

Gibt es rentable Alternativen zu Heizöl und Erdgas für die Versorgung mit Wärme in Ihrem Unternehmen?

Sind langfristig konstante, planbare Brennstoffpreise möglich?

Ist-Situation

Die Kosten für Heizöl und Erdgas sind im Verlauf der letzten Jahre sprunghaft nach oben gegangen. Aufgrund der Verknappung der Rohstoffe ist die Tendenz weiter steigend. Ein Ende der Preiserhöhungen ist derzeit nicht absehbar.

Aber: Es steht eine Vielzahl von alternativen Brennstoffen zu Verfügung, die Sie zur Energieversorgung Ihres Standortes nutzen können. Um für Ihr Unternehmen die richtige Wahl zu treffen, sind viele Randbedingungen zu beachten. Daher: Nutzen Sie die Chance, Ihre Energiekosten aktiv zu gestalten.

Dienstleistung

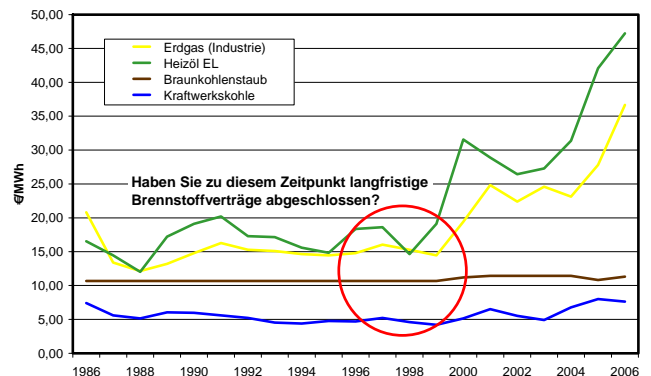
Die VEA Beratungs-GmbH bietet Ihnen Unterstützung bei der Entwicklung Ihres Energiekonzepts an. Wir bringen dabei folgende auch **modular abrufbare Leistungen** ein:

- **Bestandsaufnahme und Analyse der vorhandenen Versorgungssysteme**
- **Entwicklung von verschiedenen Energiekonzepten**
- **Wirtschaftlichkeitsbetrachtung und Bewertung der unterschiedlichen Konzepte**
- **Vergleich von Eigeninvestitions- und Contracting-Modellen**
- **Erstellung der kompletten Ausschreibungsunterlagen**
- **Beratung bei der Brennstoff- / Energiebeschaffung**
- **Prüfung, Vergleich und Bewertung der verschiedenen Angebote**
- **Präsentation der Ergebnisse**
- **Verhandlung der Angebote mit Ihnen gemeinsam vor Ort**
- **Projektbegleitung / technisches Controlling bis zum unterschiftsreifen Vertrag zur Sicherung von Funktion, Qualität und Wirtschaftlichkeit**

Marktumfeld

Die Bedeutung von alternativen Brennstoffen hat durch die hohen Gas- und Heizölpreise in den vergangenen Jahren stark zugenommen. Bei einigen regenerativen Brennstoffen ist es dadurch zu einer überhöhten Nachfrage gekommen. Aufgrund begrenzter Produktionskapazitäten sowie zu geringer Lagerkapazitäten für die Wintermonate sind die Preise überproportional angestiegen, teilweise höher als die klassischen Energieträger. Voraussichtlich wird sich das Marktumfeld im Zuge des weiteren Ausbaus von Produktions- und Lagerkapazitäten künftig beruhigen.

Die Preise für fossile Festbrennstoffe wie Kohle haben sich in der Vergangenheit dagegen bereits auf niedrigem Niveau stabilisiert. Je nach Brennstoff, Standort und Abnahmemenge ist es möglich, langfristige Lieferverträge abzuschließen, die den Brennstoffpreis über die gesamte Laufzeit festschreiben.



Bestandsaufnahme und Analyse

Nach einer Bestandsaufnahme der vorhandenen Versorgungssysteme stellen wir bei einem Vorgespräch in Ihrem Unternehmen die möglichen Varianten dar, das vorhandene System umzustellen. Wir zeigen Ihnen die damit verbundenen Chancen und Risiken auf. Während des Gesprächs erarbeiten wir eine Checkliste mit den benötigten Daten und Angaben für die Konzepterstellung.

Entwicklung und Bewertung der Konzepte

Im nächsten Schritt entwickeln wir auf Basis der erarbeiteten Randbedingungen eine definierte Anzahl von verschiedenen Energiekonzepten. Diese untersuchen und bewerten wir auf die Kriterien Wirtschaftlichkeit (Investitions-, Energie- und Betriebskosten), Kostenentwicklung sowie Versorgungssicherheit.

Eigeninvestitions- / Contracting-Modell

Immer häufiger können Contracting-Modelle eine sinnvolle Alternative zur Eigeninvestition sein. Wir untersuchen für Sie, welche Auswirkungen ein Contracting-Modell auf die Gesamtkosten für Sie hat und welche Gestaltungsspielräume beim Contracting möglich sind.

Ausschreibung

Je nach gewünschtem Energiekonzept und Finanzierungsmodell erstellen wir für Sie die Ausschreibungsunterlagen. Wir leiten sie an geeignete Bieter, die bereits durch ähnlich gelagerte Projekte ihre Leistungsfähigkeit unter Beweis gestellt haben.

Brennstoffeinkauf

Für den notwendigen Brennstoffeinkauf ermitteln wir für Sie potenzielle Lieferanten und unterstützen Sie in den maßgeblichen Preis- und Vertragsfragen.

Angebotsauswertung

Wir werten die eingehenden Angebote bei uns aus. Neben der stichtagsbezogenen Auswertung stellen wir auch Vergleiche an, wie sich Brennstoffpreise und Preisgleitklauseln in der Vergangenheit zueinander verhalten hätten. Auf gleicher Basis erstellen wir eine Sensitivitätsanalyse, um die mögliche Entwicklung in der Zukunft abzuschätzen zu können. Ferner prüfen und bewerten wir die Vertragsklauseln hinsichtlich des wirtschaftlichen Inhalts und den allgemeinen Gepflogenheiten in der Energiewirtschaft.

Präsentation und Verhandlung

Bei einem weiteren Termin in Ihrem Unternehmen präsentieren wir die Ergebnisse der Ausschreibung und erläutern die Klauseln der einzelnen Vertragsentwürfe.

Während eines Verhandlungstages werden die Angebote der zwei bis drei besten Anbieter vor Ort erörtert. Als Ergebnis steht eine Empfehlung für einen der Anbieter. Danach begleiten wir Sie bei den weiteren Verhandlungen bis zum unterschriftsreifen Vertrag.

Referenzen

- NDR
- Keiper Recaro Group
- Flughafen Hamburg
- Hagedorn-NC

Bei Interesse an einem auf Ihre speziellen Bedürfnisse zugeschnittenen Angebot und als erste Kontaktinformationen senden Sie uns bitte folgende Daten:

Firma: _____ Adresse: _____

Ansprechpartner: _____ E-Mail: _____

Tel.: _____ Fax: _____

Jahreswärmebedarf: _____ Brennstoff: _____

Heizmedium: _____ Leistungsbedarf: _____

Faxantwort an 0511 / 9848-288

Für weitergehende Informationen und bei Rückfragen wenden Sie sich bitte an:

VEA Beratungs-GmbH • Postfach 81 03 07 • 30503 Hannover

Herr Dipl.-Ing. Jens Fischer
Tel: 0511/9848-146
E-Mail: jfischer@vea.de

Herr Dipl.-Ing. Ulrich Jantos
Tel: 0511/9848-114
E-Mail: ujanos@vea.de