

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](mailto:strassburger@energylink.de)

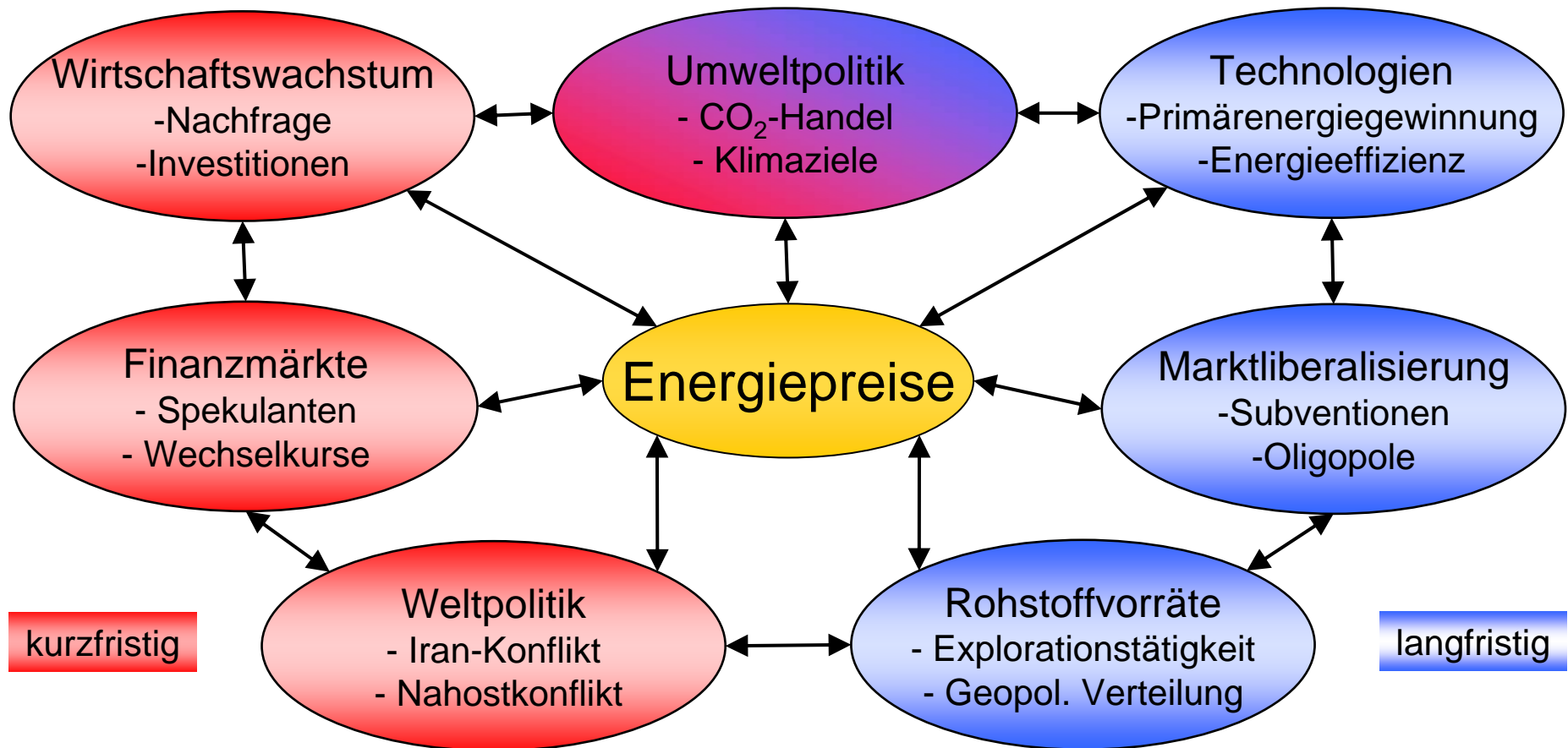
## Kurzporträt EnergyLink-Gruppe

---

---

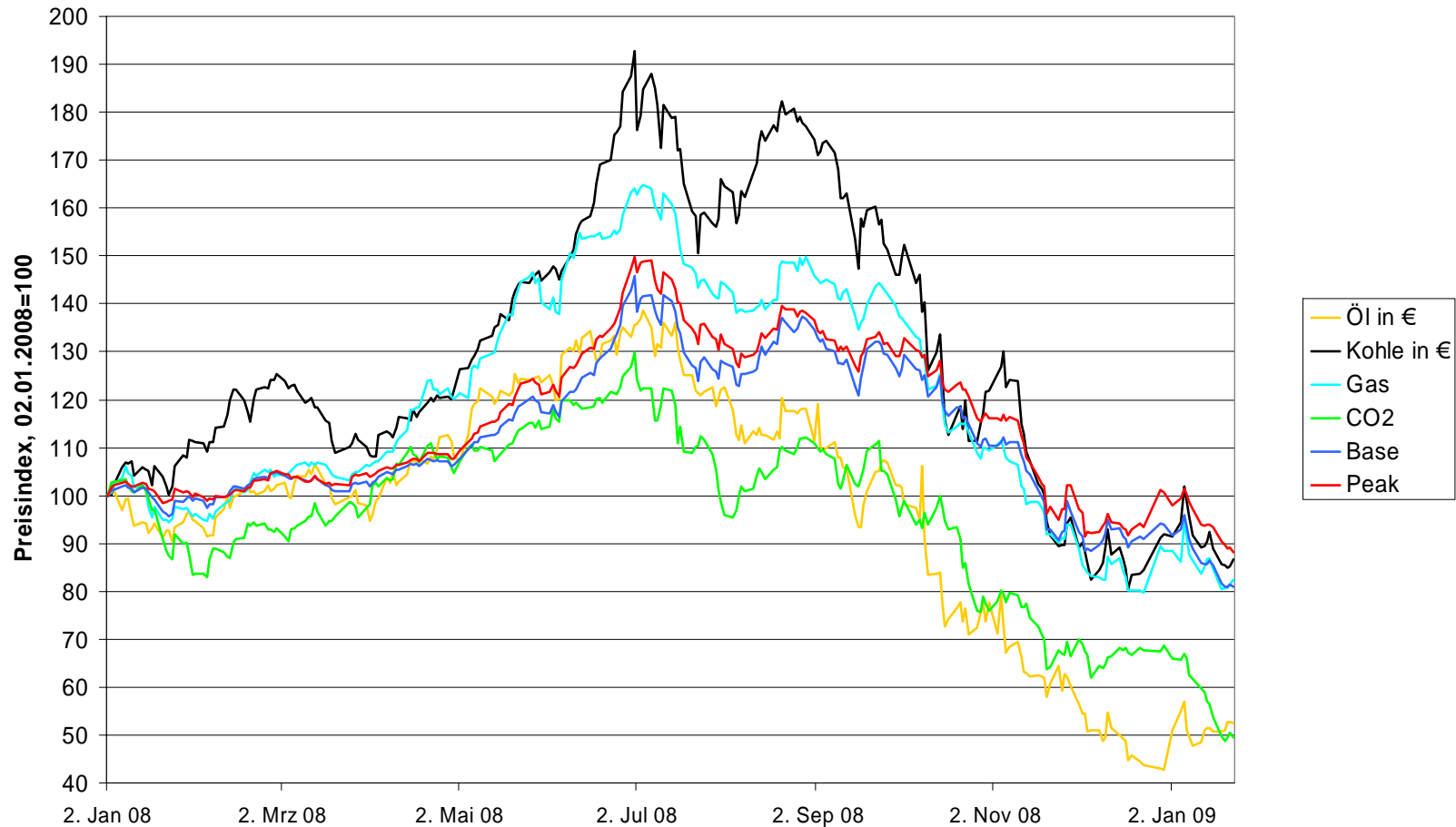
- 1999 gegründetes Privatunternehmen
- Hochspezialisiert im Energiemarkt tätig
- Ganzheitlicher Ansatz zur Energiekostenoptimierung
- Vertritt konsequent Kundeninteressen (sind z.T. Gesellschafter)
- Schnelle und flexible Reaktionen auf Marktveränderungen
- Eigene Strombeschaffungs- und -lieferkompetenz
- 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

