

13. Zulieferforum der ArGeZ

Frankfurt. 28. Januar 2009

Weltenergiemärkte – Handlungsoptionen für Zulieferer

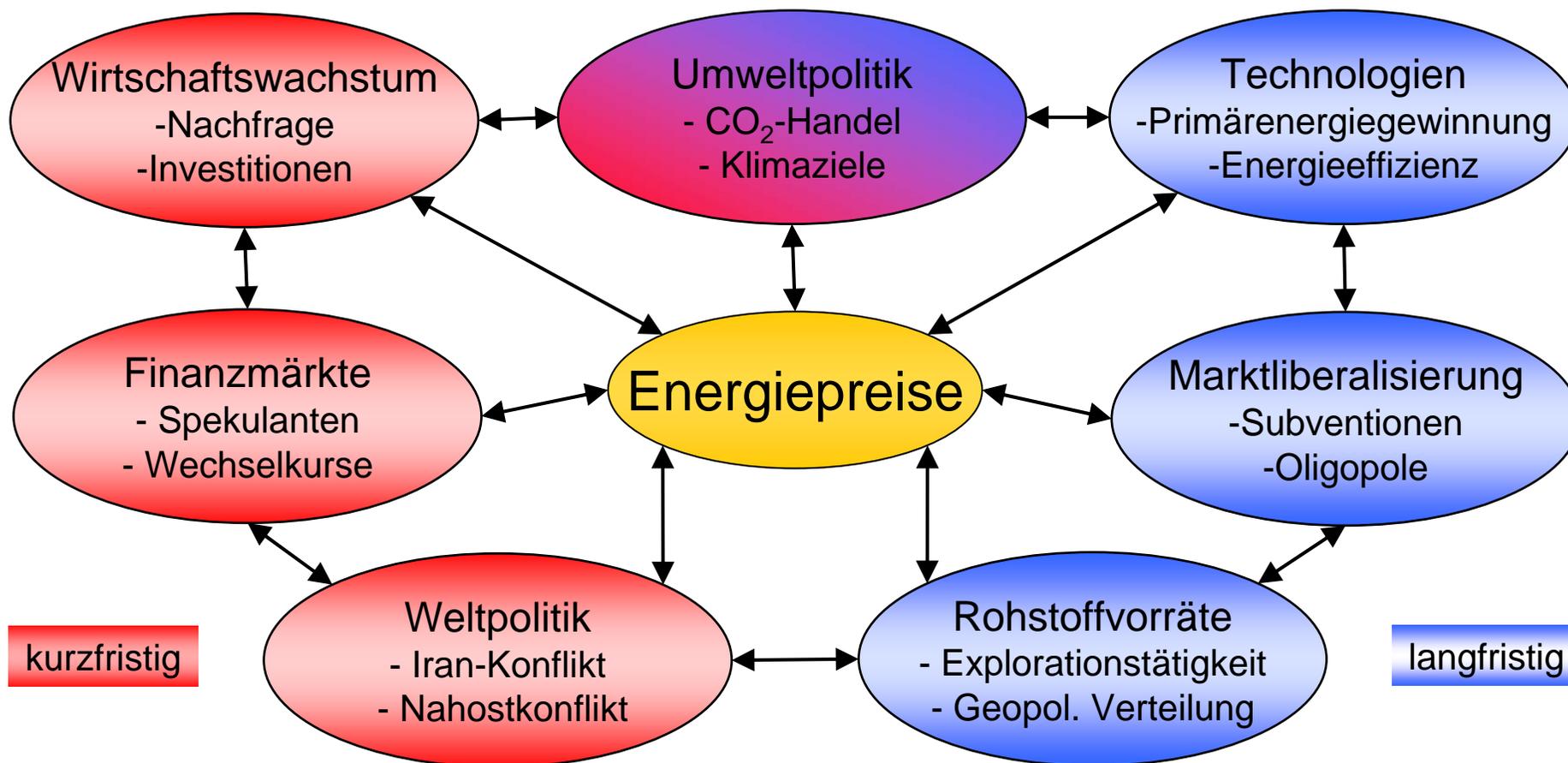
Dr.-Ing. Klaus Straßburger

EnergyLink AG
Nymphenburger Str. 20b
D-80335 München
Fon: ++49 89 24 20 64 80
Fax: ++ 49 89 24 20 64 890
Mail: strassburger@energylink.de

