

23.04.2025 – 13:41 Uhr

Versorgungsengpässe, fehlende Mitarbeiter und Preisrisiken belasten Energie-Investitionen

Köln (ots) -

- Studie von Inverto analysiert Herausforderungen für Investitionsprojekte im Energiesektor
- Zulieferer spielen entscheidende Rolle für Erfolg

Termin- und budgetgerechte Fertigstellung sowie Rentabilität sind die wichtigsten Ziele bei Investitionsprojekten im Energiesektor. Dies geht hervor aus einer Studie von Inverto, der auf Einkauf und Lieferkettenmanagement spezialisierten Tochtergesellschaft der Boston Consulting Group. Allerdings kämpfen die befragten 389 Unternehmen mit zunehmenden Schwierigkeiten: Lieferengpässe, Mitarbeitermangel und unberechenbare Preise.

Um die Energiewende erfolgreich zu managen, investieren Unternehmen aus der Branche in den kommenden Jahren weitaus mehr als in früheren Zeiten. Die Mehrheit der Befragten rechnet damit, dass ihre Investitionen in Anlagen (Capital Expenditures = CAPEX) zwischen 2025 und 2030 fünf Milliarden Euro pro Jahr übersteigen. Erwartungen, wie sich die Einkaufspreise langfristig entwickeln, gehen auseinander: Etwa je ein Drittel der Teilnehmenden rechnet mit steigenden, sinkenden oder stabilen Preisen. Zu schaffen machen den Befragten die anhaltend langen und unzuverlässigen Lieferzeiten: Verzögerungen in den Projekten, die aus verspäteten Lieferungen entstehen, führen regelmäßig zu ungeplanten Kostensteigerungen von bis zu 35 Prozent.

Die meisten Unternehmen haben die entscheidende Rolle ihrer Zulieferer für die termingerechte und budgetkonforme Realisierung ihrer Ausbauziele verstanden. Um die Risiken in der Lieferkette zu mindern und die Kosten zu stabilisieren, investieren sie zunehmend in langfristige Lieferantenbeziehungen. Die Studie zeigt, dass 39 Prozent der Unternehmen aktiv langfristige Vereinbarungen (LTAs) nutzen, während 38 Prozent gemeinsame Entwicklungsprojekte oder Joint Ventures etablieren. 36 Prozent setzen auf strategische Partnerschaften.

Stefan Benett, Managing Director bei Inverto und Experte für die Energiebranche, sagt: "Lieferengpässe und ungeplante Mehrausgaben sind für Energieunternehmen weltweit eine große Herausforderung. Dies verdeutlicht den wachsenden Bedarf an verbindlichen Lieferantenbeziehungen, optimiertem Nachfragemanagement und spezialisierten Einkaufsteams. Einkaufsteams sollten eine zentrale Rolle in den CAPEX-Strategien spielen, um diese Aufgaben erfolgreich zu lösen."

Dennoch zeigt die Studie von Inverto, dass in nur zehn Prozent der Energieunternehmen der Einkauf die CAPEX-Projektportfolios verantwortet. 17 Prozent der Befragten beziehen den Einkauf in die Portfolio-Planung ein, weitere 20 Prozent ziehen das Team in der Konzeptionsphase hinzu. Das bedeutet, dass mehr als die Hälfte der teilnehmenden Unternehmen dem Einkauf nur eine operative, aber keine strategische Rolle zuweist.

Das klassische, eher operativ ausgerichtete Rollenverständnis des Einkaufs passt mit den Herausforderungen in der aktuell anhaltenden Energiewende nicht mehr überein und sollte daher neu definiert werden. Dies betrifft alle Sektoren der Energieindustrie. Neben Unternehmen, die in der Stromerzeugung und -verteilung aktiv sind, sollten sich auch Unternehmen in der Öl- und Gasindustrie den neuen Marktkonditionen anpassen.

Waren die Lieferantenmärkte in den vergangenen Jahren größtenteils recht entspannt und die meisten Warengruppen relativ gut verfügbar, führt die starke weltweite Nachfrage nach Komponenten, die für die Transformation oder den Ausbau der Strom- und Gasnetze notwendig sind, die Lieferanten jetzt häufig an ihre Kapazitätsgrenzen. "Es ist zwingend erforderlich, dem Einkauf im Rahmen der anhaltenden Transformation eine zentrale, strategisch ausgerichtete Rolle zuzuweisen und mit einer ganzheitlichen Lieferanten- und Warengruppenstrategien den Herausforderungen gegenüberzutreten. Strategische Lieferanten- und Innovationspartnerschaften erhöhen die Chance, Materialien langfristig zu sichern und Lieferengpässe zu vermeiden", rät Kevin Domnick, Principal bei Inverto und einer der Studienautoren.

Stefan Benett betont: "Unternehmen sollten mit dem Einkauf frühzeitig Beschaffungsstrategien entwickeln und regelmäßig mögliche Synergien und Marktentwicklungen prüfen. Einkaufsexperten können dazu beitragen, das Investitionsvolumen in Investitionsprojekten nachhaltig zu optimieren."

Studiendesign

An der Umfrage nahmen 389 Unternehmen aus Großbritannien, Deutschland, Spanien, Frankreich, Skandinavien und dem Nahen Osten teil. Zusammen stehen die Befragten für Investitionsprojekte von etwa einer Billion Euro im Jahr 2023 - durchschnittliche Ausgaben von 2,5 Milliarden Euro pro Unternehmen. Zu den Teilnehmenden gehörten Führungskräfte von Energieerzeugern, Netzbetreibern, Dienstleistern der Branche sowie Produzenten, etwa von Kohlenwasserstoff, sowie aus dem Maschinenbau oder der Prozessindustrie.

Interessierte können die Studie hier herunterladen: <https://www.inverto.com/en/insights/capex-procurement-in-energy-study-2024/>

Über Inverto

Inverto ist eine der weltweit führenden Unternehmensberatungen für strategischen Einkauf und Supply-Chain-Management. Die Beratungsgesellschaft geht mit ihren Services weit über reines Kostenmanagement hinaus, um für ihre Kunden echten Mehrwert und Wettbewerbsvorteile zu schaffen. Inverto transformiert Einkaufs- und Lieferkettenfunktionen, fördert Innovation, Resilienz und Nachhaltigkeit und ermöglicht damit langfristigen Erfolg.

Als Tochter der Boston Consulting Group (BCG) erweitert Inverto das umfangreiche Leistungsangebot von BCG mit einer breiten Palette Lösungen zur Optimierung des Einkaufs. Inverto beschäftigt derzeit mehr als 600 Expert:innen auf drei Kontinenten. Zu den Kunden zählen weltweit bekannte Marken aus allen Branchen sowie führende Private-Equity-Firmen.

Mehr Informationen unter www.inverto.com.

Pressekontakt:

INVERTO GmbH - Lichtstraße 43 i - 50825 Köln
Ina Ullrich - PR Manager
Phone: +49 221 485 687 265 - Email: presse@inverto.com -
Web: www.inverto.com/

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100051375/100930720> abgerufen werden.