



KUNDENREFERENZ

Städtische Werke Borna

GEMEINSAM ZUR OPTIMALEN ENERGIEBESCHAFFUNG



| BRANCHE | HERAUSFORDERUNG | LÖSUNG |
|--|---|---|
| <ul style="list-style-type: none">▶ Stadtwerk mit 14 Mitarbeitenden▶ Versorgung für ca. 14.000 Kunden mit Gas 150 GWh/a, Wärme 40 GWh/a, Strom 50 GWh/a, Dienstleistungen sowie Eigenerzeugung (konventionell & Erneuerbare Energien) und einer Netzgesellschaft (30 Mitarbeitende) | <ul style="list-style-type: none">▶ Geopolitische Situation und volatiler Markt▶ Kapazität von Ressourcen▶ Versorgungssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit | <ul style="list-style-type: none">▶ Individuelle Beschaffungsstrategie▶ Eigenes PM-Team▶ Portfoliobegleitung durch Workshops, Analysen, Reports▶ Weitere Dienstleistungen wie Limitüberwachung, Sales Trading und Marktinformation |

HERAUSFORDERUNG

Die Städtischen Werke Borna sind ein regionales Stadtwerk in der Nähe von Leipzig mit einem jährlichen Gasabsatz von ca. 150 GWh. Um auf die geopolitische Situation zu reagieren und während der dynamischen Entwicklungen im Gasmarkt die Versorgungssicherheit weiterhin konstant zu gewährleisten, wollte das Stadtwerk das Einkaufs- und Vertriebsgeschäft weiter professionalisieren. Aufgrund der sich permanent ändernden Marktbedingungen wächst die Menge an Informationen und Herausforderungen und erfordert eine aktive Nutzung der Daten und eine schnelle Reaktion.



Mit einer passenden Portfoliostrategie lässt sich hier ein entscheidender Vorteil gegenüber einer einmaligen Beschaffung erzielen. Als zuverlässiger Versorger in der Region Leipzig ist es gerade in der aktuellen Marktsituation besonders wichtig, auf die Entwicklungen zu reagieren, um den eigenen Kunden kostenoptimale Preise zu bieten.

LÖSUNG

Mit dem Ziel Versorgungssicherheit und Wettbewerbsfähigkeit zu kombinieren, unterstützt die VNG Handel & Vertrieb GmbH (VNG H&V) die Städtischen Werke Borna (SW Borna) mit der **Strategischen Partnerschaft** - einer individuellen Begleitung bei der Portfoliobewirtschaftung. In engem Austausch steht die VNG H&V mit ihrer gebündelten Expertise den Stadtwerken bei den anstehenden Themen und Herausforderungen zur Seite. Konkret besteht die Partnerschaft in verschiedenen thematischen Bereichen. Im Rahmen der Portfoliobegleitung werden die SW Borna durch ein unternehmensübergreifendes Portfoliomanagement-Team (PM-Team) betreut. Entlang der eigenen Vertriebsstrategie und Planabsatzzahlen wird eine Portfoliostrategie in aufeinander aufbauenden StrategieWorkshops erarbeitet. Über das detaillierte Reporting erhalten die SW Borna einen transparenten Überblick über die eigenen Portfolios. Dazu bewertet das PM-Team regelmäßig das Portfolio der Stadtwerke mit Hilfe der aktuellen Price Forward Curve (PFC) und erstellt einen umfassenden Portfolio-Report. Um einzelne Schwerpunkte zu beleuchten und bei Bedarf die Beschaffungsstrategie anzupassen oder einzelne Parameter der Portfolios zu justieren, helfen individuelle Bewertungen und Analysen sowie ein Jahresrückblick zur Reflexion. Ergänzt werden die Maßnahmen durch eine Limitüberwachung, den Zugang zum Sales Trading der VNG H&V, einen handelstäglichen Marktbericht, telefonische Marktanalyse sowie weitere Informationen durch die Experten der VNG H&V im zweiwöchentlich stattfindenden Analysten Call.



ERGEBNISSE

Die individuelle Ausgestaltung der Strategischen Partnerschaft bietet den SW Borna Sicherheit und Risikominimierung bei ihrer Beschaffung. Gleichzeitig ermöglichen die gemeinsam aufgesetzten Hedgingstrategien aber auch Flexibilität und Chancen. So kann Versorgungssicherheit mit wettbewerbsfähigen Preisen in Einklang gebracht werden. Und auch perspektivisch können wir, auf Basis unserer fundierten und vertrauensvollen Strategischen Partnerschaft, zukünftigen Herausforderungen im Bereich der erneuerbaren Energieträger und Emissionsminderungen gemeinsam begegnen.

KUNDENSTIMME

„Die Portfoliobegleitung mit der VNG Handel & Vertrieb GmbH hat uns in die Lage versetzt, die gravierenden Veränderungen am Gasmarkt mehrdimensional zu verstehen und agile Anpassungen in der Beschaffungsstrategie und operative Beschaffungsmaßnahmen umzusetzen. So konnten die Grundlagen für weiterhin attraktive Kundenpreise bei gleichzeitiger Versorgungssicherheit gewährleistet werden. Mit der Portfoliobegleitung von VNG Handel & Vertrieb fühlt sich SWB auch für zukünftige Herausforderungen gewappnet.“

Anja Köhler-Damm

ehem. Geschäftsführerin | Städtische Werke Borna GmbH