

3. Auflage

BME-Fachgruppe „Energieeinkauf“

Strategischer Energieeinkauf

**Der Energieeinkauf zwischen liberalisierten Märkten
und einer wechselhaften Energiepolitik in Deutschland**

Von uns können Sie mehr erwarten als nur Energie.

gasag.de



DIE BERLINER ENERGIE

GASAG

Die GASAG – Ihr Partner für Energieeffizienz.

Unser Kerngeschäft ist die Energie. Wir beliefern Ihr Unternehmen zuverlässig mit Erdgas oder Wärme, und das zu fairen Preisen. Aber wir tun noch viel mehr: Wir sind Ihr Partner für ein effizientes und umweltschonendes Energiemanagement. Wir helfen Ihnen dabei, die Energie in Ihrem Unternehmen optimal zu nutzen. Ihre Kosten sinken. Ihre Zufriedenheit steigt.

Sie möchten Ihre Energieversorgung optimieren? Sprechen Sie uns einfach an.

Telefon: 030 7872-1633

E-Mail: geschaeftskunden@gasag.de



Vorwort

Sehr geehrte Damen und Herren,

durch die Öffnung der Energiemärkte existieren für strategische Einkäufer partiell Optimierungspotenziale von erheblichem Ausmaß. Gleichzeitig bestehen aber auch Risiken in der Energiebeschaffung: Vor dem Hintergrund volatiler Marktpreise entscheidet neben der angewandten Beschaffungsstrategie der genaue Kaufzeitpunkt über Erfolg und Misserfolg. Energieeinkäufer sehen sich vor die Herausforderung gestellt, zielgerichtet Dienstleistungen auszuwählen, die dem Nachfrageverhalten und der Unternehmenspolitik entsprechen und gleichzeitig ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Kosten und Risiken aufweisen.

Die Entscheidungsträger sollten ihren Fokus aber nicht allein auf die erzielten Strompreise richten. Ein bedeutender Teil der Energiekosten resultiert für Global Player und KMU aus stetig steigenden Abgabebzahlungen – zum Beispiel der Umlage des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) – an den Staat. Die Einkäufer sind daher verpflichtet, durch zielgerichtete Maßnahmen die Energieeffizienz ihres Unternehmens sukzessive zu steigern. Fakt ist: Im Energieeinkauf gewinnt zunehmend Nachhaltigkeit an Bedeutung. Es gilt für alle Unternehmen, praktikable Handlungsmöglichkeiten zu eruieren und deren Wertigkeit an Hand von aussagekräftigen Zertifikaten zu beurteilen.

Welche Optionen stehen Einkäufern auf dem Energiesektor bei der aktuellen Marktlage konkret zur Verfügung? Der BME unterstützt Einkäufer bei der Suche nach den passenden Anbietern und befasst sich mit dem Thema „Energieeinkauf“ in diversen Fachveranstaltungen und einer eigenen Fachgruppe. Hier engagieren sich praxisnah Nutzer und Anbieter. Die Experten vergleichen Best Practices und geben Tipps in Form von Checklisten und Leitfäden, um Einkäufer im Umgang mit Energieversorgern zu unterstützen und Markttransparenz zu schaffen.

Die dritte Auflage des BME-Leitfadens „Strategischer Energieeinkauf“ ist ein wichtiges Analyse-Instrument und sagt konkret, welche Angebote existieren. Die Publikation wurde um einige Kapitel, so z.B. „Wärmeversorgung“, „Energiegesetzgebung“, „In-/Outsourcing des Energieeinkaufs“, „Energiedatenmanagement“, „Energieeffizienz“, und „Energiecontracting“ erweitert. Zudem unterstützt eine Zusammenfassung der wichtigsten Definitionen und Begriffe Einkäufer bei der zielgerichteten Planung und Durchführung energiespezifischer Beschaffungsprojekte.

Der halbjährlich erscheinende BME-Preisspiegel Energie ergänzt das BME-Portfolio auf dem Energiesektor. Der BME hat auf Grundlage der ausgewerteten Daten einen Index gebildet, der die Preisentwicklung kontinuierlich widerspiegelt. Ziel ist es, Unternehmen eine fundierte Grundlage für Vertragsverhandlungen mit ihren Energielieferanten zu schaffen. Für Unternehmen aller Größen und Branchen spielt ein gut aufgestellter Energieeinkauf eine wichtige Rolle, um sich erfolgreich am Markt zu behaupten. Der Kennzahlenvergleich unterstützt die Betriebe dabei, die Effizienz ihrer Einkaufsorganisation einzuschätzen und dadurch Kosten zu senken.

Ich wünsche Ihnen größtmöglichen Erfolg bei Ihren Aktivitäten und bei der Ausschöpfung brachliegender Potenziale.



