Energiemanagement Primärenergie – Öl und Gas

Strategien für die Unternehmensführung

02/2013

MERIT

Der Rohstoffpartner

Inhalt

> Aktuelle Märkte und Themen

> CaseStudy: Globales Energiemanagement für die Industrie

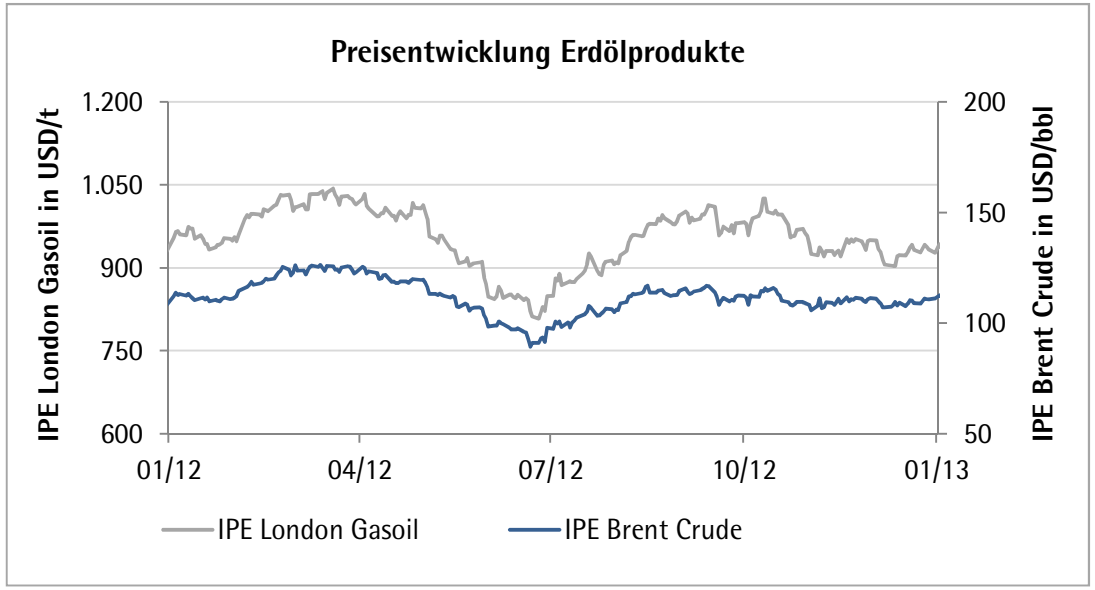
> MERIT – der Rohstoffpartner

Energiemanagement

Aktuelle Märkte und Themen

Erdöl und Erdölprodukte

- Rohöl verzeichnete in den vergangenen Monaten wieder einen deutlichen Preisanstieg, nachdem es im Frühjahr 2012 zu einem Markteinbruch gekommen war
- Sowohl die Referenzsorte WTI in New York als auch das Nordsee-Brent konnten die Allzeithochs jedoch noch nicht antesten, was unter anderem auch auf die gut Versorgungslage und hohe Bestandsziffern zurückzuführen ist
- Für das Jahr 2013 wird jedoch im Vergleich zum Vorjahr wieder ein besseres Wirtschaftswachstum der zwei größten Energiekonsumenten China und den USA erwartet. Dies könnte in den kommenden Monaten einen positiven Effekt auf die Nachfrage haben

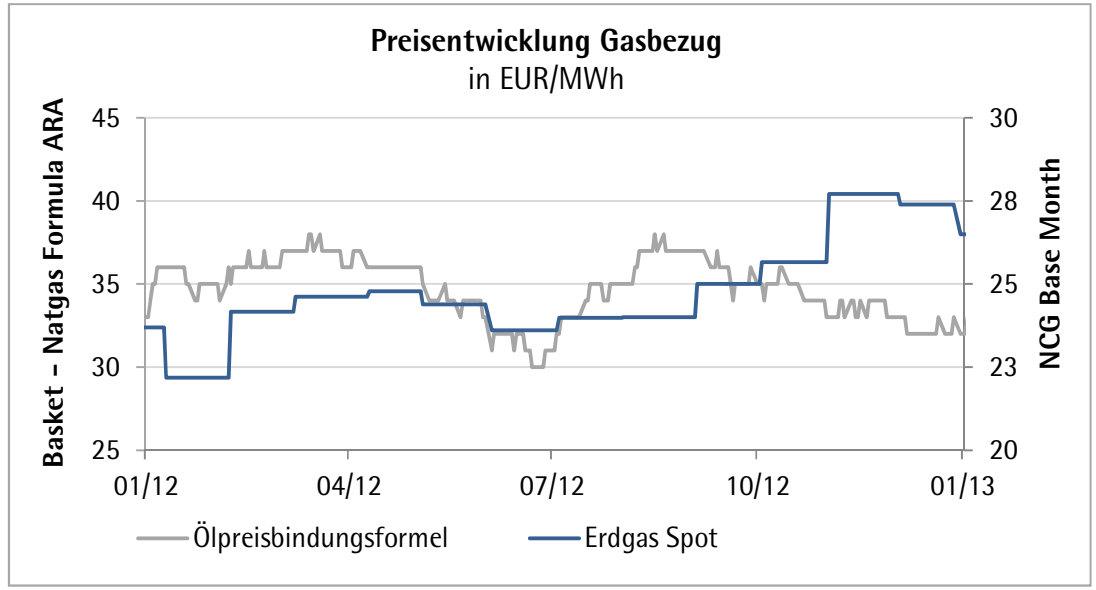


Energiemanagement

Aktuelle Märkte und Themen

Erdgas

- Der Spot-Gaspreis in Kontinentaleuropa ist in den letzten Monaten leicht gestiegen, während der ölpreisbasierende Basket wieder etwas leichter notiert
- Die Schere zwischen den Preisen liegt jedoch immer noch weit auseinander und eine Preisannäherung ist auch für die nähere Zukunft nicht zu erwarten
- Die Gasversorgungslage ist trotz des kalten Winters gut und sorgt kaum für größere Preisschwankungen