Kurzporträt EnergyLink-Gruppe

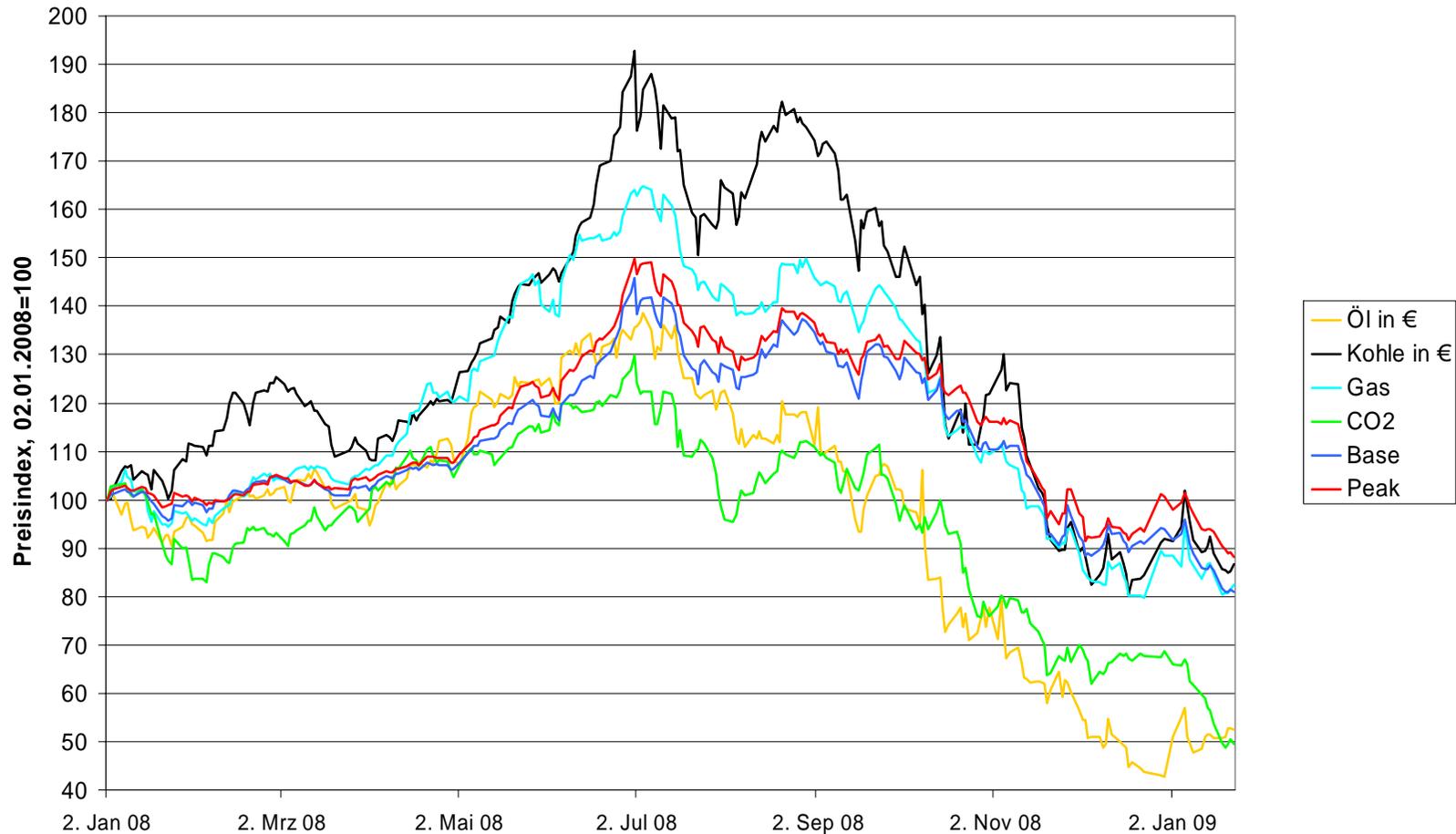
- 1999 gegründetes Privatunternehmen
- Hochspezialisiert im Energiemarkt tätig
- Ganzheitlicher Ansatz zur Energiekostenoptimierung
- Vertritt konsequent Kundeninteressen (sind z.T. Gesellschafter)
- Schnelle und flexible Reaktionen auf Marktveränderungen
- Eigene Strombeschaffungs- und -lieferkompetenz
- Jahrelange Erfahrung mit strukturierter Stromlieferung
- Keine eigenen Marktpositionen
- Persönliche Betreuung

Einflussfaktoren auf den Energiepreis in Zeiten der Globalisierung



Die Abhängigkeiten der Energiepreise sind so komplex geworden, dass schon kurzfristige Preisprognosen extrem unsicher sind.

