

Schwalbach am Taunus, 8. August 2023

Rezessionsgerüstet dank flexibler Energiebeschaffung

Mit der flexiblen Energiebeschaffungsstrategie von enexion navigieren energieintensive Unternehmen dynamisch durch schwächelnde Konjunkturzeiten

Angesichts der jüngsten ifo-Prognosen zur schwindenden Wirtschaftsleistung in Deutschland stehen gerade Unternehmen energieintensiver Branchen vor großen Herausforderungen. Durch unabsehbare Veränderungen, Risiken sowie steigende Material- und Energiekosten drohen temporäre Produktionsrückgänge, Werksverlagerungen oder -schließungen. Um für derartige Situationen gerüstet zu sein, empfiehlt sich eine flexible Energiebeschaffungsstrategie, mit der Unternehmen ihre Handlungsfähigkeit sichern, Risiken minimieren und gleichzeitig ihre Kosten in den Griff bekommen. „Energieintensive Betriebe können mit unserer Großhandelsbeschaffungsstrategie z.B. überschüssige Strom- und Gas-mengen, die nicht benötigt werden, vermarkten und hierdurch gegebenenfalls zusätzliche Einnahmequellen erschließen. Gleichzeitig sind sie in der Lage, bei Bedarf auch erneuerbare Energien nachhaltigkeits- und imagefördernd zu integrieren“, so enexion-Geschäftsführer Theo Parpan.

Wie die aktuellen Konjunkturprognosen zeigen, stehen Unternehmen in Deutschland harte Zeiten bevor. Eine Möglichkeit, zumindest die steigenden Energiekosten in den Griff zu bekommen, bietet der Energiemanagement-Experte enexion an. Theo Parpan: „Es ist essenziell, möglichst frühzeitig eine flexible Beschaffungsstrategie für Strom und Gas zu verfolgen und taktisch optimal umzusetzen. Das bietet Firmen und Betrieben hinsichtlich Anpassungsfähigkeit, Risikomanagement und Kostenoptimierung durchgängig nur Wettbewerbsvorteile.“

So erweitert eine flexible Energiebeschaffungsstrategie durch Angleichungsmöglichkeiten an veränderte Produktionsvolumen oder Geschäftsausrichtungen den unternehmerischen Handlungsspielraum erheblich. „In Zeiten der Rezession, in der die Nachfrage geringer ist als erwartet, wären Unternehmen mit starren Energielieferverträgen gezwungen, überschüssige Energie zu kaufen, die sie möglicherweise nicht benötigen. Um diese unnötigen Kosten und die finanzielle Belastung zu verhindern bzw. zu minimieren, bieten wir unseren Kunden die Möglichkeit, überschüssige Strom- und Gasmengen am Markt zu verkaufen“, so Theo Parpan. Vor kurzem

erst konnte dank der flexiblen enexion-Großhandelsbeschaffungsstrategie ein Unternehmen der Baustoffindustrie, das aufgrund der konjunkturellen Lage gezwungen war, einzelne Produktionsstandorte vorübergehend stillzulegen, die bereits vertraglich festgelegten Energiemengen sehr kurzfristig bestmöglich vermarkten. Dadurch brauchte die nicht benötigte Energie auch nicht bezahlt werden. Gleichzeitig können Unternehmen volatile Energiemarktschwankungen besser austarieren und von günstigen Beschaffungsmöglichkeiten profitieren. Insgesamt erlaubt das eine langfristige Kostenoptimierung und mildert finanzielle Engpässe. Denn durch diversifizierte Beschaffungsquellen und Instrumente, wie Energie-Terminverträge, sind Unternehmen in der Lage, das Risiko von Preisspitzen zu reduzieren.

