



KUNDENREFERENZ

Energieversorgung Marienberg GmbH

STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT FÜR EINE WIRKUNGSVOLLE RISIKOABSICHERUNG UND OPTIMIERTE BEWIRTSCHAFTUNG DES ERDGASPORTFOLIOS



BRANCHE	HERAUSFORDERUNG	LÖSUNG
<ul style="list-style-type: none">▶ Energieversorger mit 18 Mitarbeitenden▶ Versorgung für Gewerbe- und Privathaushalte mit 100 GWh/a Gas, 10 GWh/a Wärme und 27 GWh/a Strom	<ul style="list-style-type: none">▶ Geopolitische Situation und volatile Marktpreise▶ Versorgungssicherheit▶ Absicherung von Temperaturrisiken▶ Kalkulierbarkeit der Preise	<ul style="list-style-type: none">▶ Individuelles, temperaturbasiertes Beschaffungsmodell▶ Portfoliobegleitung▶ Abwicklung über Subbilanzkonten der VNG Handel & Vertrieb GmbH▶ Kombination aus jährlichen Workshops, regelmäßigen Reports und Portfoliogesprächen

HERAUSFORDERUNG

Die Energieversorgung Marienberg GmbH (EVM), Teil des Unternehmensverbunds der Stadtwerke Marienberg GmbH, versorgt die Stadt Marienberg sowie die Region des Mittleren Erzgebirges seit 2007 mit Strom, Erdgas und (Fern-)Wärme. Neben individuellen Strom- und Erdgaslieferungen für Privat- und Geschäftskunden, zählen auch vielfältige Energiedienstleistungen, E-Mobilität und Photovoltaik zum Portfolio des regionalen Energielieferanten.



Die Volatilität der Marktpreise in Verbindung mit einem stetigen Preisanstieg seit Mitte 2021, welcher sich aufgrund der geopolitischen Lage im Jahr 2022 noch verschärfte, führte zu einer eingeschränkten Verfügbarkeit von Voll-Flex-Lieferprodukten im Erdgasmarkt. Um die Versorgungssicherheit weiterhin dauerhaft gewährleisten zu können, bestand für die EVM die Notwendigkeit einer langfristigen Beschaffung. Wesentlich in diesem Zusammenhang waren die Absicherung des Temperaturrisikos und die Kalkulierbarkeit der Preise. Allerdings wurden im Jahr 2022 Liefermodelle zum Teil nur begrenzt angeboten. Da mit dem Einkauf von Monatsbändern oder Standardhandelsprodukten keine Absicherung des Temperaturrisikos realisiert werden kann, galt es für die EVM, im Rahmen der Strategischen Partnerschaft ein individuelles Liefer- und Beschaffungskonzept zu entwickeln, wodurch temperaturbedingte Mengenrisiken wirkungsvoll minimiert werden können. Zudem sollten die Teilportfolien bei den individuellen Anforderungen der Beschaffung ebenfalls berücksichtigt werden.

LÖSUNG

Die bereits seit vielen Jahren bestehende erfolgreiche Zusammenarbeit und Geschäftsbeziehung zwischen der EVM und der VNG Handel & Vertrieb GmbH (VNG H&V) wird im Rahmen der **Strategischen Partnerschaft** fortgesetzt und intensiviert. Um die individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen der EVM zu identifizieren, fand zunächst im Rahmen des Moduls **Performance Check** ein umfassender Austausch statt. Dieser beinhaltete ein erstes Strategie-Update sowie eine detaillierte Analyse und Simulation der aktuellen Beschaffungsstrategie der EVM. Auch wurden gemeinsam erste Impulse für künftige Optimierungspotenziale im Hinblick auf die Zielvorgaben des Stadtwerkes abgeleitet. Ein ausführlicher Marktüberblick und detaillierte Auswertungen historischer Lastgangdaten und Temperaturrisiken durch die Fachexpert:innen der VNG H&V komplementierten den Überblick über die bisherige Beschaffung der EVM.



Nach der Konzeption eines passenden Lieferkonstrukts, wurde dieses durch eine individuelle **Portfoliobegleitung** sowie gemeinsame Beschaffungsworkshops zur Festsetzung einer Beschaffungsstrategie abgerundet. Entsprechend der Anforderungen der EVM entspricht das Liefermodell für ein Teilportfolio einem modifizierten Regressionsmodell, welches Temperatur- und Mengenrisiken wirkungsvoll abmindert. Das temperaturbasierte Liefermodell wird dabei über das Bilanzkreismanagement der VNG H&V abgewickelt, sodass die gesamte energiewirtschaftliche Abwicklung sowie Bilanzkreisrisiken durch die VNG H&V übernommen werden.

Ergänzt wird die Portfoliobegleitung durch individualisierte regelmäßige Reports der VNG H&V sowie gemeinsame Portfoliogespräche, welche der EVM einen transparenten Überblick über die Entwicklung ihres Portfolios und die aktuelle Marktsituation ermöglichen. Geplant ist zudem ein jährlicher Workshop zur Bewertung, kritischen Reflexion und bedarfsweisen Adjustierung des gewählten Beschaffungsmodells und der zugrundeliegenden Beschaffungsstrategie.

ERGEBNISSE

In der Strategischen Partnerschaft konnte eine kundenspezifische Beschaffungslösung für die EVM entwickelt werden, die optimal auf ihre individuellen Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnitten ist. Die EVM profitiert von den gemeinsam entwickelten Hedgingstrategien, die es ermöglichen, Temperatur-, Preis- und Mengenrisiken zu minimieren und zugleich Beschaffungspotenziale zu erkennen. Die erfolgreiche und vertrauensvolle Partnerschaft soll auch künftig in enger Zusammenarbeit fortgeführt werden, um gemeinsame Lösungen für eine bedarfsgerechte Energiebeschaffung zu finden.



KUNDENSTIMME

„Die geopolitische Situation und damit einhergehende Preisvolatilitäten und Unsicherheiten am Energiemarkt stellten uns im letzten Jahr im Hinblick auf die Versorgungssicherheit unserer Kunden vor Herausforderungen. Die Strategische Partnerschaft mit der VNG Handel & Vertrieb GmbH hat uns wesentlich dabei unterstützt, diesen erfolgreich zu begegnen. So konnten wir unsere Beschaffungsstrategie entsprechend unserer individuellen Bedarfe und Anforderungen adjustieren und zugleich Risikopotenziale erkennen und wirksam vermindern. Wir freuen uns daher, auch zukünftig auf die partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der VNG Handel & Vertrieb GmbH bauen zu können.“

Yves Mehnert

Energiedienstleistungen | Services, Stadtwerke Marienberg GmbH