Inhalt

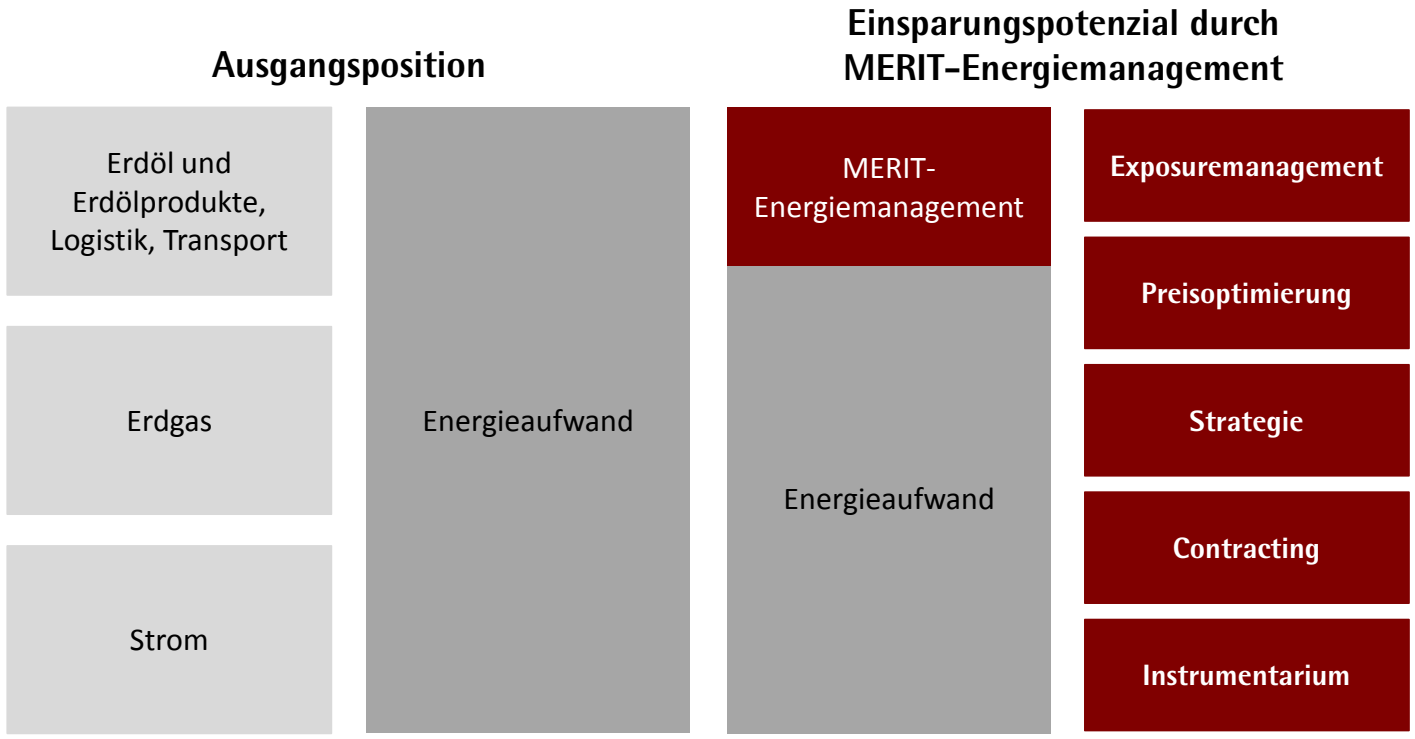
> Aktuelle Märkte und Themen

> CaseStudy: Globales Energiemanagement für die Industrie

> MERIT – der Rohstoffpartner

Energiemanagement

Ansätze zur Verringerung der Energiekosten



Aus unserer Projekterfahrung aus Beratung, Handel und Management von Energiekomplexen in mittelständischen Unternehmen und Großbetrieben ergeben sich folgende Ansatzpunkte zur Einsparung von Energiekosten:

- **Exposuremanagement**
- **Preisoptimierung**
- **Strategie**
- **Contracting**
- **Instrumentarium**

Energiemanagement für die Industrie

Thematik und Sektorencharakteristika

Energieversorgung Werke

> Jahresübergreifende Verbrauchsplanung und Budgetierung
> Bedarfsgerechte Eindeckung (flexibles Mengengerüst)
> Ausgleich saisonaler Schwankungen
> Lukrieren strategischer Standort- und Wettbewerbsvorteile

Treibstoffe Eigenbedarf und Erstbefüllungen

> Flottenbedarf, Prüfstandversorgung und Werksverkehr
> Erstbefüllung Fahrzeugauslieferungen
> Sehr großer Anteil an Produktions-/Overheadkosten
> Risiko durch unelastische Preise bezogen auf das Endprodukt

Globale und lokale Märkte

> Unterschiedliche Versorgungsmärkte
> Teilweise monopolhafte und geschlossene Märkte
> Teilweise liberalisierte, offene Märkte mit Wettbewerbssituation
> Währungsrisiken auf das Endprodukt Auto-/Autoteil bezogen

Energiemanagement für die Industrie

Betroffene Märkte

Diesel, Benzin und Schmierstoffe

> Unterschiedliche Produktqualitäten
> Absicherung mit Standardprodukten meist nicht möglich
> Energieunabhängigkeit der USA
> Vertragsstandardisierung und Indexierung bei Schmierstoffpreisen

Gas

> Liberalisierte Märkte in Mitteleuropa (Spot-Gas vs. Ölpreisbindung)
> Neue Marktsituation durch shale gas in Nordamerika
> Indifferente Märkte in Osteuropa und Asien

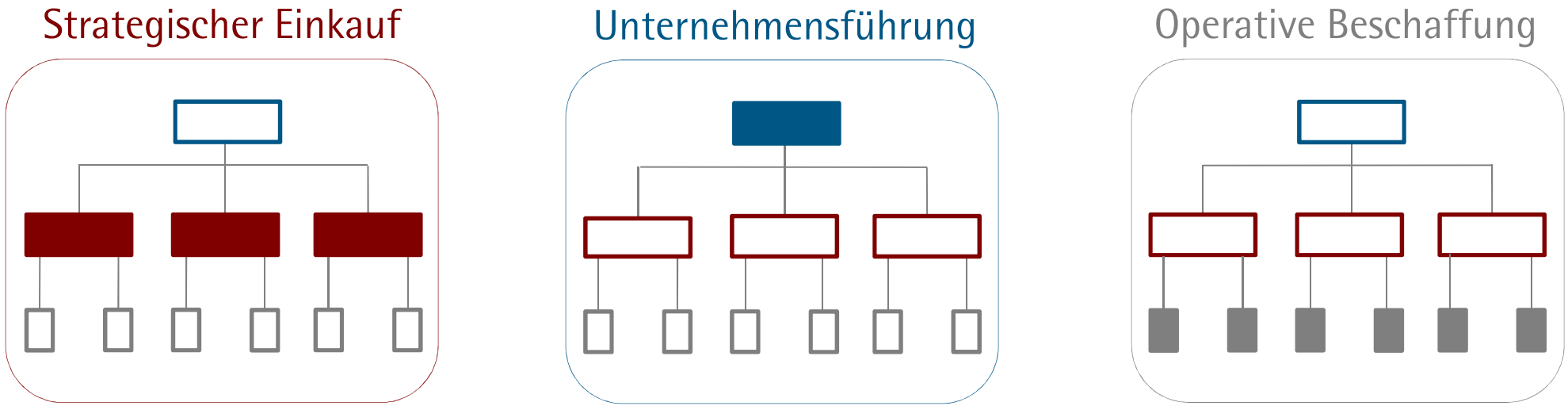
Strom

> Energiewende führt zu Unsicherheiten in der zukünftigen Energieplanung für deutsche Standorte
> Intransparenter Börsenmarkt mit relativ wenig Volumen
> Oligopol bei Stromanbietern in Deutschland

MERIT

Energiemanagement für die Industrie

Wen betrifft Energiemanagement im Unternehmen?