Dr. Holger Hildebrandt
Hauptgeschäftsführer BME e.V.

Inhalt

1	Einleitung	6
2	Risikomanagement im Energieeinkauf	8
	■ Marktpreisrisiko	9
	■ Liquiditätsrisiko	9
	■ Marktliquiditätsrisiko	9
	■ Mengen- oder Volumenrisiko	9
	■ Fahrplanrisiko	9
	■ Versorgungsrisiko	9
	■ Counterpart-Risiko	10
	■ Prozessrisiko	10
	■ Reputationsrisiko	10
3	Nachhaltiger Stromeinkauf	15
	■ Definition Grünstrom	15
	■ Grünstrom über Herkunftsnachweise (HKN)	17
	■ Grünstrom über Label-Produkte	19
4	Strukturierte Strombeschaffung	23
	■ Vollstromversorgung	23
	■ Klassische Stichtagsbeschaffung	24
	■ Indexorientierte Beschaffung	25
	■ Tranchenbeschaffung	29
	■ Portfoliomanagement	29
5	Strukturierte Gasbeschaffung	36
	■ Alter Gasmarkt	36
	■ Neuer Gasmarkt	36
	■ Gasversorgung mit Öl- oder Gaspreisbindung	37
	■ Gasbeschaffung zum Fixpreis	38
	■ Gasbeschaffung mit Tranchen	39
	■ Portfoliomanagement	40
6	Nachhaltigkeitsauftrag bei der Gasbeschaffung	45
7	Wärmeversorgung	47
	■ Grundlegendes	47
	■ Wärmequellen	47
	■ Wärmesenken	48
	■ Benutzungsstunden	48
	■ Preissituation	48
	■ Fernwärmelieferungsverträge	48
	■ Preisanpassungen	49
	■ Anforderungen an Preisänderungsklauseln	49
8	Gestaltung einer Energieausschreibung	52

9	(Vertrags-) Rechtlicher Rahmen	58
	■ Netzanschlussvertrag	58
	■ Anschlussnutzungsvertrag	58
	■ Netznutzungsvertrag	58
	■ Strom- bzw. Gaslieferungsvertrag	58
	■ Messstellenbetrieb	58
<hr/>		
10	Rechte, Pflichten und Abgaben in der Energiebeschaffung	59
	■ Pflicht zur Energieausschreibung	59
	■ Vertragsgestaltung	59
	■ Entlastungsmöglichkeiten bei Steuern und Abgaben	59
<hr/>		
11	In- bzw. Outsourcing des Energieeinkaufs	61
<hr/>		
12	Energiemanagementsysteme	68
<hr/>		
13	Energieeffizienz	74
	■ Gründe für Energieeffizienzmaßnahmen	74
	■ Hintergrund	74
<hr/>		
14	Energiecontracting	77
	■ Energieliefercontracting	77
	■ Energieeinsparcontracting	77
	■ Betriebsführungsvertragscontracting	78
	■ Finanzierungscontracting	78
	■ Preise/Vergütungsstruktur	78
	■ Kosten-/Nutzenbetrachtung	78
<hr/>		
15	Einkaufskooperation	82
<hr/>		
16	Dienstleistungsportfolio der Versorger	86
<hr/>		
	Glossar und Abkürzungsverzeichnis	90

Einleitung

Im Jahre 2008 wurde vom Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. die Fachgruppe „Energieeinkauf“ initiiert, um den Entwicklungen im Energieeinkauf gerecht zu werden und die Einkaufsabteilungen in den Unternehmen zu stärken. Seitdem hat sich der Energiemarkt, insbesondere auch der Gasmarkt, weiter stark verändert. So haben drastische Preisschwankungen in den Jahren 2008 und 2009 den Markt ebenso nachhaltig verändert, wie die fortschreitende Liberalisierung und die sich wandelnde Energiepolitik in Deutschland und Europa. Hierdurch bieten sich dem Einkauf neue Möglichkeiten, aber auch erweiterte Anforderungen im Hinblick auf Entwicklung und Umsetzung einer optimalen Beschaffungsstrategie. Folgerichtig ist auch der Fachgruppenkreis im möglichen Rahmen gewachsen und setzt sich aus Einkäufern verschiedener Unternehmen unterschiedlicher Größen und Branchen zusammen, die mit der Themenstellung des Energieeinkaufs betraut sind. Die Fachgruppe unter dem Dach des BME hat sich gezielt mit den Themen strategischer Strom- und Gaseinkauf, Risikomanagement, Nachhaltigkeit, Abgaben und Steuern im Energiesektor, Ausbau der Erneuerbaren Energien oder Energieeffizienzmaßnahmen befasst. Ziel ist es, die aktuellen Marktgegebenheiten zu verfolgen und zu bewerten, um gemeinsam „Best Practices“ im Energieeinkauf zu entwickeln. Hierbei zeigt sich, dass die jeweiligen Einkaufsstrukturen und die Beschaffungswege für Energie höchst unterschiedlich, teils unabhängig von den Unternehmensgrößen oder den darstellbaren Bedarfen, ausgeprägt sind. Daher soll dieser Leitfaden in der 3. Auflage Energieeinkäufern einen praxisnahen Überblick zu den existierenden Marktstrukturen und möglichen Beschaffungsstrategien geben. Die formulierten Inhalte und Praxisbeispiele spiegeln den Querschnitt der unternehmerischen Praxis der in der Fachgruppe versammelten Unternehmen wider.

