Portfolio-Management

Wertschöpfung aus einem Guss

[09.08.2016] Das Unternehmen PortfolioWerkStadt bietet Energieversorgern Beratung und Services rund um die Themen Bilanzkreis- und Portfolio-Management. Von welchen Vorteilen Stadtwerke dabei profitieren, beschreibt Gründer Felix Zimmermann im stadt+werk-Interview.

Herr Zimmermann, Ihr Unternehmen ist gewissermaßen ein Start-up im Bereich Portfolio-Management. Welche Idee stand hinter der Unternehmensgründung?

Die grundlegende Idee hinter der PortfolioWerkStadt ist die Verbesserung der Servicequalität für Energieversorger durch die Verbindung von operativem Bilanzkreis-Management, der Expertise eines Portfolio-Managers und der Unabhängigkeit eines Beraters. Bislang haben die meisten anderen Modelle entweder die reine Abwicklung von Prozessen oder aber eine unabhängige Beratung vorgesehen. Etwaige Diskrepanzen oder mangelnde Informationen gingen dann aufgrund der Trennung von Umsetzung und Verantwortung zulasten der Energieversorgungsunternehmen.

Warum sollten sich Stadtwerke für Ihre Dienstleistungen entscheiden, was sind Ihre Alleinstellungsmerkmale?

Wir bieten den Stadtwerken die Vorteile eines unabhängigen Beraters – ohne Konzernbeteiligungen oder Beteiligungen Dritter – und zugleich den Service der kostengünstigen und effizienten Umsetzung von Prozessen rund um die Themen Bilanzkreis- und Portfolio-Management. Durch unsere langjährige Erfahrung als Manager und Leiter in EVUs der Großhandels- und Endkundenebene bieten wir sowohl Strategieberatung als auch ganz praxisnahe und realisierbare Lösungen für Stadtwerke. Dieser Background gewährleistet den langfristigen und kostengünstigen Erfolg des Portfolio-Managements und von Projekten. In der Praxis begleiten wir Stadtwerke und Industriekunden von der Beschaffungs- und Risikostrategie über die Auswahl der Lieferanten, die Ausschreibung und Verhandlung von Energiemengen und die Optimierung der Strukturen sowie Verträge bis hin zur physischen Nominierung der Mengen in den Marktgebieten und Regelzonen. Zudem übernehmen wir die REMIT-Meldungen gemäß der EU-Verordnung über die Integrität und Transparenz des Energiegroßhandelsmarkts an die Agentur für die Zusammenarbeit der Energieregulierungsbehörden (ACER) oder das tägliche Reporting der Markt- und Portfolioentwicklung.

Wie können Sie Marktvorteile für Ihre Kunden nutzen?

Wir vergleichen und verhandeln alle Angebote für Energiebeschaffungen für unsere Kunden. Wir optimieren deren Profile und finden optimierte Beschaffungszeitpunkte. Wir analysieren alle Rechnungsbilanzkreise am Markt für Kunden und können aufgrund unserer Ungebundenheit regelmäßig den individuell günstigsten Pool finden.

„Wir verhandeln alle Verträge so günstig wie möglich für unsere Kunden.“

Wie senken Sie die Beschaffungs-, Prognose- und Spot-Kosten?

Wir senken Beschaffungskosten durch die Optimierung der Beschaffungsstrategie und die Bündelung und Saldierung von illiquiden Strukturen. Dabei greifen wir auf ein europaweites Lieferantennetz zurück und

verhandeln alle Verträge so günstig wie möglich für unsere Kunden. Die Beschaffungsstrategie wird dabei individuell auf das Vertriebsportfolio des Kunden angepasst und das Verhalten der Endkunden berücksichtigt. Vor der Verhandlung ist jedoch die Frage nach tatsächlich benötigten Flexibilitäten und damit einhergehenden Mehrkosten analytisch zu beantworten. Prognosekosten senken wir durch eigens entwickelte Prognose-Algorithmen sowie durch die Poolung von Ausgleichsenergie in dem jeweils größten beziehungsweise vorteilhaftesten Pool bundesweit.

