

# Wie Flender seine Energiebeschaffung datengestützt optimiert

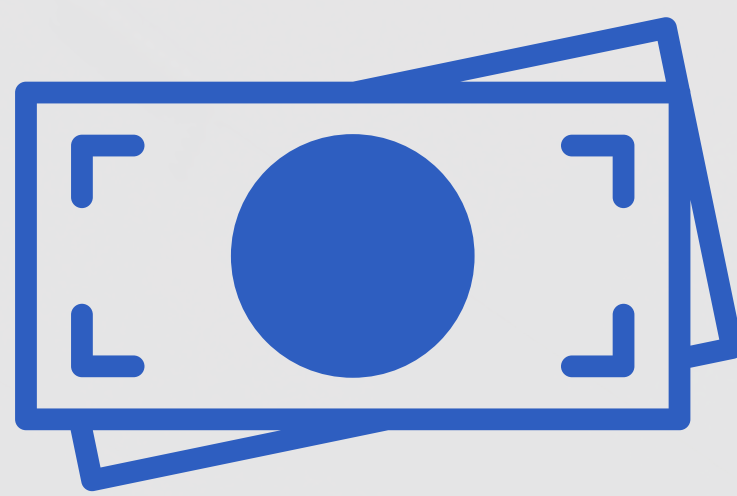
Wie ein Weltmarktführer seine Energiebeschaffung mit KI revolutionierte und Einsparungen realisiert.

## Ergebnisse des ersten Jahres



**37x**

ROI in 1 Jahr



**10%**

Energiekosten  
eingespart



**20h**

Monatlich  
eingespart

Volatile Energiemärkte veranlassten die Flender GmbH, einen global erfolgreichen Anbieter von Antriebstechnik, ihre althergebrachten Energiebeschaffungsprozesse zu überdenken – hin zu mehr Wirtschaftlichkeit und Sicherheit und weg von organisatorischem Aufwand.

Durch die Partnerschaft mit onu.energy transformiert Flender seinen Einkauf radikal: von manueller Reaktivität zu datengestützter Strategie. Das Ergebnis: ein ROI in Rekordzeit und eine zukunftsichere, kontinuierlich optimierte Energieversorgung.



# FLENDER

## Der Kunde: Flender GmbH

### Ein Gigant der Antriebstechnik

Seit über 125 Jahren entwickelt und produziert die Flender GmbH mechanische und elektrische Antriebssysteme. Das Unternehmen ist ein weltweit führender Hersteller von Industriegetrieben, Kupplungen und Generatoren.

Ein zentrales Geschäftsfeld ist die Windenergie, wo Flender mit über 400 GW installierter Leistung ein entscheidender Zulieferer für die Getriebe von Windturbinen ist. Darüber hinaus kommen die Antriebslösungen in zahlreichen anderen Industrien zum Einsatz, beispielsweise in Förderanlagen im Bergbau, in Schiffsantrieben oder in der traditionellen Energieerzeugung.

Die Herstellung dieser großen und präzisen Industriekomponenten ist energieintensiv und erfordert eine stabile und wirtschaftlich planbare Energieversorgung.



Gemeinsam haben wir die Auswertungen von Spotmarktpreisen und Lastgängen auf Stundenbasis erstellt und so die Erfahrungen aus 125 Jahren Maschinenbau mit der Geschwindigkeit eines Start-ups zum Vorteil beider kombiniert.

Das Ergebnis ist nicht nur eine massive Kosteneinsparung, sondern eine völlig neue, datenbasierte Souveränität in einem volatilen Markt.