Um den bestehenden Möglichkeiten und Risiken der Energiemärkte gerecht zu werden, bedarf es auch einer entsprechenden Darstellung der verschiedenen Dienstleister und Produktalternativen im Energiesektor. Deshalb fließen in diesen Leitfaden auch Fachartikel und Praxisbeispiele ausgesuchter, innovativer Anbieter aus dem Energiemarkt ein (farblich hinterlegt), so dass Sie Ihre Einkaufsentscheidung mit umfassenden Informationen treffen können.

An dieser Stelle vielen Dank an die engagierten Fachgruppenmitglieder für deren Mitwirken:

Dr. Frank Holtrup	Bayer MaterialScience AG
Torsten Held	Bayer Pharma AG
Dr. Günther Porst	BMEnet
Werner Goliberzuch	Chemetall GmbH
Axel Köpper	Continental AG
Andreas Küllig	Continental AG
Michael Graf	Daimler AG
Dominik Marr	Daimler AG
Karin Fellner	Datev eG
Harald Schenkat	DekaBank
Carola Bartelt	Deutsche Lufthansa AG
Sascha Jurkschat	Finanz Informatik GmbH & Co. KG
Jens Marsch	Freudenberg Service KG
Michael Günther	InfraServ GmbH & Co. Wiesbaden KG
Friedrich Scheuernstuhl	Knauf Gips KG
Thomas Berger	Pharmaserv GmbH

Marcel Devereaux	Pilkington Automotive Deutschland GmbH
Andy Wächter	REHAU AG + Co
Jan Bode	Roche Diagnostics GmbH
Claus Elle	Rudolf Wild GmbH & Co. KG
Hubertus Fischer	SMS group
Andreas Schenker	STRABAG AG
Thorsten Funk	Unternehmensgruppe Theo Müller
Torsten Maus	ZF Getriebe GmbH

Autor und Leiter der BME-Fachgruppe „Energieeinkauf“



Matthias Berg

Referent Sektionen/Fachgruppen
Beschaffungsdienstleister
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V.

Co-Autorin



Sabine Borchert

Energieexpertin
Bundesverband Materialwirtschaft,
Einkauf und Logistik e.V.

Die Vervielfältigung, der Verleih, die Weitergabe sowie jede sonstige Form der Verbreitung oder Veröffentlichung, auch auszugsweise, bedarf der ausdrücklichen Zustimmung des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME).

Risikomanagement im Energieeinkauf

In der Tradition der Energieleitfäden steht auch in dieser Ausgabe das Themenfeld „Risikomanagement“ vor allen anderen Fragen zum Energieeinkauf im Fokus. Im aktuellen Marktumfeld könnte es schwerwiegende Folgen haben, den bestehenden Risiken mit mangelnder Berücksichtigung zu begegnen. Während der Wirtschaftskrise in den Jahren 2008/2009 haben viele Unternehmen mit ungenügendem Risikomanagement diese Erfahrung machen und teilweise empfindliche wirtschaftliche Nachteile akzeptieren müssen. Mit Hilfe einer adäquaten Beschaffungsstrategie und durch mengenflexible Strom- und Gasverträge können enorme Schwankungen bei Preis und Abnahmestruktur deutlich abgemildert und somit die Unternehmung vor wirtschaftlichen Schäden bewahrt werden. Und auch wenn sicherlich immer das Argument: „Das konnte ja wirklich keiner erwarten!“ angeführt wird, gilt es den eigenen Entscheidungen möglichst viele Marktszenarien zu Grunde zu legen. Insbesondere bei der Vielzahl der angebotenen Produkte im Bereich Strom und seit 2010 auch endlich im Gasbereich. Um hier den Überblick zu behalten und das passende Produkt für die individuellen Unternehmensbedürfnisse auszuwählen, sollte sämtlichen Überlegungen eine essentielle Frage vorweg gestellt werden:

Welche Risiken bestehen, welche Risikoneigung weist das Unternehmen auf und wie soll damit im Rahmen der Energiebeschaffung umgegangen werden?

