



Die BGH Edelstahlwerke in Siegen verbrauchen mehrere hundert Gigawattstunden Gas und Strom pro Jahr. Das lässt Raum zur Optimierung der Beschaffung.

Flexible Strategie zur Energiebeschaffung

Transformation des Energieeinkaufs bei den BGH Edelstahlwerken

AUTOR: Uwe Taeger*

DARUM GEHT'S: Für Unternehmen aus energieintensiven Branchen ist eine gesicherte und wirtschaftliche Strom- und Gasversorgung von entscheidender Bedeutung. Vor dieser Herausforderung steht jedes Unternehmen aus der Stahlbranche, auch die BGH Edelstahlwerke GmbH. Gemeinsam mit der auf Energiemanagement spezialisierten Beratung Enexion haben die Siegener jüngst ein neues Energieportfoliomanagement umgesetzt, das stabil und kosteneffizient ist.

Nach der Liberalisierung des Strom- und Erdgasmarktes bezogen die in Siegen ansässigen BGH Edelstahlwerke Energie vorwiegend über Tranchenverträge. Entscheidendes Argument war

dabei die Stabilität, da die Menge nicht beschränkt war und das Risiko vollständig bei den Lieferanten lag. Diese Voraussetzungen änderten sich jedoch, als der italienische Erdgaslieferant Eni 2018 ankündigte, den Liefervertrag für Gas zu kündigen, um sich aus dem deutschen Markt für Industriekunden zurückzuziehen. Das führte beim Einkauf des Stahlerzeugers zu einem Umdenken. Auf der Suche nach neuen Beschaffungswegen und -prozessen wurde daher die Zusammenarbeit mit externen Beratungspartnern in Betracht gezogen. Die Aufgabe: Eine neue, flexible und kosteneffiziente Lösung musste her, die auch bei Marktverwerfungen Bestand hat.

Exogener Impuls durch Konzernmaßnahme

Um die neuen Herausforderungen eines Portfoliomanagements in den eigenen Rei-

hen zu bewältigen, wäre selbst eine qualifizierte Personalaufstockung nicht hinreichend gewesen. „Uns fehlten nicht nur die Ressourcen und Kapazitäten, sondern ebenso die hierfür nötige Börsenzulassung und die Marktzugänge, um das alleine zu bewerkstelligen“, so Marcus Kohl, Leiter Technischer Einkauf bei der BGH Edelstahlwerke GmbH. Aus zahlreichen Gesprächen und Diskussionen der zurückliegenden zehn Jahre kannte er bereits das Unternehmen Enexion, von der traditionsreichen Frankfurter Allgemeinen Zeitung vor ein paar Jahren als „Energieversorger ohne Kraftwerk“ bezeichnet. „Es lag daher nahe, den Kontakt wieder aufzunehmen. Zumal damit zu rechnen war, dass über kurz oder lang die Stromlieferanten gleichfalls keine Tranchenverträge mehr anbieten werden, um sich gegen Klumpenrisiken zu wappnen“, so Kohl. Seine Befürch-

tung bewahrheitete sich, als das Energieunternehmen Eon wenig später ankündigte, die Konzerngesellschaft Eon Portfolio Solutions (EPS), welche die Aktivitäten im Handel mit Gas und Strom für Groß- und Industriekunden betreut, Ende 2024 zu schließen. Bereits nach wenigen Gesprächen mit Enexion waren sein Geschäftsführer und er davon überzeugt, in dem Schwalbacher Unternehmen einen geeigneten Partner für die zukünftige Energiebeschaffung gefunden zu haben. Man sei „recht zügig“ zum Vertragsabschluss gekommen, so BGH-Mann Kohl, da das Team von Enexion nicht nur „umfassende und aktuelle Kenntnisse zum komplexen Energiemarkt“ vorweisen könne, sondern auch genau zugehört und die konkreten Bedürfnisse verstanden habe.

Marktschwankungen als Chance definiert

In einem intensiven Setup-Prozess besprochen und erfassten sie daraufhin gemeinsam den spezifischen Bedarf und die Strategien der BGH Edelstahlwerke, um das Portfoliomanagement von circa 550 Gigawattstunden Gas zu starten. Die Perspektive war klar definiert: „Wenn schon Marktschwankungen, dann wollen wir davon profitieren. Daher haben wir eine flexible Beschaffungsstrategie ins Auge gefasst, die den Termin- und Spotmarkt einschließt,“ erklärt Kohl. Hierzu mussten detaillierte Fragen geklärt werden: Wie viel Energie wird benötigt? Welche Beschaffungswege sollen verfolgt werden? Wie sollen die Mengen zwischen Termin- und Spotmarkt aufgeteilt werden? „Auf diese Weise haben wir die strategischen Eckpunkte erarbeitet und dokumentiert, die die Grundlage für die operative Zusammenarbeit bilden“, so der Technische Einkaufsleiter.