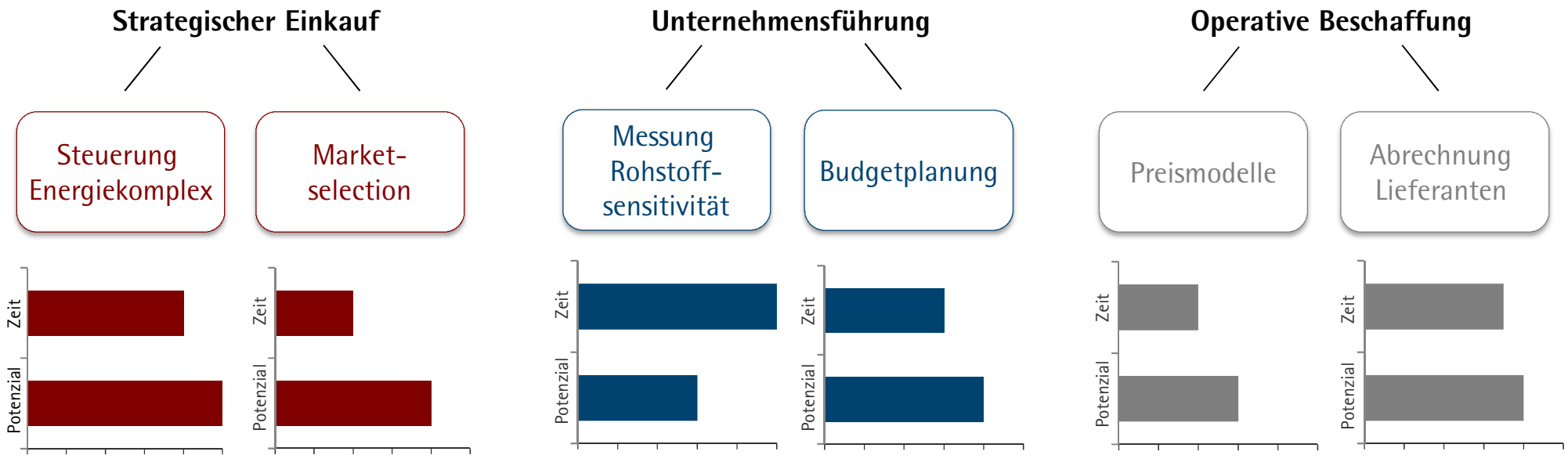
Im Unternehmen betrifft Energiemanagement meist eine große Anzahl an Personen, die sich grob in die Bereiche „strategischer Einkauf", „Unternehmensführung" und „operative Beschaffung" untergliedern lassen. Da im Energiemanagement üblicherweise der Fokus auf der Reduzierung der Gesamtenergiekosten liegt, gilt es für jeden dieser Bereiche individuelle Maßnahmen für ein gesamthaftes Zusammenwirken im Sinne dieses Zieles zu setzen.

Aus unserer Erfahrung mit Projekten und Mandaten der deutschen Automobilindustrie wissen wir, dass große, meist ungenützte Synergie- und Einsparungspotenziale vorhanden sind. Dies betrifft vor allem die Zusammenarbeit und den Informationsaustausch zwischen den einzelnen Unternehmensbereichen. Sicher ist, dass auch in Ihrem Unternehmen versteckte Potenziale und Möglichkeiten zur Kostensenkung im Verborgenen liegen.

Anwendungsfälle MERIT-Energiemanagement

(A) Überblick

Auf den folgenden Seiten haben wir Projektbeispiele aus der Automobilindustrie, die exemplarisch den MERIT-Nutzen hervorstreichen sollen, zusammengestellt. Für unseren Kunden – einen deutschen Automobilhersteller – stand die Umstellung der Beschaffungsverträge für den Gaseinkauf im Mittelpunkt. In einem weiteren Projekt für einen Global-Player aus der Automobilzulieferindustrie/Elektronik waren Budgetpreise, Budgetplanung, globale Preisabsicherung und Umstellung der Preismodelle die Top-Themen. Eine kurze Beschreib-ung der Leistungen von MERIT und des Kundennutzen finden Sie im Anschluss.

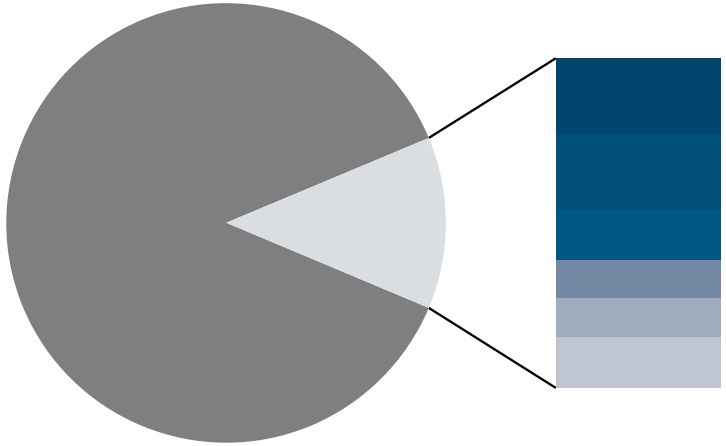


Leistungsauszug anhand ausgesuchter Anwendungsfälle

Energiemanagement für die Industrie

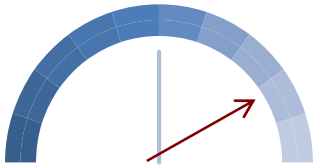
Welches Potenzial steckt im MERIT-Energiemanagement?