~ Dirk Dondorp, Kaufmännische Leitung, Flender

”

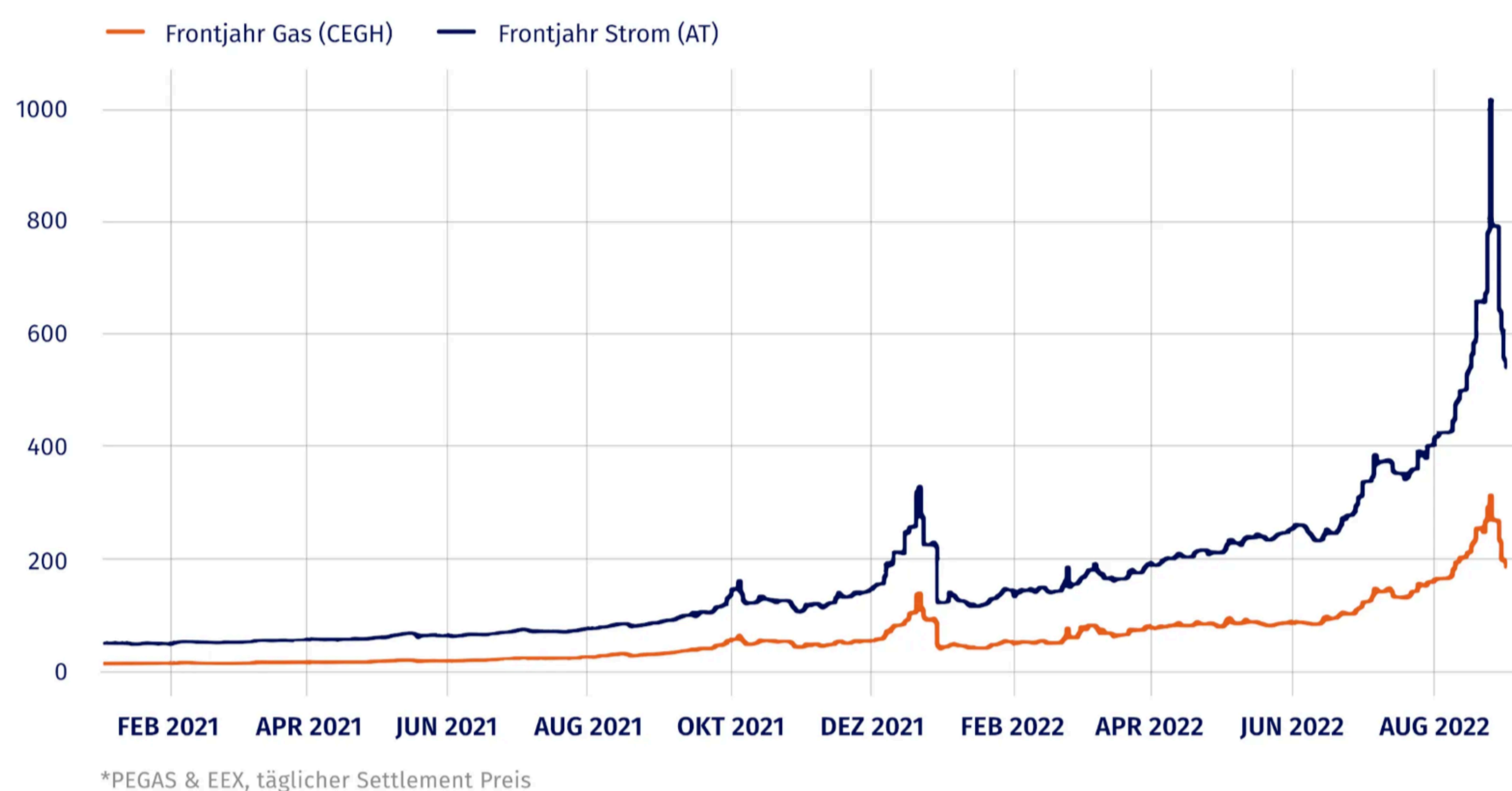


# Die Ausgangssituation: Ein Energiemarkt im Umbruch

Die Energiekrise ab 2021 hat die Spielregeln für den industriellen Energieeinkauf fundamental verändert. Extreme Preissprünge und Volatilität machten deutlich, dass traditionelle Beschaffungsmethoden an ihre Grenzen stoßen. Für Flender offenbarte diese Marktdynamik kritische Schwachstellen in den bestehenden Prozessen.