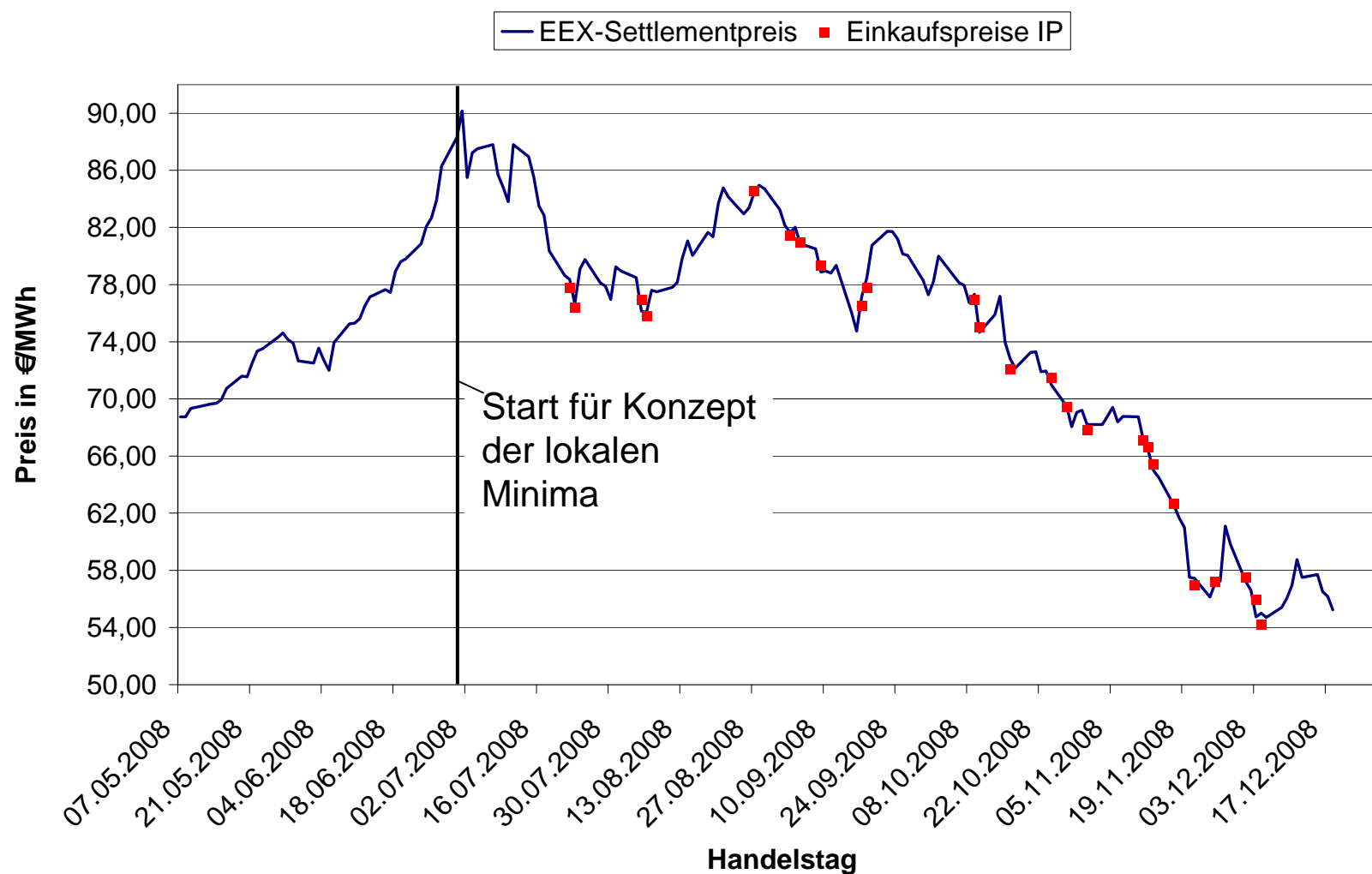
## Bestimmung der Einkaufszeitpunkte

---