Energieaufwand



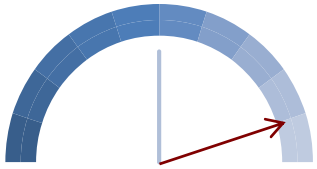
Einsparungspotenzial MERIT-Energiemanagement

- Exposuremanagement:
  2-3% auf Gesamtexposure
  + Einsparungen bei Risikokosten
- Strategie:
  Erhebliche Kostensenkungen durch Flexibilisierung in der Vorausplanung
- Contracting Banken:
  1-2% durch Preishinterfragung, Benchmarking und Konkurrenz
- Preisoptimierung:
  2-3% durch taktische Preisoptimierung, bis zu 25% durch Market-Selection
- Contracting Lieferanten:
  1-2% durch Hinterfragung von Nebenkosten und Wettbewerb bei Preisfixierungen
- Instrumentarium:
  langfristig Einsparungen von 4-5% durch optimierten Instrumentenmix



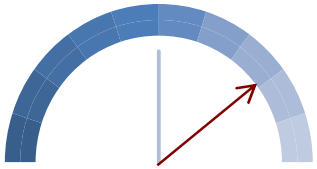
Exposuremanagement

> Aktive Exposuresteuerung
> Variable Fixierungs-bandbreiten
> Verknüpfung Energiemärkte
> Optimierung Marketmix



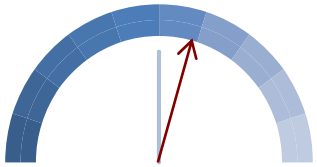
Preisoptimierung

> Marktauswahl
> Signaling&Market-Timing
> Nutzung von windows of opportunity
> Platzierungstaktik



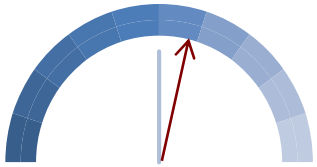
Strategie

> Übergreifendes Energie- & Rohstoffmanagement
> Globale Strategie
> Einhaltung von Budgetpreisen
> Flexible Absicherungshorizonte



Contracting

> Umstellung Energieverträge
> Hinterfragung Hedging-instrumente Banken
> Globale und regionale Vertragsstandardisierung
> Transparenz bei Preisen



Instrumentarium

> Transparente Absicherungs-produkte
> Ausbau Instrumentenkatalog
> Alternative Absicherungs-produkte
> Konkurrenz im Absicherungs-instrumentarium

Energiemanagement für die Industrie

Unsere Erfahrung mit Industrieunternehmen im deutschsprachigem Raum – wo steht Ihr Unternehmen?

Risikomanagement in mittelständischen Unternehmen*

	Branchendurchschnitt	Branchenleader
Strategisches Risikomanagement	**2**	**5**
Risikoprofil/Rohstoffe	2	3
Globales Risikoprofil/Finanzrisiken	3	3
Risikokennzahlen	1	4
Unternehmenssteuerung anhand von Risikokennzahlen	2	4
Einfluss auf Unternhemensergebnis abschätzbar	1	5
Auf Rohstoffumsatz abgestimmtes Geschäftsmodell	3	4
Operatives Risikomanagement	**3**	**4**
Extere Informationsquellen	4	5
Absicherung der Rohstoffkomponente	2	5
Einfluss Rohstoffpreisentwicklung auf Kundenpreise	2	3
Zeitnahes Positionsbuch	3	5
Warngrenzen und Limitsetzung	3	4
Formelles Risikomanagement	**3**	**4**
RM-Handbuch	2	5
Definierte RM-Pouvoires	3	5
Formelles Risikomanagement implementiert	2	3
Risikoberichterstattung an Investoren	3	4
Risikoberichterstattung an Wirtschaftsprüfer	3	3

* Umfrage MERIT Research Q1/2012

MERIT

Services für die Unternehmensführung

CaseStudy: Sensitivitätsmessung und neue Rohstoffstrategie Gaseinkauf

Messung Rohstoff-sensitivität

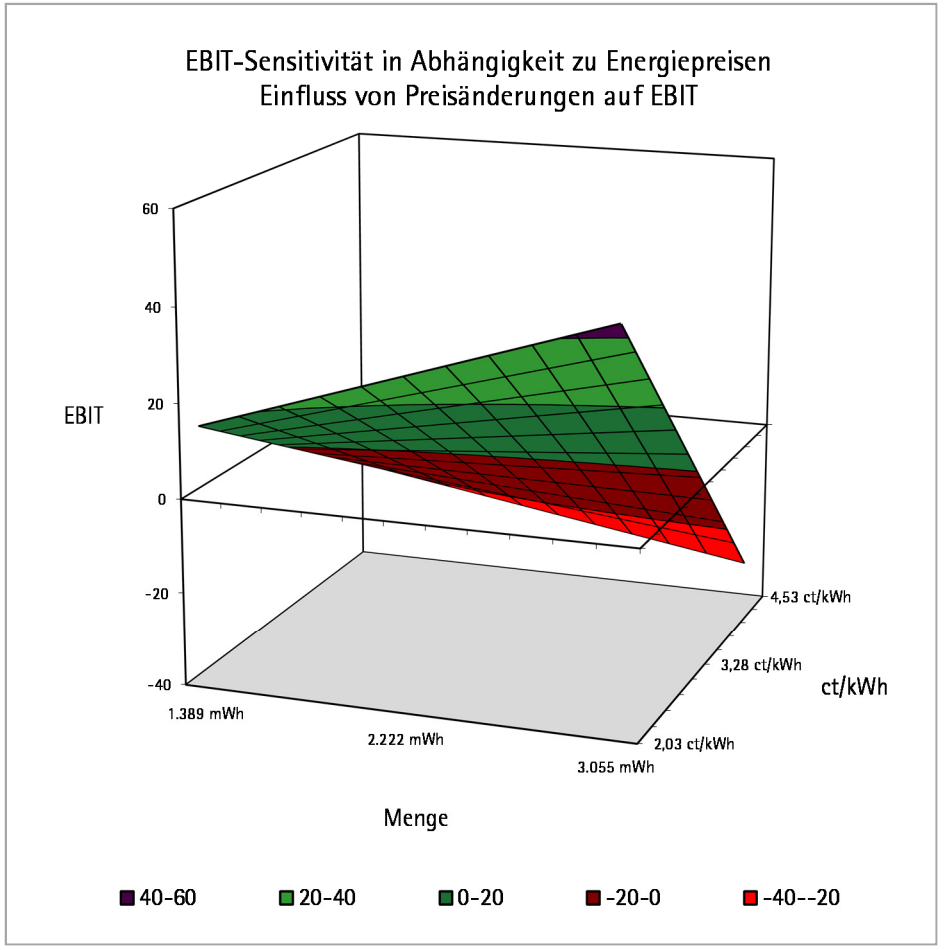
> **Wie stark beeinflusst der Energieeinkauf das Unternehmensergebnis?**
> **Wie groß sind die Auswirkungen bei Preis- und Mengenabweichungen?**
> **Rückwärts- und Vorwärtsbetrachtung**
> **Unterstützung der strategischen Unternehmenssteuerung**

Sensitivitätsanalyse Gasbereich

Wie sehr beeinflussen einzelne Rohstoffe das Gesamtunternehmensergebnis? Wie können künftig Ereignisse, wie sie in den Jahren 2008/2009 stattfanden verhindert werden? Diese Frage stellte sich der für den Einkauf zuständige Vorstand im Jahr 2010 und engagierte MERIT. Zielsetzung war die Neuausrichtung des Rohstoffeinkaufs. MERIT wurde beauftragt, für ausgesuchte Rohstoffe eine Sensitivitätsmessung (historisch/Vorschau) und ein Risikoprofil zusammenzustellen und Empfehlungen für eine zukünftige Strategie abzugeben. Neben dem Preisrisiko stellte sich auch das Mengenrisiko als nicht unerhebliche Einflussgröße heraus. Eine Umstellung der Einkaufsverträge im Rahmen eines Contracting-Mandats war die Folge und diente als Basis, um eine zentrale, integrierte Risikosteuerung des Rohstoff- und Finanzbereichs im Kontext mit Budgetplanung und Gesamtkonzernbetrieb zu implementieren.

