



# RUCH NOVAPLAST

Ein Technologieführer setzt auf Flexibilität und Risikominimierung bei der Energiebeschaffung

RUCH NOVAPLAST ist als innovations- und technologieführendes Unternehmen in Europa bekannt – spezialisiert auf Formteile aus Polystyrol und Polymeren. Dabei werden kleine Kugeln dieser Kunststoffe in Aluminiumformen mit Wasserdampf erhitzt, die so zu präzisen Formteilen verschmelzen.

## Die Ausgangssituation

Das Unternehmen hat sich bereits Anfang 2010 für MVV als Stromlieferant entschieden. Aufgrund der guten Zusammenarbeit wurde noch im gleichen Jahr ein Gasvertrag mit Belieferungsbeginn 2013 abgeschlossen. Eingekauft wird die benötigte Energie über das Tranchenkonzept Energiefonds. Dies ist wesentlich effizienter und bedeutet für RUCH NOVAPLAST, dass im Normalfall praktisch kein Aufwand für den Energieeinkauf entsteht.

## Die Entscheidung

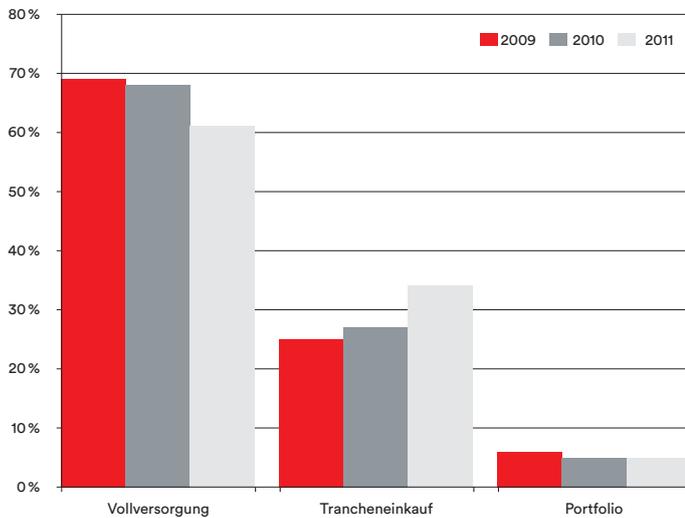
Bisher wurde bei RUCH NOVAPLAST das Erdgas über Einzelverträge mit bis zu zwei Jahren Laufzeit zum Festpreis beschafft. Mit der wachsenden Volatilität auf dem Gasmarkt

wuchs aber das Risiko, am Stichtag zu einem erhöhten Preis zu kaufen, der für das Unternehmen lange Zeit einen massiven Wettbewerbsnachteil bedeutete. Dieses Risiko hat RUCH NOVAPLAST mit der Entscheidung für die strukturierte Energiebeschaffung ausgeschaltet.

## Erfahrungen mit dem Energiefonds

Der Energiefonds gibt RUCH NOVAPLAST die volle Flexibilität, jederzeit eigenständig agieren zu können. Über ein Online-Tool, das von MVV zur Verfügung gestellt wird, verfolgt das Unternehmen die Entwicklung der Energiepreise an den Märkten. Denn wenn es einmal einen wirklich guten Preis gibt, der einen echten Kostenvorteil mit sich bringt, ist es kein Problem, auch mehr als die geplante Tranche zu kaufen. Diese Flexibilität bzw. Freiheit war für RUCH NOVAPLAST bei der Suche nach einem Versorger sehr wichtig. Und sollte sich der Preis im Nachhinein doch als nicht so gut herausstellen, wird dennoch durch den Energiefonds profitiert: In diesem Fall wird das Risiko über den Einkauf der Restmenge in Tranchen minimiert.

## Entwicklung Einkaufsverhalten Strom



Quelle: VIK (Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e. V.)  
Es wurden Angaben von 149 Unternehmen mit Verbräuchen von ca. 100 Megawattstunden bis 300 Gigawattstunden ausgewertet.  
Nicht alle äußerten sich dezidiert bezüglich ihres Einkaufsverhaltens.

## Trancheneinkauf wird immer attraktiver

In regelmäßigen Abständen führt der VIK (Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e. V.) Kundenbefragungen bei seinen Mitgliedsunternehmen durch. Die neben stehende Grafik bildet aktuelle Entwicklungen beim Energieeinkauf ab und gibt damit Aufschluss über Veränderungen im Einkaufsverhalten von Unternehmen. Es wird deutlich, dass das Modell des Trancheneinkaufs (Einkauf von Teilmengen zu verschiedenen Zeitpunkten zur Risikominimierung) zunehmend an Attraktivität gewinnt (Anstieg von 25 Prozent im Jahr 2009 auf 34 Prozent in 2011). In etwa gleichem Maße geht die Vollversorgung (Stichtagsbeschaffung von 100 Prozent der Jahresmenge) als Einkaufsinstrument zurück. Der wesentliche Grund ist sicherlich in den starken Preisschwankungen der letzten Jahre zu sehen. Die finanzielle Relevanz des Energieeinkaufs gewinnt in Unternehmen zunehmend an Bedeutung.

**„Wir brauchen einen Energieversorger, der seriös ist, dem wir vertrauen können und der auch fachlich hervorragend aufgestellt ist. Schließlich vertrauen wir ihm ein erhebliches Budget an. Mit MVV verbindet uns bereits seit 2010 eine enge Zusammenarbeit, erst beim Stromeinkauf, jetzt auch beim Gas.“**

Mathias Schmälzle,  
Einkäufer RUCH NOVAPLAST



MVV Enamic  
Luisenring 49  
68159 Mannheim  
T +49 621 290 33 88  
[www.mvv.de/partner](http://www.mvv.de/partner)