Historische Preisentwicklung



Die Preisschwankungen sind so groß geworden, dass der Zeitpunkt der Preisfixierung ausschlaggebend ist für das erreichte Kostenniveau in der Energiebeschaffung.

Mengenplanung für Energie (1)

Bisher:

- Gas, Öl, Kohle: Bestenfalls grobe Abschätzung des Bedarfs, abgeleitet aus historischen Bedarf, Beschaffung „auf Sicht“
 - Konsequenz bei aktueller Preisentwicklung:
 - Teuer beschaffte Mengen belasten in Zeiten des Nachfragerückgangs zusätzlich die Kostenkalkulation/Bilanz
 - Bei Gas: Take-or-pay-Klauseln: Nicht benötigtes Gas kostet auch viel Geld
 - Wichtig:
 - In Verträgen darauf achten, dass nicht der vereinbarte Preis für die nicht abgenommene Menge gezahlt werden muss, sondern nur die Differenz zum Wiederverkaufspreis des Lieferanten (Marktpreis).

Mengenplanung für Energie (2)

➤ Strom

1. Kunden mit strukturierter Beschaffung

- Häufig Terminmengen zu fast 100% bereits im Vorjahr beschafft
- Konsequenz bei aktueller Preisentwicklung:
Teuer beschaffte Terminmengen an Markt zurückverkaufen,
zusätzlich zu hohen Strompreisen noch „Spekulationsverluste“

2. Kunden mit Vollstrombeschaffung

- Praktisch keine Mengenprognose („wie im Vorjahr“)
- Konsequenz bei aktueller Preisentwicklung:
Stromlieferant hat überschüssige Mengen (die er nicht speichern kann) und verkauft diese mit Verlusten
- Solche Vollstromlieferungen werden deswegen künftig teurer werden

Problem der Mengenplanung für Stromlieferanten

- Beispiel: Kunde mit 20 GWh Bedarf, vereinbarter Energiepreis 70 €/MWh, Gesamtpreis (mit NNE, EEG) 90 €/MWh
Rohmarge des Lieferanten: 1,5 €/MWh => 30.000 €, Gewinn 10.000 €
- 1. Kunde nimmt 25% weniger Menge, also nur 15 GWh ab
 - 5 GWh Rückverkauf an Markt zu 55 €/MWh
 - 5.000 MWh * 15 €/MWh = 75.000 € Verlust
- Ist der Gesamtabsatz 3,3 % niedriger als erwartet, ist das Ergebnis des Stromlieferanten Null
- 2. Kunde geht in Insolvenz
2 Monatslieferungen bleiben offen: 150.000 €
10 GWh werden nicht abgenommen: 150.000 €, Gesamtverlust:
300.000 €
- gehen mehr als 3,3 % der Kunden in Insolvenz, ist das Ergebnis Null

Konsequenzen für die künftige Energiebeschaffung

- Die größten Spekulanten unter den Energieeinkäufern sind diejenigen, die alles (wie viel auch immer das dann ist) zu einem Zeitpunkt kaufen (am besten gleich für 3 Jahre). Richtig sind möglichst weit (mind. 3 Jahre) und breit (>10) verteilte Einkaufszeitpunkte.
- Es dürfen grundsätzlich nur die Mengen beschafft werden, deren (zeitnaher) Verbrauch auch sicher ist. Unsichere Mengen werden nur kurzfristig beschafft. Anderenfalls würde eine überflüssige, spekulative Position eröffnet.
- Insbesondere für Strom gilt: zu den preisbestimmenden Faktoren gehören künftig zusätzlich die Bonität des Kunden und die Planbarkeit der Mengen.
- Aufgrund der Interdependenzen ist die Beschaffung für die einzelnen Energieträger nicht unabhängig voneinander zu betrachten.

Praktische Umsetzung von Energiebeschaffungsstrategien

- **Öl:**

Es existiert seit langem ein Markt für entsprechende Absicherungsprodukte, allerdings sind hier größere Volumina auf Bedarfsseite notwendig.
- **Kohle:**