Ergebnis & Nutzen

> **Preisänderungen haben auf das Ergebnis einen weitaus höheren Einfluss als absatz- und saisonal bedingte Mengenabweichungen**
> **Kombiniert besteht ein Verlustrisiko allein aus dem Gasbereich i.H.v. EUR 35 Mio.**
> **MERIT kombiniert Energie- und Mengensteuerung (kombinierte Termin- und Optionsstrategie)**

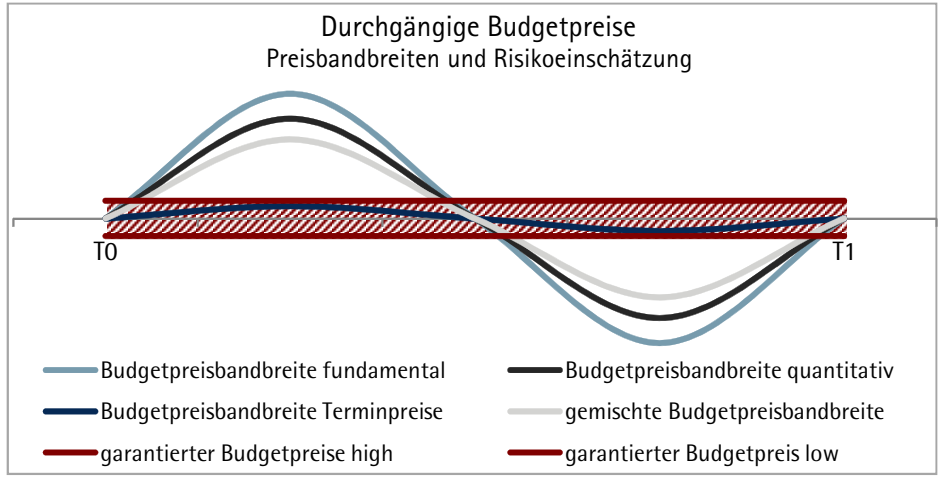


Services für die Unternehmensführung

CaseStudy: Budgethorizonte und Preisbandbreiten für führendes Automobilzuliefererunternehmen

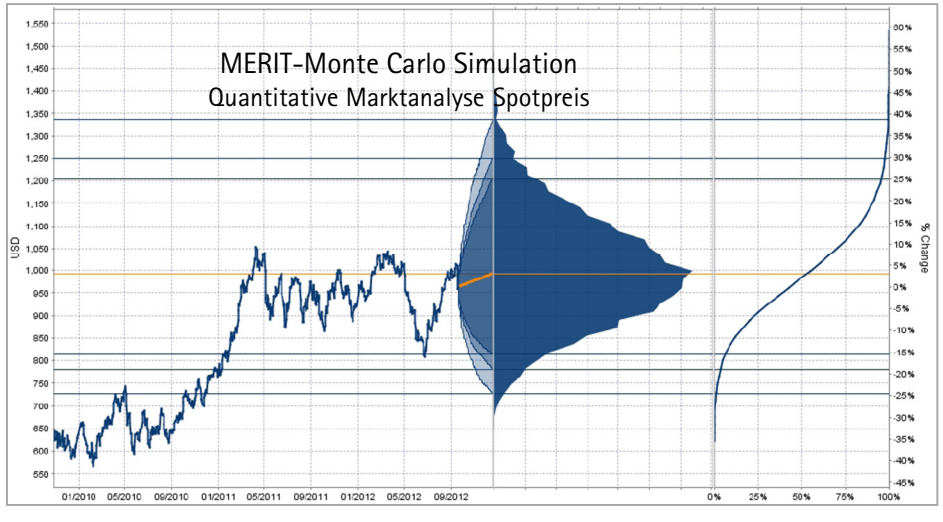
Budgetplanung

> **Festsetzung der Budgetpreise für aktuelles Jahr und für Baureihenplanung**
> **Preisbandbreiten und Risikoeinschätzung**
> **Maßnahmen zur Preisgarantie für Projekt- und Werksverantwortliche**
> **Budgetrunden Geschäftsführung/Leitung verschiedener Einkaufsbereiche**



Budgetpreise und Bandbreiten

Die Budgetierung von Kosten und die damit verbundene Festlegung von Budgetpreisen für den Rohstoffeinkauf (bzw. den Rohstoffanteilen im Einkauf) stellt die Unternehmensführung und Planungsabteilungen jedes Jahr erneut vor große Herausforderungen. So auch im hier beschriebenen Anwendungsfall. In der Vergangenheit wurden regelmäßig Budgetziele aufgrund falscher Einschätzungen bzw. einer nur rudimentären Einschätzungsmethodik verfehlt. MERIT wurde damit beauftragt, nicht nur eine Analyse der Fehlerquellen durchzuführen, sondern die gesamte Budgetierungsproblematik auf neue Fundamente zu stellen. Ergebnis ist ein Budgetpreis für Kurz, Mittel- und Langfrist, der zu einem beliebigen Grad und basierend auf Managemententscheidungen teilweise, ganz oder in Form einer Bandbreite eingefroren werden kann. Das Instrumentarium und die Abwicklung hierzu erfolgt über den Rohstoffhandel der MERIT-Group.



Ergebnis & Nutzen

> **Durchgängige Preise konzernweit**
> **Fixpreise oder Preisbandbreiten auch schon in der Kalkulation und Vorausplanung**
> **Budgetpreise voll integriert in übergreifendes (Energie-)risikomanagement**
> **Erhebliche Kostenvorteile durch Ausschaltung der Spekulationskomponente**