## Marktentwicklung Strom und Erdgas

in EUR/MWh am Terminmarkt (Frontjahr)\*



\*PEGAS & EEX, täglicher Settlement Preis

Quelle: Reuters, 2022

Die extreme Volatilität der Energiemärkte seit 2021 machte eine proaktive, datengestützte Beschaffung unerlässlich.

# Die Herausforderung: Manuelle Prozesse im Blindflug

Vor der Zusammenarbeit mit onu.energy war die Energiebeschaffung bei Flender von manuellen, zeitintensiven und dezentralisierten Prozessen geprägt. In einem volatilen Markt wurde diese Ineffizienz zu einem direkten Kostenfaktor: Mit bis zu 20 Stunden manuellem Analyseaufwand pro Monat fehlten die Ressourcen, um ein verpasstes Einsparpotenzial im siebenstelligen Bereich zu heben. Die Kosten der Untätigkeit stiegen damit signifikant an. Dies führte zu vier zentralen Herausforderungen:

1

## **Manuelle, unregelmäßige Lastganganalysen**

Die Analyse von Verbrauchsdaten war ein aufwendiger, manueller Prozess, der nur sporadisch durchgeführt werden konnte. Ohne ein kontinuierliches Verständnis des eigenen Verbrauchsprofils war es unmöglich, Bedarfe präzise zu prognostizieren und Beschaffungsstrategien gezielt darauf auszurichten.

2

## **Fehlendes, automatisiertes Reporting**

Relevante Informationen zu Verbrauch, Kosten und Eindeckungsgraden waren in verschiedenen Excel-Tabellen verstreut. Die Erstellung von Berichten für das Management oder andere Stakeholder war fehleranfällig und band wertvolle Personalressourcen. Es fehlte eine zentrale, jederzeit aktuelle "Single Source of Truth".

3

## **Intransparenter und reaktiver Beschaffungsprozess**

Entscheidungen basierten oft auf pauschalen Angeboten von Energieversorgern, ohne die Möglichkeit, diese auf Basis eigener, fundierter Daten zu validieren. Diese Abhängigkeit erschwerte eine professionelle Verhandlungsführung und führte zu verpassten Marktchancen.

4

## **Struktureller Wandel des Energiemarktes**

Der Strommarkt hat sich fundamental gewandelt – weg von der planbaren Erzeugung hin zu einer stark volatilen Einspeisung aus erneuerbaren Energien. Diese neue Marktdynamik machte die Grenzen traditioneller Werkzeuge wie Excel schmerzhaft deutlich. Eine rein manuelle Analyse konnte die kurzfristigen Preisschwankungen und Risiken nicht mehr adäquat abbilden.

---

**Fazit der Ausgangslage:** Flender erkannte, dass eine wirtschaftliche und krisensichere Energieversorgung ohne Digitalisierung und Automatisierung nicht mehr gewährleistet werden konnte.

Der strategische Entschluss war klar: Die Energiebeschaffung musste von einem administrativen Aufwand zu einem datengesteuerten, strategischen Wettbewerbsvorteil werden.



# Die Lösung: onu.energy als strategischer Partner

Um die ambitionierten Ziele zu erreichen, entschied sich Flender für die Implementierung von onu.energy.

Die Wahl fiel bewusst auf einen unabhängigen Technologiepartner ohne eigenes Interesse am Energieverkauf, um maximale Neutralität und Objektivität zu gewährleisten.