Enge Abstimmung mit dem Mittelsmann

Im Zuge der Transformation der Energiebeschaffung von Tranchenverträgen zu einem flexiblen Energieportfoliomanagement übernahm Enexion die zentrale Steuerung des Energieeinkaufs. Als wesentlicher Bestandteil der Zusammenarbeit beobachtet die Gesellschaft dabei ständig den Energiemarkt und analysiert kontinuierlich die Marktpreise, um dann Empfehlungen für die optimalen Einkaufszeitpunkte zu geben. „Treten Preisausschläge auf oder werden Preisschranken über- bzw. unterschritten, meldet sich Enexion sofort, um zu klären, wie wir das nutzen können“, so Marcus Kohl. Dank sehr enger Abstimmung und regelmäßiger Kommunikation zwischen den Partnern ist sichergestellt,

dass die BGH Edelstahlwerke auf Preisschwankungen schnell und gezielt reagieren können und die festgelegte Beschaffungsstrategie effektiv umsetzen. Haben sich beide Partner verständigt, übergibt der Leiter Energieeinkauf die Einkaufsaufträge für Standardhandelsprodukte an das Team von Enexion, das dann nach erfolgten Anfragen bei Lieferanten die jeweilige Beschaffung ausführt. Einen direkten Kontakt zu den Energieanbietern hat Marcus Kohl nur noch selten. Die Vorteile des flexiblen und reaktionsschnellen Portfoliomanagements kommen ebenso beim Verkauf von Energiemengen zum Tragen. Die BGH Edelstahlwerke produzieren wochenmäßig, das heißt von Montag bis Freitag. Da aktuell keine Fahrplanprodukte am Markt erhältlich sind, bedeutet dies, dass der geringe Energieverbrauch am Wochenende nicht mehr berücksichtigt wird. Auch die dreiwöchigen Sommer- und bis zu zweiwöchigen Winterferien fallen hierunter. „Wir kaufen daher Bänder ein und verkaufen die wochenend- und urlaubsbedingt zu viel eingekauften Energiemengen wieder am Markt“, so Marcus Kohl. Sobald man sich auf einen Mindestpreis geeinigt habe, kümmern sich die Enexion-Mitarbeiter darum, führt er weiter aus.

Gestiegener Grad an Versorgungssicherheit

Mit Beginn der Zusammenarbeit haben die BGH Edelstahlwerke im Hinblick auf Wirtschaftlichkeit sowie Versorgungs- und Planungssicherheit ein ganz neues Level erreicht. Durch die kontinuierliche Marktbeobachtung sieht sich der Edelstahl-

Marcus Kohl



/// Fällt ein Lieferant tatsächlich mal aus, können wir flexibel nachbeschaffen.

erzeuger in der Lage, schnell auf Preisveränderungen zu reagieren und so Kosten zu sparen. Erst unlängst konnte das Unternehmen die Preisverwerfungen, die durch den Ausfall der EPEX Spot am 25. Juni 2024 ausgelöst wurden, dadurch teilweise abmildern. Zusätzlich zu den wirtschaftlichen Vorteilen profitieren die Sieger von einem deutlich höheren Grad an Versorgungssicherheit. Denn durch die Einbindung mehrerer Lieferanten, die durch das Portfoliomanagement von Enexion jetzt transparent dargestellt und gesteuert werden, gelingt es, die Risikoverteilung deutlich zu verbessern. So war das Unterneh-



Um die Nachfrage nach nachhaltig produziertem Stahl zu bedienen, baut BGH Edelstahlwerke sukzessive den Anteil an Grünstrom aus.



Das Akronym der BGH Edelstahl Siegen GmbH, die Edelstahl und Sonderlegierungen für höchste Beanspruchungen produziert, geht auf die Boschgotthardshütte zurück – und deren Geschichte bis Mitte des 15. Jahrhunderts.

men während der durch den Ukraine-Krieg ausgelösten Energiekrise in der Lage, die Preissteigerungen abzufedern und eine stabile Versorgung sicherzustellen. Beschaffungsmengen wurden am Terminmarkt flexibel angepasst. „Fällt ein Lieferant tatsächlich mal aus, können wir flexibel nachbeschaffen, ohne dass es zu Produktionsausfällen kommt,“ so Kohl.