Services für die operative Beschaffung

CaseStudy: Umstellung Gaspreismodell

Preismodelle

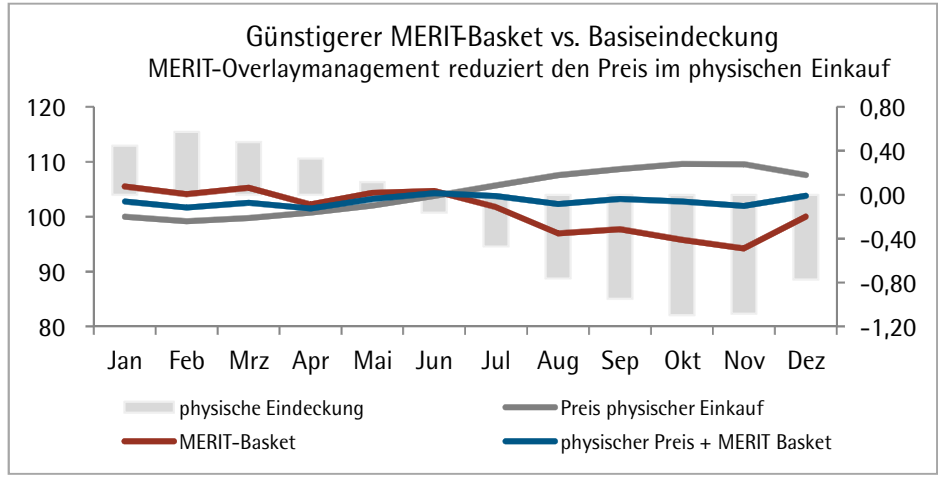
> **Variante A: Umstellung Eindeckungsmodell (vorliegender Anwendungsfall)**
> **Variante B: Alternative Bepreisungsmodelle (fix auf variabel, Markt A auf Markt B etc.)**
> **Variante C: Cashflow-orientierte Modelle (MERIT als Proxy zur Darstellung)**

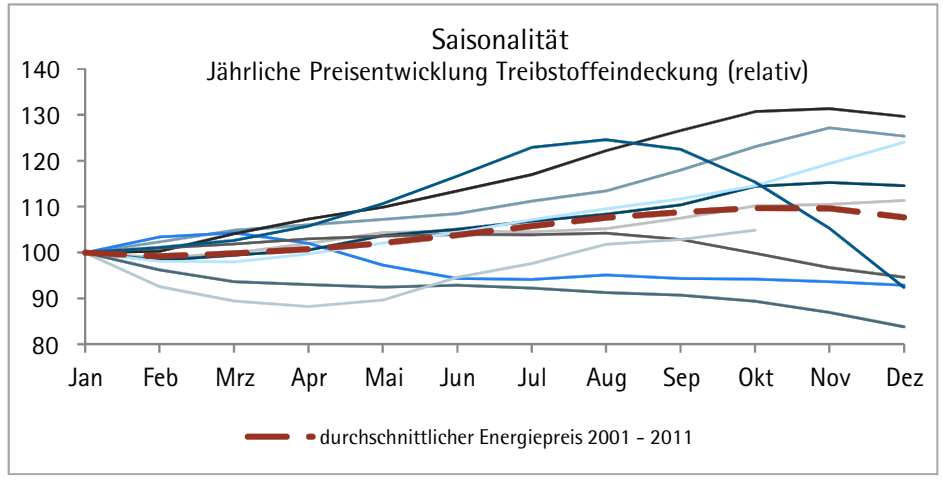
Umstellung saisonales Eindeckungsmodell

Insbesondere auf den Energiemärkten, aber auch bei Bunt- und Edelmetallen sind über die Jahre gesehen sowohl saisonbezogene, als auch tagesabhängige Preisschwankungen mit einer gewissen Systematik zu erkennen. Dieses KnowHow nutzte MERIT bei der Optimierung des Energieeinkaufs eines Automobilzulieferers. So konnte der Aufwand für den Gaseinkauf um einen fast zweistelligen Prozentsatz gegenüber der üblichen Bepreisung des vorgelagerten Versorgungsunternehmens verbessert werden. Hierzu wurde zunächst die saisonale Schwankung genutzt und mit dem tatsächlichen Energiebedarf geswapt. In einem zweiten Schritt erfolgte die Optimierung der Eindeckungszeitpunkte an den Handelstagen des zugrunde liegenden Marktes. Beides ging einher mit einer Umstellung des Preismodells beim Lieferanten und der Darstellung des physischen Einkaufs mit der optimierten Variante über MERTI als Liefer-Proxy.

Ergebnis & Nutzen

> **Beschaffung Gas um fast EUR 3,5 Mio. günstiger**
> **Kombination des Kundenbedarfs mit optimaler Preiseindeckung mündet in neues Preismodell**
> **Flexibilisierung der Preisfixierungen beim Vorlieferanten schafft Raum für zukünftige Anforderungen**





Services für die operative Beschaffung

CaseStudy: Kontrolle Lieferantenabrechnung im Bereich Kohle, Benzin, Diesel und Gas

Abrechnung Lieferanten

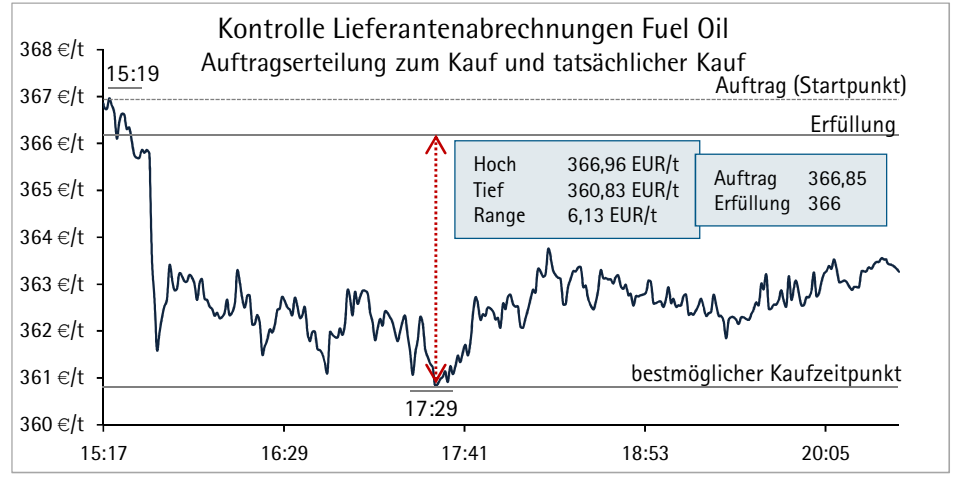
- **Historische Rückrechnung und Kontrolle von Energielieferverträgen**
- **Analyse aktueller Vertragsvereinbarungen**
- **Hinterfragung von Fixpreisangeboten**
- **Messung des Verrechnungspreises bei Preisfixierungen**

Untersuchung historischer Preisfixierungen

Im Zuge eines Contracting-Projekts wurde MERIT unter anderem damit beauftragt, die Bepreisung von Fixpreisvereinbarungen bzw. Speicherbandfixierungen einer näheren Überprüfung zu unterziehen. Die Analyse ergab, dass auf allen untersuchten Märkten (Kohle, Benzin, Diesel, Gas) stets im unteren und daher für den Kunden nachteiligen Drittel der Preisspannweite fixiert wurde. Nach einer Überprüfung der Vorjahre kam zum Vorschein, dass in den zurückliegenden Verträgen zusätzlich auch noch Fixierungsnebenkosten, die gar nichts mit dem Grundgeschäft zu tun hatten, hinzugerechnet wurden. Im Zuge der Konfrontation des Energielieferanten (überregionaler Energiekonzern) konnte man sich darauf einigen, eine Ausgleichszahlung in Form eines Rabatts bei Neuabschlüssen zu gewähren. In den folgenden Verträgen wurden transparentere Berechnungsklauseln mit einer Benchmarkkomponente vereinbart.