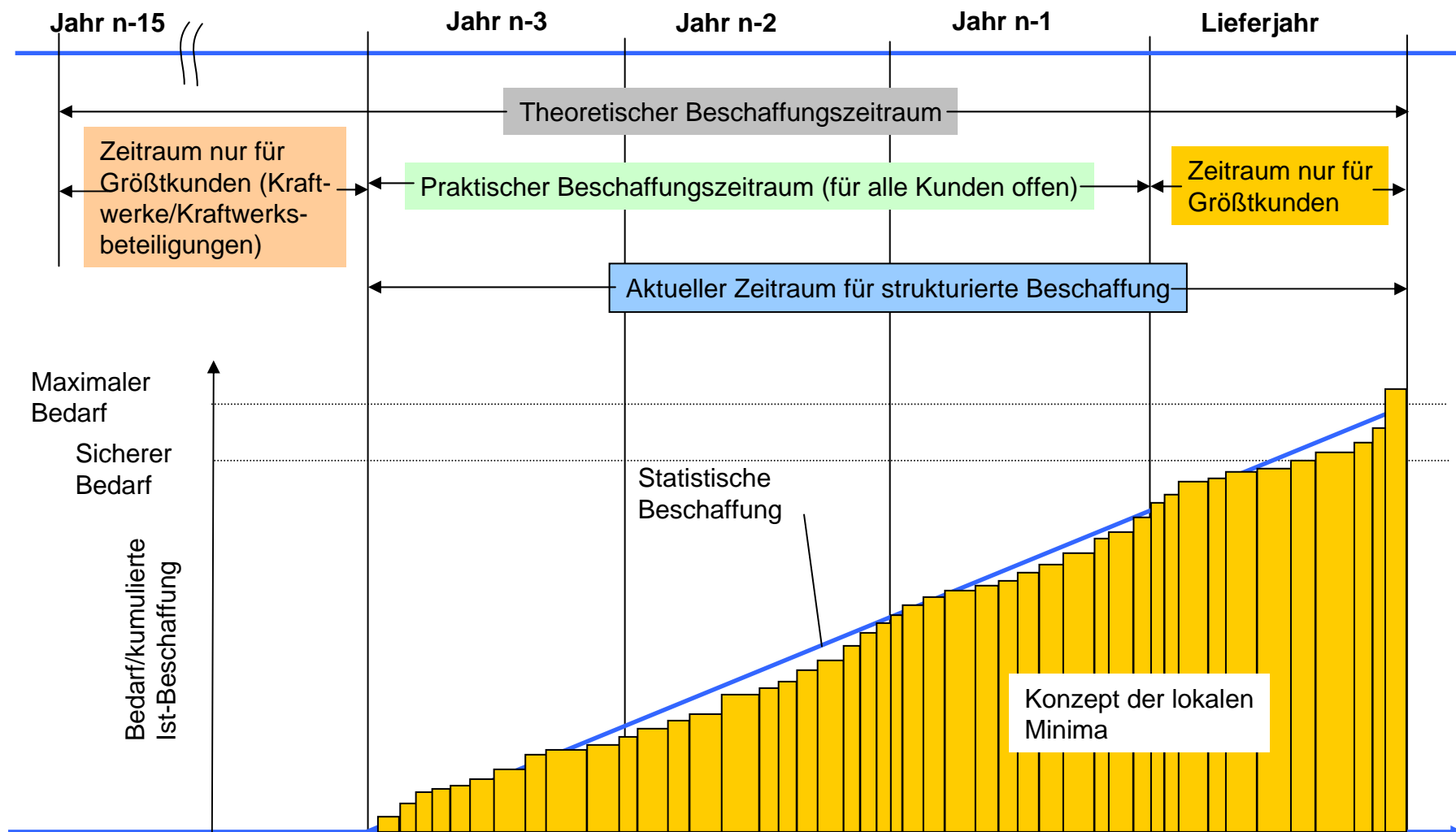
---

- 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.