Portfoliomanagement erweitert auf Strom

Aufgrund der sehr guten Erfahrungen im Rahmen des Gas-Portfoliomanagements fiel bei den Verantwortlichen bei BGH Edelstahlwerke 2022 die Entscheidung, auch die Strombeschaffung gleichfalls im vollen Umfang zusammen mit Enexion umzusetzen. Der Stromverbrauch liegt momentan bei circa 270 Gigawattstunden. Derzeit läuft noch ein Tranchenvertrag mit Eon, der beidseitig einvernehmlich dahingehend abgeändert wurde, dass der Stahlerzeuger ihn nicht mehr vollständig erfüllt. Marcus Kohl: „In diesem Jahr kaufen wir keine weiteren Tranchen, da wir im laufenden Vertrag auf Portfoliomanagement umsteigen. Ab nächstem Jahr machen wir das dann komplett autark.“

Flexibilität und Risikominimierung

Mit der Zusammenarbeit mit Enexion ist der Technische Einkaufsleiter voll und ganz zufrieden. Marcus Kohl: „Wir profitieren seither von einer Reihe an Vorteilen. Da ist zum einen die vollkommene und

tatsächliche Unabhängigkeit unseres Partners. Er vertritt zu hundert Prozent unsere Interessen und ist Energielieferanten gegenüber völlig neutral. Zudem beobachtet Enexion ständig den Markt und informiert uns sofort über relevante Veränderungen.“ Für den Edeltahlerzeuger bedeutet dies eine höhere Flexibilität und Sicherheit im Energieeinkauf, da Enexion unabhängig von einzelnen Lieferanten agiert. Zudem haben die BGH Edelstahlwerke nicht nur einen kalkulierbaren finanziellen Nutzen durch den Zugang zu besseren Marktpreisen und die Vermeidung von Lieferantemargen, sondern können durch das kontinuierliche Markt-Screening auch schnell reagieren, was besonders in Zeiten von Preisschwankungen entscheidend ist. Die Möglichkeit, am Termin- sowie am Spotmarkt zu agieren, bietet dabei zusätzliche Flexibilität und Risikominimierung.

Ausbau des „Grünstroms“

Vor dem Hintergrund der vom Stahlerzeuger schon 2022 getroffenen Verpflichtung, seine CO₂-Emissionen bis 2030 um 42 Prozent zu senken und langfristig Klimaneutralität zu erreichen, ist neben der Umsetzung des Portfoliomanagements für Strom ab 2025 geplant, den Anteil an erneuerbaren Energien weiter auszubauen. So haben die Beschaffungsverantwortlichen für 2023 und 2024 bereits 30 Prozent ihres Stroms über Herkunftsnachweise (HKN) vergrünt. Zudem wurde über Enexion jetzt ein Power Purchase Agreement (PPA) ausgeschrieben und abgeschlossen.

Der Handlungsbedarf wird immer offensichtlicher, denn die Nachfrage nach grünem, also nachhaltig produziertem, Stahl steigt sukzessive an. Gleichzeitig kann das Unternehmen auf diese Weise einschlägige subventionsrelevante Kriterien und Vorgaben erfüllen, nach denen entsprechende Teilmengen des Stroms grün sein müssen.

Fazit

Die Partnerschaft mit Enexion wird bei den BGH Edelstahlwerken als sehr fruchtbar angesehen. Schließlich sorgt die optimierte Beschaffungsstrategie für finanzielle Einsparungen und gibt der Energieversorgungssicherheit ein stabiles Fundament. Die Flexibilität und schnelle Reaktionsfähigkeit auf Marktveränderungen beurteilt man in Siegen als weitere wesentliche Vorteile. „Mit der Einführung des Portfoliomanagements für Gas und Strom sowie der Integration von grünem Strom durch HKN und PPA handeln wir strategisch sowie zukunftsorientiert und können uns kontinuierlich weiterentwickeln“, fasst Marcus Kohl zusammen. Die Zusammenarbeit mit Enexion soll auch Zukunft eine zentrale Rolle spielen, um eine effiziente und nachhaltige Energieversorgung bei den BGH Edelstahlwerken sicherzustellen, schaut er voraus.

** Der Autor ist Mitarbeiter der auf redaktionelle Inhalte spezialisierten Agentur Press'n'Relations. Zu den Kunden der Ulmer gehört u.a. Enexion.*