Markt noch ganz am Anfang
- **Gas:**

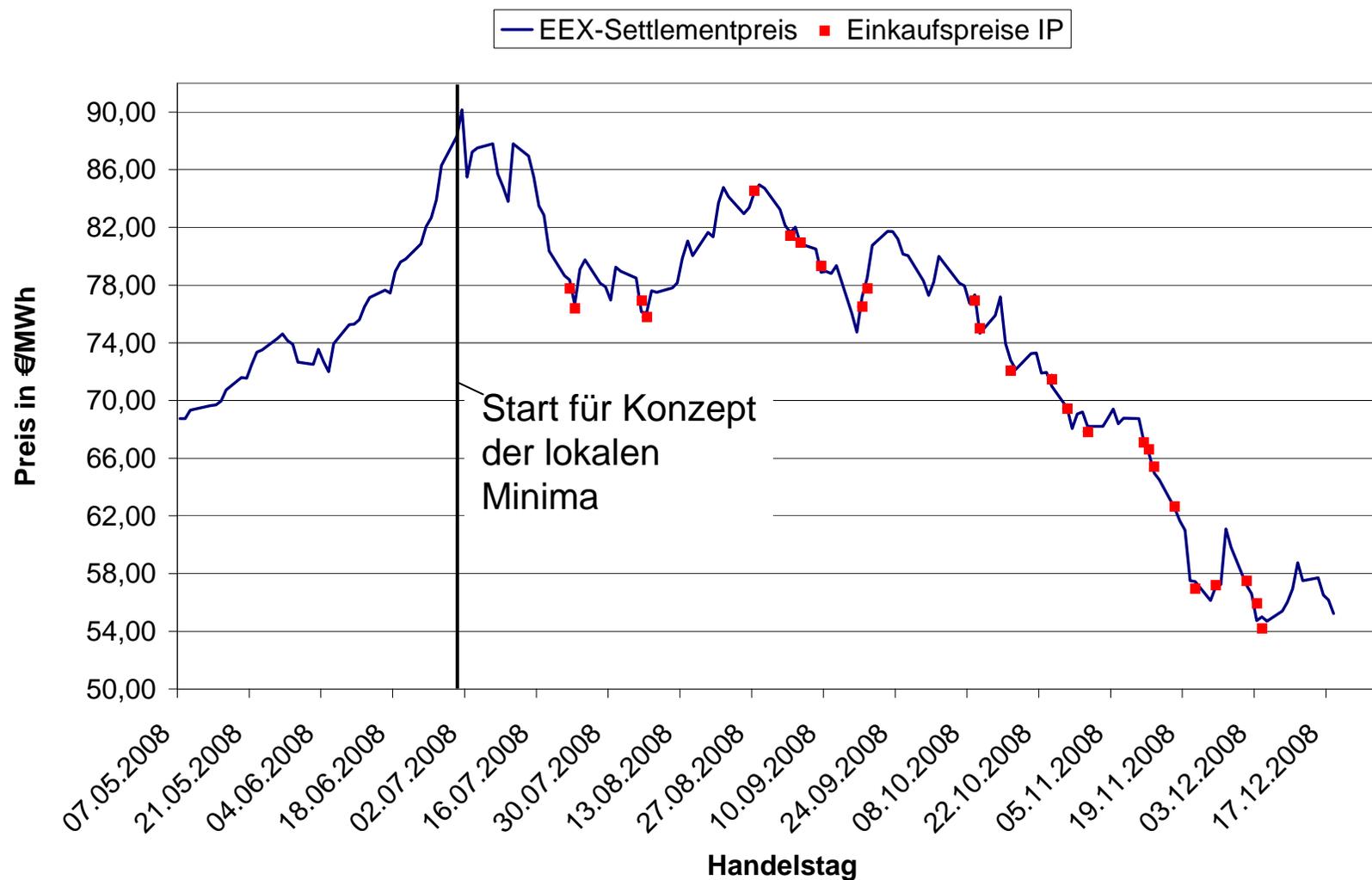
Markt noch am Anfang, Liquidität sehr gering, Ölpreisbindung noch vorherrschend
- **Strom:**

Großhandelsmarkt ausreichend entwickelt für Kunden > 100 GWh, für kleinere Poolbildung erforderlich

