchmarking jeder Quotierung gegen den Großhandelsmarkt. Dadurch lassen sich versteckte Strukturierungs- und Offermargen überhaupt erst gutachterlich bestimmen und effektiv vermeiden. enexion reduziert diese regelmäßig um mehr als 50 Prozent.

„Wir sind schon für die nächsten Jahre eingedeckt.“

Der Energiemarkt handelt rund fünf Jahre im Voraus, deshalb sollten Sie sich bereits jetzt systematisch auf die nächsten Lieferjahre vorbereiten. enexions Kunden nutzen bei der großhandelsnahen Beschaffung von Teilmengen bereits Tiefstpreise für die nächsten vier Jahre.

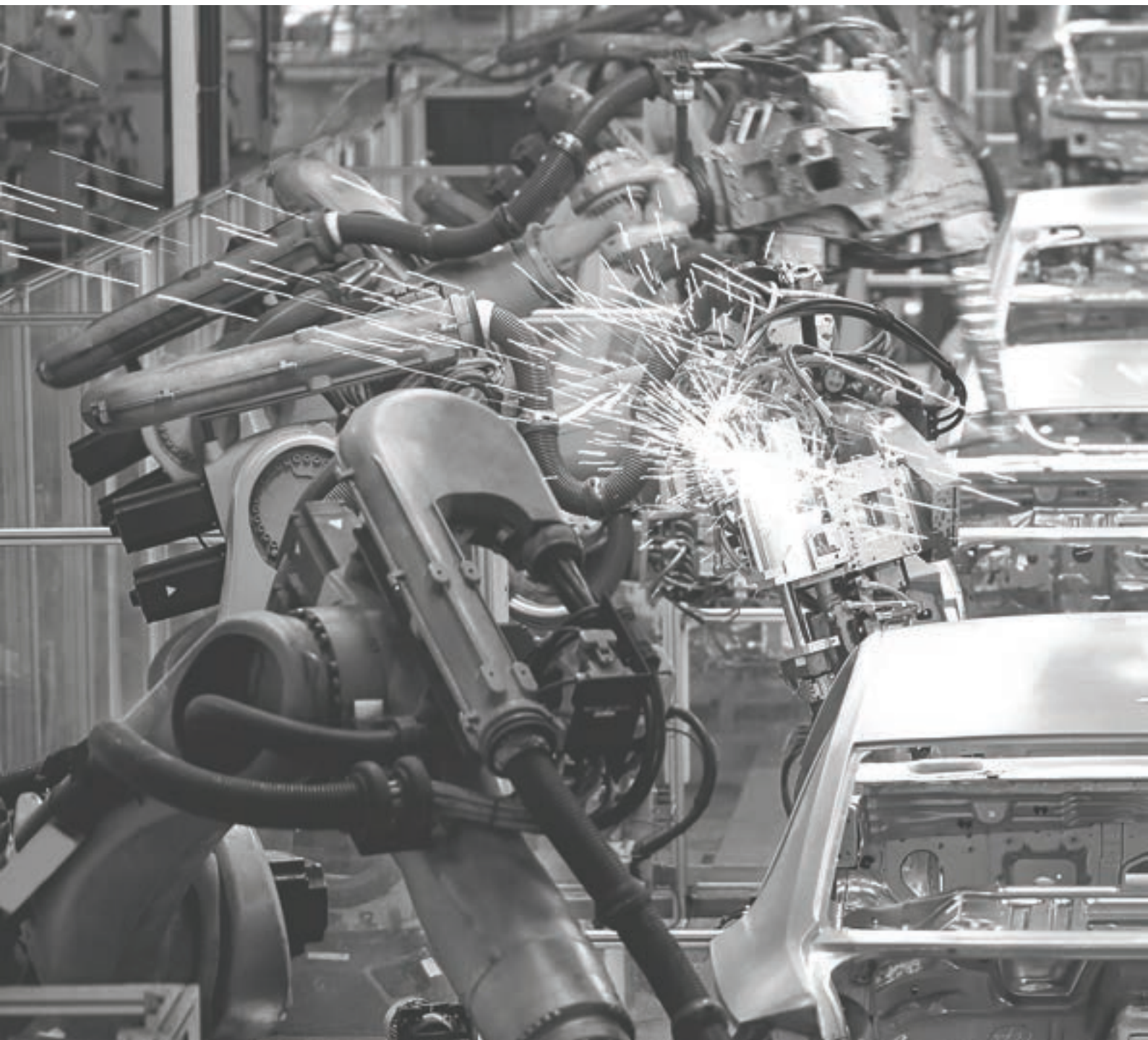
„Wir haben schon einen Energieberater für den Energieeinkauf.“

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 in allen Branchen.

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: Vertriebsmargen um mehr als 50 Prozent reduzieren

Vor der Verlängerung seiner Energielieferverträge beauftragte ein Kunde enexion mit der Analyse. Bei dem Vergleich mit außerbörslichen Großhandelspreisen (Großhandels-Benchmarking) stellte enexion einen systematischen Offer-Drift fest. So waren die Vertragspreisformeln zwar grundsätzlich in Ordnung, der Kunde bezahlte jedoch bei jeder Beschaffung verdeckte Margen, denn die Angebotspreise des Lieferanten lagen regelmäßig über den außerbörslichen Großhandelspreisen. Die Gesamtmargen je Lieferjahr waren zu hoch.

Mit einem fortlaufenden Lieferantenranking gelang es enexion, für seinen Kunden die jeweils besten Beschaffungsverträge auszuhandeln und gemeinsam mit dem Kundeneinkauf ein großhandelsnahes, transparentes Beschaffungsmanagement zu etablieren. Im Ergebnis konnten die marktpreisunabhängigen Margen um mehr als 50 Prozent gesenkt und der Einkauf dauerhaft gestärkt werden.

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 Energieebenkosten 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 volatiler 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