

Portfolio- und Bilanzkreismanagement als Service

Der leichte Weg zum eigenen Bilanzkreis

Mehr Handlungsspielraum und weniger Preisrisiken – dies sind nur zwei der Vorteile, die ein eigener Bilanzkreis und die strukturierte Beschaffung mit sich bringen. Sie zu erschließen, gelingt auch ohne hausinternes Bilanzkreis- und Portfoliomanagement, wie die Stadtwerke Bad Belzig und die Stadtwerke Torgelow zeigen. Sie haben diese Managementaufgaben an einen externen Dienstleister vergeben, um sich aus den Fesseln des Subbilanzkreises zu befreien.

Raus aus dem Subbilanzkreis und der Vollversorgung – für die Stadtwerke Bad Belzig war dieses Ziel klar. Doch der Aufwand für das Managen des eigenen Bilanzkreises und die strukturierte Beschaffung erschien Harald Lacher zunächst zu hoch. Kümmerte sich der Leiter Energiewirtschaft bei den Stadtwerken doch bereits um den Vertrieb für die Sparten Strom, Gas und Fernwärme, die Kundenverträge, den BHKW-Mieterstrom und die Energieaudits. »Für mich und die Kollegen wären die zusätzlichen Aufgaben zu viel geworden«, sagt Lacher. Trotzdem haben die Stadtwerke Bad Belzig seit Frühling 2019 ihren eigenen Bilanzkreis und lösen sich aus der Vollversorgung. Möglich macht es die



Quelle: Stadtwerke Bad Belzig/Dirk Fröhlich

Harald Lacher: Durch den eigenen Bilanzkreis und die strukturierte Beschaffung haben wir deutlich mehr Freiheiten bei der Beschaffung und der Vermarktung – auch wenn wir diese Aufgaben nicht hausintern abwickeln.

Fremdvergabe der Managementaufgaben an den Dienstleister Endanet GmbH aus Erfurt.

Das Unternehmen betreut Netzbetreiber, Lieferanten und Händler beim Energiedatenmanagement und bei der strukturierten Beschaffung und setzt hierfür bewährte Branchensoftware oder eigene IT-Tools ein. Außer großen Energieversorgern zählen viele kleine und mittelgroße Stadtwerke zu den Kunden des Dienstleisters.

Finanzielle Vorteile überwiegen

»Sicherlich sind mit der Fremdvergabe auch Servicekosten verbunden, aber wir haben nun finanzielle Vorteile, die das mehr als aufwiegen«, berichtet Lacher. »Und wir haben deutlich mehr Freiheit bei der Beschaffung und der Vermarktung gewonnen.« Zum Beispiel könne sein Team künftig den überschüssigen BHKW-Strom vermarkten, wenn die Preise attraktiv sind. Zudem stelle Endanet den Bilanzkreis glatt, indem Differenzen day-ahead durch An- und Verkäufe ausgleicht. Beim Verkauf fließen die Erträge an die Stadtwerke zurück. »Bei der Vollversorgung bekämen wir diese Erlöse nicht durchgereicht.«

Für die Vergabe an Endanet sprach außer einem angemessenen Preis-Leistungs-Verhältnis die gute Erfahrung der Stadtwerke Bad Belzig im Bereich Gas, denn für diese Sparte erledigt der Dienstleister das Energiedatenmanagement bereits seit einigen Jahren. Den dabei kennengelernten, hohen Servicelevel wünscht sich der Versorger der 10 000-Einwohner-Stadt auch für sein Portfolio- und Bilanzkreismanagement Strom.

Auch die Stadtwerke Torgelow, die ähnlich viele Kunden versorgen, sind neuerdings Kunde der Endanet. Allerdings wa-



Quelle: Stadtwerke Torgelow

Dennis Gutgesell: Für unsere neue Sparte Strom setzen wir bewusst nicht auf eine Vollversorgung, sondern auf eine strukturierte Beschaffung. So können wir die Preisrisiken wesentlich besser begrenzen.

ren Vorgeschichte und Entscheidungskriterien hier anders. Geschäftsführer Dennis Gutgesell: »Wir bauen die Sparte Strom derzeit auf. Aber für uns stand schnell fest, dass wir keine Vollversorgung wollen.« Er sieht in der Begrenzung der Preisrisiken einen wesentlichen Pluspunkt der strukturierten Beschaffung. Zudem haben die Stadtwerke im Bereich Gas bereits erfolgreich gehandelt. »Das Zusammenspiel mit einem Dienstleister war uns also vom Gas her vertraut«, sagt Gutgesell. Endanet konnte er aber noch nicht – bewusst wählte er für Strom einen anderen Partner, um die Qualität seiner Dienstleister besser vergleichen und beurteilen zu können.

Umsetzung der Beschaffungsstrategie

Gutgesell lobt die bisherige Zusammenarbeit: »Das Team in Erfurt hat uns bei den ersten Schritten bestens beraten und uns viel Arbeit abgenommen.« Zum Beispiel hat Endanet die Stadtwerke bei der Bilanzkreisanmeldung unterstützt und die ersten Maßnahmen für den künftigen Stromhandel eingeleitet. »Besonders hilfreich ist der enge Dialog mit dem Team«, sagt der Geschäftsführer, Probleme würden schnell gelöst. »Ob bei persönlichen Meetings oder am Telefon – wir fühlen uns immer ernst genommen. Und die Chemie stimmt.« Damit die Zusammenarbeit reibungslos funktioniert, sind bald Workshops geplant. In ihnen erfahren die Stadtwerke-Vertreter, welche Daten und Vorgaben Endanet benötigt, umgekehrt lernen die Dienstleister die Strategie des Stadtwerks kennen, bei deren Umsetzung ihre Arbeit helfen soll.

An einer guten, langfristigen Zusammenarbeit hat Gutgesell keine Zweifel. Dafür spricht zum Beispiel, dass die Stadtwerke Torgelow schon das Marketing für Strom gestartet haben. »Es ist zunächst natürlich nur eine Ankündigung, aber wir wollten unsere Bestandskunden schon zeitig auf unser kommendes Stromangebot aufmerksam machen.« Dafür, dass es auch bei preisbewussten Haushalts- und Gewerbekunden Anklang findet, haben die Stadtwerke mit der strukturierten Beschaffung jedenfalls eine solide Basis gelegt.

- > **Ralf Dunker,**
Journalist, München
- > www.stadtwerke-bad-belzig.de
www.stadtwerke-torgelow.de
www.endanet.com