



# KUNDENREFERENZ

Stadt- und Überlandwerke GmbH Luckau-Lübbenau

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT FÜR EINE OPTIMIERTE ENERGIEBESCHAFFUNG



BRANCHE	HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Stadtwerk mit 52 Mitarbeitenden</li><li>▶ Versorgung für ca. 30.000 Kunden mit Gas 330 GWh/a, Wärme 43 GWh/a, Strom 88 GWh/a und Dienstleistungen</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Dynamische Entwicklungen am Beschaffungsmarkt</li><li>▶ Preisvolatilitäten</li><li>▶ Versorgungssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▶ Reflektion und Optimierung der individuellen Beschaffungsstrategie mit Blick auf Beschaffungszeitpunkte und Bewirtschaftung einzelner Kundengruppen</li><li>▶ Performance Check inkl. Lastganganalyse</li></ul>

### HERAUSFORDERUNG

Die Stadt- und Überlandwerke GmbH Luckau-Lübbenau (SÜLL) sind ein moderner Energiedienstleister in und für den Spreewald und die Niederlausitz, der zuverlässig rund 30.000 Kunden mit Erdgas, Strom und Fernwärme versorgt. Als regionales Stadtwerk sind die SÜLL nicht nur ein wichtiger Baustein auf dem Energiemarkt, sondern agieren in der Region zunehmend auch als Treiber der Energiewende.



Mit dem Ziel, den dynamischen Entwicklungen im Beschaffungsmarkt für Strom und Gas sowie damit verbundenen Preisvolatilitäten langfristig erfolgreich zu begegnen und gleichzeitig die Versorgungssicherheit weiterhin konstant aufrechtzuerhalten, wollte das Stadtwerk im Rahmen der **Strategischen Partnerschaft** seine Beschaffungsstrategie reflektieren und optimieren. Besonders die Beschaffungszeitpunkte und die Bewirtschaftung einzelner Kundengruppen haben zuletzt zunehmend an Relevanz gewonnen, sodass eine geschickte Einkaufspolitik dazu beitragen kann, auch bei geänderten Marktbedingungen erfolgreich zu wirtschaften.

## **LÖSUNG**

Die VNG Handel & Vertrieb GmbH (VNG H&V) unterstützt die SÜLL in der Strategischen Partnerschaft mit dem Ziel, die Beschaffungs- & Absatzstrategie des Erdgasportfolios gemeinsam zu optimieren. Im Rahmen des Moduls **Performance Check** fanden dazu zwei interaktive, aufeinander aufbauende Workshops statt. Diese umfassten entsprechend der Anforderungen der SÜLL eine umfängliche Analyse der Lastgänge mit Berücksichtigung des Temperatureinflusses in Verbindung mit der erfolgten Portfoliobewirtschaftung. Dabei wurden die historischen Lastgangs- und Bewirtschaftungsdaten des Stadtwerkes im Mehrjahresvergleich sowie potenzielle Einflussfaktoren umfassend analysiert, um Prognosen für künftige Bedarfe ableiten und Teilportfolien identifizieren zu können.

Die VNG H&V stand der SÜLL dafür mit ihrer fachlichen Expertise und Marktnähe zur Seite, um auf dieser Basis eine detaillierte Auswertung und kritische Reflexion der bisherigen Beschaffungsstrategie umzusetzen. Auf dieser Grundlage konnten im gemeinsamen fachlichen und praktischen Austausch künftige Optimierungspotenziale abgeleitet, individuelle Gestaltungsmöglichkeiten für eine effiziente Weiterentwicklung der Beschaffung identifiziert und bisherige Beschaffungsstrategien bestätigt werden.



## **ERGEBNISSE**

Im Rahmen der Strategischen Partnerschaft konnte die SÜLL mit der VNG H&V individuelle Strategien für eine optimierte Erdgasbeschaffung herleiten und entwickeln. Um auch künftigen Herausforderungen volatiler Marktentwicklungen erfolgreich zu begegnen, wird die vertrauensvolle und offene Zusammenarbeit zwischen der SÜLL und der VNG H&V fortgesetzt.

## **KUNDENSTIMME**

*„Die Energiepreiskrise und die veränderten Rahmenbedingungen haben es notwendig gemacht, die eigene Beschaffungsstrategie neu zu überdenken. Im Rahmen der Strategischen Partnerschaft konnten Potenziale in der Beschaffung aufgezeigt werden. Somit kann sowohl mittel- als auch langfristig die Versorgungssicherheit und Preisstabilität gewährleistet werden.“*

### **Hannes Schliebner**

Leiter Vertrieb | Stadt- und Überlandwerke GmbH Luckau-Lübbenau