Vor dem Hintergrund der in jüngster Zeit gestiegenen Anforderungen an das Risikomanagement in Unternehmen ist es aus Sicht der Managerhaftung notwendiger denn je, entsprechende Beschaffungsstrategien zu implementieren. Die Risiken des Energiemarktes sind inzwischen allgemein bekannt und können kaum noch negiert werden. Weitere wettbewerbsentscheidende Vorteile der dynamischen enexion-Beschaffungsstrategie eröffnen sich für Unternehmen durch den [hohen Autarkiegrad in der Strom- und Gasbeschaffung](#) sowie durch die flexible und [ESG-konforme Integrationsmöglichkeit erneuerbarer Energien](#). Denn in Zeiten wachsenden Umweltbewusstseins fließen zunehmend Nachhaltigkeitsaspekte in Unternehmensbewertungen für Kunden und Investoren mit ein, die es zu berücksichtigen gilt. Auch hier ist Flexibilität das Gebot der Stunde. So können Unternehmen, die bereits firmeneigene Photovoltaik-Anlagen betreiben, ihre erzeugte Energiemenge entsprechend der aktuellen Nachfrage anpassen. Wird mehr Energie produziert als benötigt, können sie diese überschüssige Energie auf dem Markt verkaufen und somit zusätzliche Einnahmequellen erschließen.

Auf diese Weise passen Betriebe ihre Energieerzeugung weitaus effizienter an ihre und Strom- und Gasverbrauchsmuster an als früher. Zusätzlich bietet sich ihnen die Chance, von den Schwankungen auf dem Energiemarkt zu profitieren. Theo Parpan: „Unsere Beschaffungs- und Managementstrategien rund um Strom, Gas und CO₂ sind gleichermaßen flexibel wie solide. Sie bieten energieintensiven Firmen den dringend benötigten Schutz vor unvorhergesehenen Preisschwankungen und erhöhen damit langfristig die Stabilität des Unternehmens. Wer den Herausforderungen der sich wandelnden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen erfolgreich begegnen will, ist gut beraten, baldmöglichst in eine solche Strategie zu investieren.“

Abbildung

ENX_Theo-Parpan.jpg



Theo Parpan, Geschäftsführer der enexion GmbH. (Foto: enexion)

Weitere Informationen:

enexion GmbH, Vanessa Wessels
Am Kronberger Hang 2a, 65824 Schwalbach a. T.
Tel.: +49 6173 935951
vanessa.wessels@enexion.de
www.enexion.de

Presse- und Öffentlichkeitsarbeit:

Press'n'Relations GmbH, Uwe Taeger
Magirusstraße 33, D-89077 Ulm
Tel.: +49 731 96287-31
ut@press-n-relations.de
www.press-n-relations.de

enexion GmbH

enexion übernimmt für energieintensive Unternehmen die anbieterunabhängige Optimierung des Strom- und Gaseinkaufs. Im Rahmen eines ganzheitlichen Energievollkosten-Managements sorgen die Energiemanagement-Experten für eine zuverlässige, stabile wie wirtschaftlich sinnvolle Aufstellung ihrer Kunden im Hinblick auf Energieversorgungs- und Planungssicherheit. Sämtliche relevanten Faktoren der komplexen Normen, Gesetze und Verordnungen des liberalisierten Strommarkts werden ebenso berücksichtigt wie die der beschlossenen Dekarbonisierung. Das ineinandergreifende branchenneutrale Beratungsangebot umfasst Energiebeschaffung, Portfolio- und Risikomanagement, Nebenkostenoptimierung, Compliance-Sicherung und Smart-Greening-Lösungen. Hiervon profitieren vor allem mittelständische Unternehmen aus den Branchen Automotive, Fertigung, Pharma und Lebensmittel sowie Betreiber von Rechenzentren. Zum wachsenden Kundenstamm gehören Unternehmen wie Porsche, Bilstein, Otto Fuchs, Zapp, Lindt, Zentis u.a. 2021 erwirtschafteten die 45 enexion-Mitarbeiter in Schwalbach am Taunus, Pune (Indien) und Istanbul (Türkei) einen Umsatz von ca. zehn Millionen Euro.