Wer sind Ihre wichtigsten Kunden und welches Portfolio verwalten Sie bereits?

Unsere Kunden sind allesamt gleich wichtig. Was für uns von größter Bedeutung ist, ist das uns stets entgegengebrachte Vertrauen der Kunden. Wir verwalten aktuell ein Portfolio von circa 1,2 Terawattstunden/Gas. Hinzu kommen Beratungsmandate für Strom und Strategieberatungen.

Welche Dienstleistungen bieten Sie im Portfolio- und Bilanzkreis-Management an?

Im Portfolio- und Bilanzkreis-Management bieten wir die Erstellung von Beschaffungs- und Risikohandbüchern an, die Analyse und Prognose der Vertriebsportfolien, das Pricing von Industrie-, Gewerbe und Haushaltskunden auf Basis von Intraday-Preisen Over-the-Counter (OTC) und Börse inklusive aller Aufschläge und Flexibilitätsrisiken, dazu tägliche DPFC-Kurven (Daily Price Forward Curves) sowie tägliche Markt- und Portfolio-Reports. Zu unserem Angebot zählen darüber hinaus die Abwicklung der kompletten Ausschreibungsprozeduren sowie die Verhandlung mit Lieferanten, die Eröffnung von EVU-eigenen Bilanzkreisen und Subbilanzkonten, deren gesamte Bewirtschaftung inklusive Prognosen und Nominierungen (24/7-Bereitschaft), das Pooling von Bilanzkreisen und deren Verrechnung, die Kontrolle von Rechnungen der Marktgebietsverantwortlichen, die REMIT-Meldungen von Deals und das Pooling von Bilanzkreisen.

Sie sind zudem als Berater tätig. Wie profitieren Ihre Kunden davon?

Unsere Kunden profitieren ganz konkret durch die Beratung und Strategieempfehlung bis hin zur energiewirtschaftlichen Abwicklung aus einer Hand. Dadurch bilden wir einen Großteil der gesamten Wertschöpfungskette aus einem Guss. Für das Stadtwerk bedeutet dies weniger Gegenkontrollen, weniger Abstimmungsaufwand, mehr Vertrauen in die praktische Umsetzbarkeit der Empfehlungen und klare Verantwortungszuweisung an nur einen Dienstleister. Oftmals mangeln nämlich Beratungen an der fachlichen Expertise, da reine Berater nicht mit deren Abwicklung und den Konsequenzen konfrontiert sind. Zudem können wir aufgrund unserer Unabhängigkeit Beschaffungszeitpunkte und Profile empfehlen, direkt am Markt beschaffen und für die Bewirtschaftung des Energiemengenportfolios einplanen.

Ihre Kunden können auch Online-Services nutzen, welche sind das?

In unserem Online-Portal bieten wir standardmäßig ein Pricingtool für die Bepreisung von Standard-Lastprofil- und RLM(Registrierende Leistungsmessung)-Abnahmestellen auf Basis von tagesaktuellen Börsen- und Over-the-Counter-Preisen, eine Oberfläche zur Veröffentlichung von Insider-Informationen gemäß REMIT, eine Filesharing-Oberfläche für die sichere Kommunikation und Sicherung von Daten sowie ein PortfolioCockpit zur täglichen Verfolgung aller Beschaffungen, Verbräuche, Prognosen, Analysen und Preise.

Wie werden Sie Ihr Unternehmen weiterentwickeln?

Derzeit bauen wir das Leistungsspektrum weiter aus, sodass wir auch netzseitige Prozesse und die so genannte Marktkommunikation standardmäßig anbieten sowie die Stromportfolien für unsere Kunden

bewirtschaften können. Im Bereich Tools und Services befinden sich aktuell bereits vier weitere Entwicklungen in der Pipeline, um die kosten- und personalintensiven Prozesse unserer Kunden weiter zu verschlanken.

()

Dieser Beitrag ist in der Juli-/August-Ausgabe von stadt+werk erschienen. Hier können Sie ein Exemplar bestellen oder die Zeitschrift abonnieren.

Stichwörter: Erdgas, PortfolioWerkStadt, Bilanzkreis-Management, Portfolio-Management