Ergebnis & Nutzen

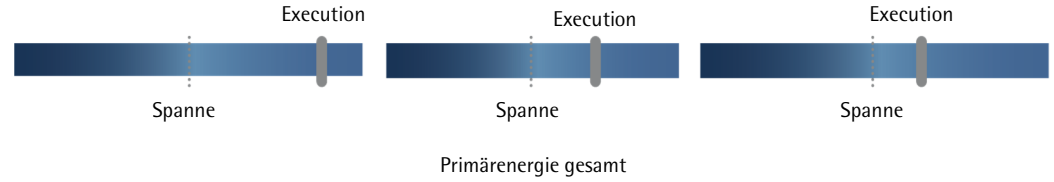
- **Rückwirkend aufgedeckte Preisdiskrepanzen über die letzten 8 Jahre in Höhe von EUR 2,8 Mio. wurden in einen Vergleich in Form eines Rabatts für zukünftige Lieferungen i.H.v. EUR 1,5 Mio. umgewandelt.**
- **Zukünftige Preisfixierungen sind transparenter, nachvollziehbar und somit mittel- bis langfristig erheblich günstiger**



	Best	Worst
Kohle	2.031.300	92.700
Auf Tonnage	0,65	0,03

	Best	Worst
Overall	3.108.195	817.560

	Best	Worst
Gasoil Fueloil	1.076.895	724.860
Auf Tonnage	4,35	2,93



Inhalt

> Aktuelle Märkte und Themen

> CaseStudy: Globales Energiemanagement für die Industrie

> MERIT – der Rohstoffpartner

MERIT

Der Rohstoffpartner

MERIT ist seit 25 Jahren als strategischer Partner von Industrieunternehmen, Rohstoffhändlern und Produzenten darauf spezialisiert, Marktrisiken zu kontrollieren und Marktchancen zu nutzen. Die Synergien aus unseren Kompetenzbereichen Beratung, Handel und Management ermöglichen uns ganzheitliche und maßgeschneiderte Lösungen. Als Plattform selbstständiger Expertenteams ist MERIT in unabhängigen Fachgruppen mit Schwerpunktbüros in Wien, Frankfurt, Salzburg und London mit rund 150 Mitarbeitern vertreten.

Neben dem Management von Ölprodukten, Gas, Bunt- und Edelmetallen, berät MERIT bei strategischen Rohstofffragen, optimiert den Ein- und Verkauf von Rohstoffen, erstellt Risikoprofile, entwickelt und realisiert Absicherungsstrategien sowie Modelle zur Beschaffung und Lagerfinanzierung. Alle dabei anfallenden operativen Abwicklungsaktivitäten können dabei auf Wunsch ebenfalls von MERIT übernommen werden. Die MERIT-Gruppe bietet von der Beratung über das Management bis hin zur Umsetzung alles aus einer Hand und ist damit im deutschen Sprachraum ein anerkannter Ansprechpartner.

Metalle

Autoindustrie
Maschinen- & Anlagenbau
Flugzeugbau
Schrott- & Recyclingbranche
Allgemeine Metallverarbeiter

Energie

Luftfahrt
Transport & Logistik
Versorger
Energieerzeuger
Raffinerien

Sonstiges

Holz- & Papierindustrie
Pharmabranche
Bauindustrie
Kunststoffsektor
Kautschukverarbeiter

MERIT-Gruppe

Überblick Dienstleistungen und Funktionen

Risiko-management	Preis-management	Liquiditäts-management
Risikoprofil Risikostrategie Sensitivitätsanalyse Formales Risikomanagement	Signaling EK/VK-Optimierung Fixpreisvereinbarungen Preisindizierungen	Lagerfinanzierung Liquiditätsplanung & Absicherung Alternative Finanzierungsmodelle „Credit fit"-Programm

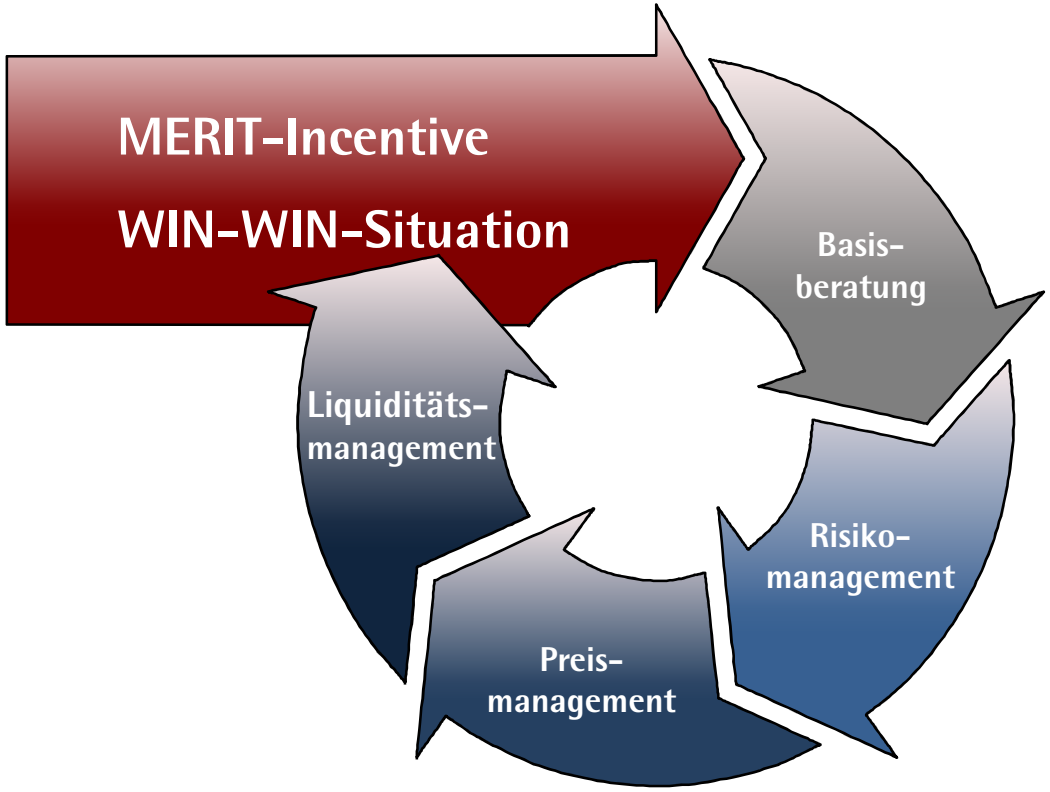
Berater	Händler	Manager
Analyse Strategie Umsetzung	Physisch OTC Börse	Exposure-Management Overlay-Management Contracting

One-Stop-Shop

MERIT versteht sich als One-Stop-Shop und als Partner der Industrie in der gesamten Rohstoff-wertschöpfungskette. Dabei decken wir sowohl Defensivmaßnahmen (Risikomanagement) als auch ertrags-orientierte Konzepte (Preismanagement) und alternative Finanzierungsansätze (Liquiditätsmanagement) ab. Der Vorteil der MERIT-Gruppe gegenüber oftmals sehr theoretischen Beratungsangeboten und gegenüber klassischen Finanzdienstleistern, die meist ausschließlich ertragsorientiert anstatt kundenorientiert operieren, ist der übergreifende Ansatz, der auf den drei Säulen Beratung, Handel und Management fußt.