# Vier Säulen der Transformation

## Die Lösung adressierte die Herausforderungen von Flender punktgenau:



### **Automatisierte Datenintegration in Echtzeit**

Als zertifizierter Energiedaten-Service-Anbieter (ESA) ist onu.energy direkt an alle relevanten Netzbetreiber angebunden. Lastgang- und Zählpunktdaten werden nun vollautomatisch und tagesaktuell in die Plattform importiert. Flender verfügt damit erstmals über eine lückenlose und stets aktuelle Datengrundlage: Die Analysezeit wurde von 20 Stunden pro Monat auf wenige Sekunden reduziert.



### **Zentrales Dashboard & automatisiertes Reporting**

Alle relevanten Daten – von Live-Verbräuchen über Marktpreise bis zum aktuellen Eindeckungsgrad – werden in einem zentralen, intuitiven Dashboard visualisiert. Der "Hedging Channel" ermöglicht es, die Beschaffungsstrategie (z.B. eine Zieldisposition von 50-80 %) zu definieren und den aktuellen Status jederzeit transparent nachzuvollziehen. Manuelle Berichte gehören der Vergangenheit an; alle Stakeholder greifen auf dieselbe, verlässliche Informationsquelle zu.



### **Transparenz und datengestützte Verhandlungsbasis**

Mit dem "Trade Evaluator" von onu.energy kann Flender nun jede potenzielle Beschaffungstranche simulieren. Die Plattform zeigt sofort die Auswirkungen auf die Gesamtkosten, den Eindeckungsgrad und die Risikoverteilung. Dies schafft eine professionelle Verhandlungsbasis mit Energieversorgern und ermöglicht es, Angebote objektiv zu bewerten und gezielte Anfragen zu stellen.



### **Proaktives Risikomanagement durch KI-Handelsempfehlungen**

Die KI-Algorithmen von onu.energy analysieren kontinuierlich Marktdaten, Spreads zwischen verschiedenen Handelsprodukten (Jahres-, Quartals-, Monatsbänder) und das spezifische Lastprofil von Flender. Basierend darauf generiert das System proaktive Handelsempfehlungen und Preisalarme. Flender kann nun agieren statt nur zu reagieren und Marktchancen nutzen, bevor sie verstreichen.



# Die Ergebnisse: Messbarer Erfolg in Rekordzeit

Die Einführung von onu.energy führte bei Flender zu beeindruckenden und quantifizierbaren Ergebnissen:



## Effizienzsteigerung

- Datenanalyse bis zu 20 Stunden/Monat auf Sekunden reduziert
- Monatliche Marktanalysen und Stakeholder-Reportings vollständig automatisiert.



## Qualitative Verbesserungen

- Etablierung einer professionellen, datenbasierten Verhandlungsbasis mit Energieversorgern.
- Einführung neuer, datenbasierter KPIs zur strategischen Steuerung
- Belastbare Reports als Grundlage für Präsentationen vor der Geschäftsleitung.



## Kostenreduktion

Signifikante Einsparung um 10 % durch optimierte Beschaffungszeitpunkte und eine verbesserte Verhandlungsposition.



## Wirtschaftlichkeit

Return on Investment (ROI) des Projekts in weniger als 6 Monaten erreicht.

## Ausblick: Europaweite Skalierung

Flender plant den europaweiten Roll-out von onu.energy, beginnend mit den Standorten in Frankreich im Jahr 2026. Langfristiges Ziel ist die Standardisierung der gesamten europäischen Energiebeschaffung auf einer zentralen, intelligenten Plattform, um eine CO<sub>2</sub>-neutrale Stromversorgung und Marktwirtschaftlichkeit optimal zu vereinen und die Bewertung von PPAs zu verbessern.



# Demo buchen

**Kontaktieren Sie uns für eine persönliche Demo und erfahren Sie, wie onu.energy auch Ihr Unternehmen zukunftsicherer aufstellen kann.**



Buchen Sie eine persönliche Demo und sehen Sie, wie onu.energy Ihre Energiebeschaffung datengestützt optimieren kann.

 [www.onu.energy](https://www.onu.energy)

**Demo buchen**