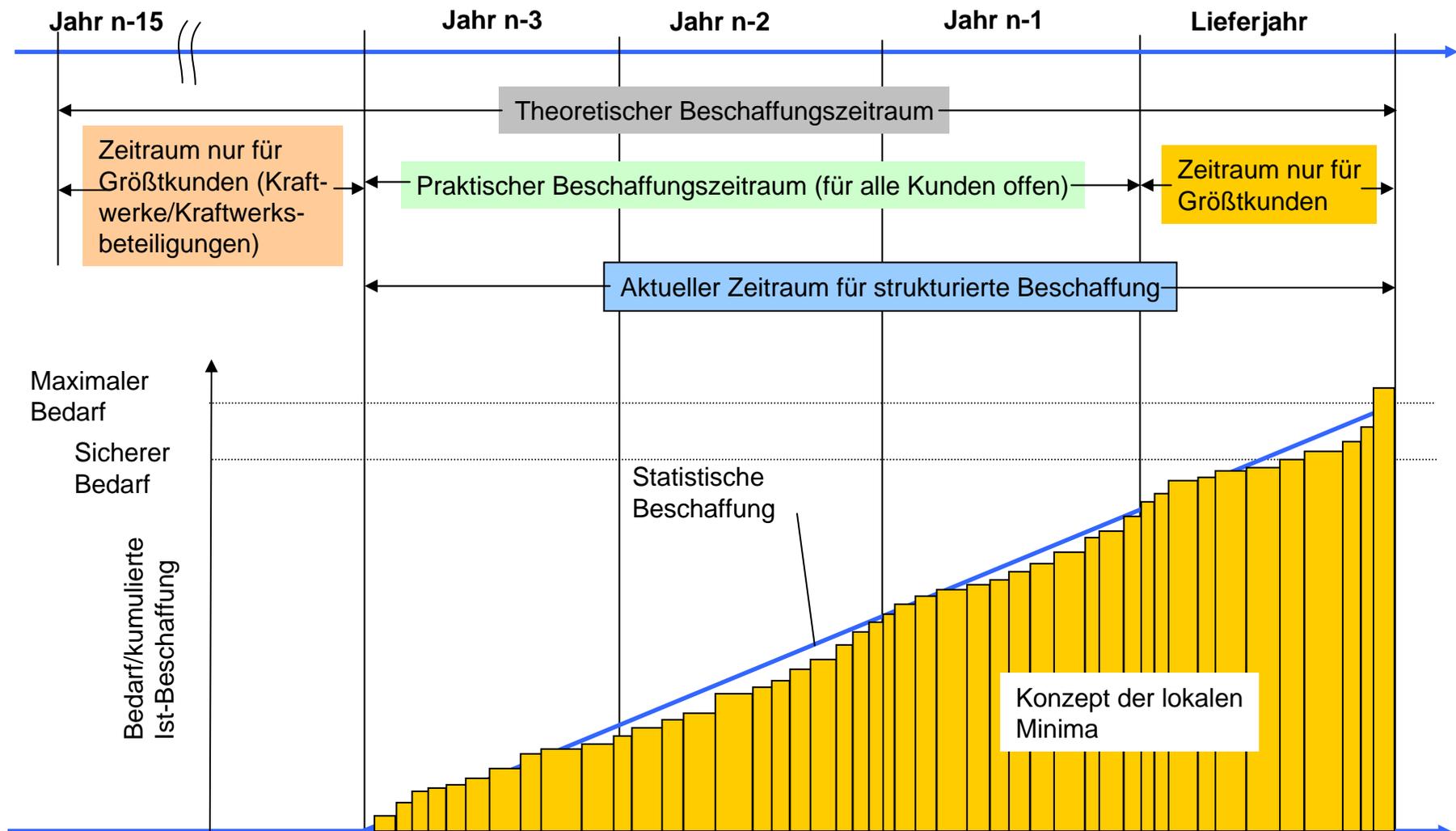
Bestimmung der Einkaufszeitpunkte

- Alle Energiepreisprognosen der letzten 12 Monate waren vollkommen wertlos.
- Eine radikale Lösung wäre, die Einkaufszeitpunkte statistisch zu verteilen. Dies halten wir jedoch für nicht zielführend.
- Die EnergyLink hat deswegen das Konzept der lokalen Minima entwickelt, das für den Strommarkt auch schon eingesetzt wird.
- Statt der makroskopischen Preisminima werden die lokalen Minima, die stark technisch geprägt sind, identifiziert.
- Insbesondere bei unterjährigen Produkten lassen sich damit gute Ergebnisse erzielen.
- Wunder lassen sich so nicht vollbringen, aber ein kleiner Vorteil gegenüber dem mittleren Marktpreis bei deutlich reduziertem Risiko, zu teuer einzukaufen, ist erzielbar.

Reales Beispiel für das Konzept der lokalen Minima



Beschaffungszeiträume



Zusätzliche Handlungsoptionen

- Steigerung der Energieeffizienz
- Bau von KWK-Eigenerzeugungsanlagen (wärmeorientiert ausgelegt und spotmarktorientiert gefahren)
- Überprüfung der Energiesteuer/-abgabensituation (EEG-Härtefallregelung, KWK-Mehrkosten, Konzessionsabgabe)
- Überprüfung der Netzentgeltsituation (individuelle Netzentgelte, Direktleitungsbau)
- Bereitstellung von Minutenreserve durch Eigenerzeugung, Notstromaggregate, Lasthub im Stromverbrauch

Es gibt mehr Möglichkeiten als allgemein bekannt, bei Energiekosten Wettbewerbsvorteile zu generieren.