MERIT-Incentive

Das faire Kostenmodell



Im Laufe der jahrelangen Erfahrung mit führenden Industriekunden ist uns das Vorurteil **„Berater kosten viel Geld und bringen nichts"** konkurrenzseitig bestens bekannt. Aus diesem Grund führt MERIT ein auf Incentive basiertes Preis-Leistungs-Modell, das eine Win-Win-Situation für beide Vertragspartner bringt. Prägnant formuliert – **Kosten kommen erst zu tragen, wenn die MERIT-Dienstleistungen auch einen realen Mehrwert bringen.** Unsere Kunden schätzen dieses Modell, da es sowohl qualitative, als auch quantitative Erfolge verspricht, jedoch im Gegensatz zu üblichen Bankprodukten oder Beratungsleistungen keinen Mehraufwand kostet.

Die Zusammenarbeit startet im Zuge eines Pilotprojekts, das die aktuellen Risikopositionen und Einsparungspotenziale in einer detaillierten Analyse ermittelt. Das Pilotprojekt bindet ein Minimum an Initialkosten und eröffnet die Chance auf beträchtliche Einsparungen. Auch hier ist es uns ein zentrales Anliegen, ein faires Kostenmodell zu bieten - wird die Zusammenarbeit mit MERIT weiterverfolgt, ergibt sich die Chance auf reale Mehrwerte für das Unternehmen, die die Initialkosten in kürzester Zeit decken.

MERIT-Gruppe

Vorteile eines unabhängigen Partners

Spezialist für Rohstoffe: MERIT beschäftigt sich seit seiner Gründung mit dem Thema Rohstoffe und kann hier auf eine im deutschsprachigen Raum einzigartige Expertise in beiden Bereichen der Finanzwelt - wertorientierte Finanzanlage und risikoaverses Rohstoffmanagement – verweisen.

Langjährige Industrieerfahrung: Im deutschen Sprachraum ist MERIT ein Pionier, was die Themen Risikoabsicherung, Vertragsstandardisierung und Geschäftsmodelloptimierung betrifft. Dabei betreuen wir unsere Kunden auf allen relevanten Rohstoff- und Finanzmärkten.

Unabhängigkeit: Die MERIT-Gruppe ist ein eigentümergeführtes, unabhängiges Unternehmen mit Hauptsitz in Österreich und sohin ein neutrales Bindeglied zwischen der klassischen Unternehmensberatung und der produktorientierten Banken- und Finanzindustrie.

Vereinigung von Theorie und Praxis: Wir fangen dort an, wo andere aufhören. Unter dem Dach der MERIT-Gruppe vereinen sich Industrieberatung, Strategieentwicklung, Brokerage, Absicherungsabwicklung und physischer Rohstoffhandel zu einem unschlagbaren Kompetenzzentrum.

Vertraulichkeit: Vertraulichkeit, Unabhängigkeit und Transparenz bilden die Basis für jedes unserer Projekte. Nur so ist gewährleistet, dass wir für unsere Kunden zu langjährigen Partnern heranreifen und dieses sensible und doch so wichtige Thema erfolgreich und nachhaltig abwickeln.

One-Stop-Prinzip: Unsere Kunden können auf die Kompetenz und Erfahrung der gesamten MERIT-Gruppe zurückgreifen. Darüber hinaus übernehmen wir auf Wunsch die komplette Abwicklung der Risikomanagementagenden. Der Kunde spart sich somit die Implementierung kostspieliger Risikomanagement-prozesse.

Der Rohstoffpartner im World Wide Web

www.meritcm.com

Wir stellen unser einzigartiges Konzept rund um die drei Eckpfeiler Handel, Beratung, Management auf unserer neuen Website **www.meritcm.com** vor und bieten interessierten Besuchern umfassende Informationen über MERIT und unser spezifisches Leistungsspektrum.

Mit einem Klick auf **„Aktuelles"** finden Sie unsere aktuellen Themenschwerpunkte, wöchentliche Energie- und Metallreports von den MERIT-Marktexperten sowie Studien und Veröffentlichungen zu Sonderrohstoffthemen und Anwendungsfällen.

Die **Branchenlösungen** geben Aufschluss über die **Kernsektoren von MERIT**, liefern Branchencharakteristika und Einschätzungen typischer Problemfelder.

Unter „**Leistungen**" finden Sie eine **detaillierte Übersicht über das Dienstleistungsspektrum** der MERIT-Gruppe, die Beratung, Handel und Management umfassen. Damit decken wir ein breites Feld an Einsatzgebieten bei unseren Kunden ab.

Mit einem Klick auf **„Funktionen"** finden Sie die Informationen zu unseren drei Management-Ansätzen rund um die Themen Risiko- , Preis- und Liquiditätsmanagement.

Die Website bietet auch Platz für eine **kurze Präsentation des Unternehmens** unter „über MERIT" und liefert einen ersten Eindruck der „MERIT-Philosophie". Wir eröffnen Ihnen unser Selbstverständnis, erklären was uns auszeichnet und nach welchen Ansätzen wir vorgehen.

Wir würden uns freuen freuen, Sie auf unserer neuen Website **www.meritcm.com** begrüßen zu dürfen!

MERIT-Gruppe

Kontakte

> **Dr. Michael Zillner**
(Geschäftsführung)
michael.zillner@meritgroup.at

> **Ing. Mag. Robert Rieder**
(Energiemanagement & Beratung)
robert.rieder@meritgroup.at

> **Mag. Stephan Blieweis**
(Energieabsicherung)
stephan.blieweis@meritgroup.at

Wien
Rohstoffrisikomanagement
Physischer Rohstoffhandel
Beratung
Brokerage

Frankfurt
Banken- & Bewertungsservices
Energie & öffentlicher Sektor
Risikomanagement & Beratung
Datencenter

Salzburg
Schulungszentrum
Kunden-Workshops
Mitarbeitertraining
Seminarhotel

Malta
Advisory
Rohstoff-Brokerage

London
Rohstoff-Indices
Finanzprodukte

Repräsentanzen in
Schweiz, Ungarn, Polen
und USA