Aus der Beantwortung dieser Frage resultieren bereits zahlreiche Informationen, mit denen die unternehmensspezifische optimale Energiebeschaffungsstrategie entwickelt werden kann. Um diesem Anspruch genügen zu können, gilt es, die bestehenden Risiken zunächst zu identifizieren und zu bewerten. Dadurch können Rückschlüsse auf die individuell vorliegende Situation im Unternehmen gezogen werden. Dieser Schritt beeinflusst maßgeblich die zu wählende Beschaffungsstrategie, da sich die unterschiedlichen Handlungsmöglichkeiten beim Energieeinkauf insbesondere an der Bereitschaft differenzieren lassen, bestehende Marktrisiken als Anwender selbst zu tragen oder diese entgeltlich dem Anbieter aufzubürden. Zudem können auf Basis dieser Erkenntnisse erstmals die zu erwartenden Investitionen bzw. Projektkosten für die Umstellung auf einen neuen Beschaffungsweg kalkuliert werden, mit denen wiederum eine adäquate Kosten-Nutzen-Rechnung vorgenommen werden kann. Somit liegt die Hauptaufgabe des Risikomanagements in der Bewertung der dem Energieeinkauf gegenüberstehenden Risiken und der Minimierung dieser, indem alternative Beschaffungswege aufgezeigt und beurteilt werden. Der Risikosteuerung muss ein entsprechendes Controlling und Reporting nachgelagert sein, damit das Risikomanagement nachhaltig und vollständig umgesetzt und letztlich der Erfolg oder Misserfolg des Projektes überprüft und ggfs. aufgezeigt werden kann.

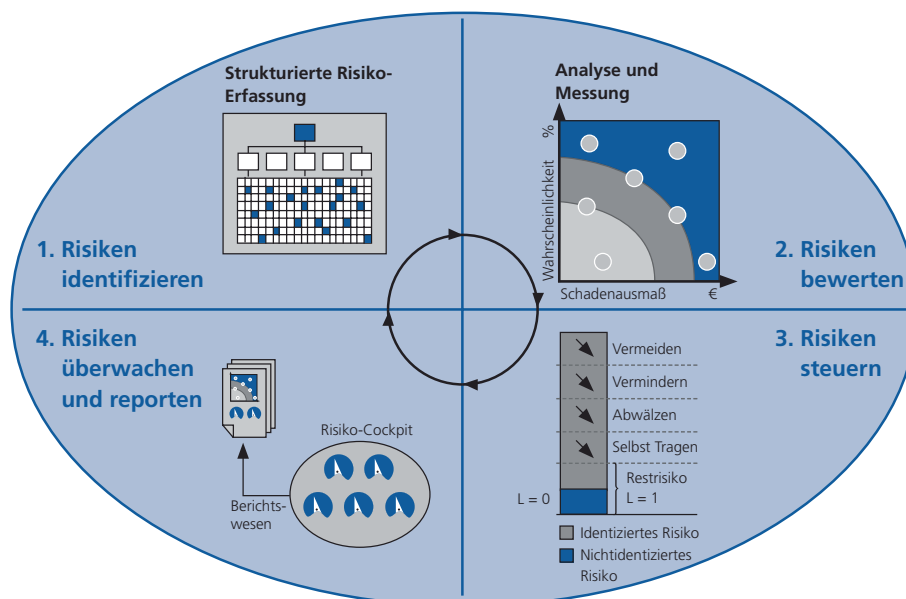


Abbildung 1: Teilprozesse des Risikomanagements

Welchen Risiken sieht sich der Energieeinkäufer konkret gegenübergestellt?

Marktpreisrisiko

Das Marktpreisrisiko beschreibt die Gefahr finanzieller Verluste aufgrund unerwarteter und nicht berücksichtigter Energiepreisentwicklungen. Diesem Risiko kann der Einkauf neben einer geeigneten Beschaffungsstrategie mit Hedgingprodukten begegnen. Zudem empfiehlt sich eine fortlaufende Beobachtung und Aufzeichnung der jeweiligen Preisentwicklung, um frühzeitig auf Marktentwicklungen reagieren zu können. Ein besonders hohes Marktpreisrisiko findet sich bei der Stichtagsbeschaffung (Fixpreis), da die gesamte Energiemenge eines definierten Zeitraums zu einem bestimmten Zeitpunkt vergeben wird, ohne dass eine Anpassung an die weitere Marktentwicklung erfolgt. Dies kann sicherlich bei stetig steigenden Preisen zu einem Preis deutlich unterhalb des Marktpreisniveaus führen, doch im umgekehrten Fall auch einen deutlichen Kostenaufschlag bedeuten. In dieser Situation wird die Entscheidung des Einkäufers sicherlich äußerst kritisch betrachtet.

Liquiditätsrisiko

Das Liquiditätsrisiko beschreibt das Risiko, zu einem bestimmten Zeitpunkt nicht über genügend Geldmittel für die benötigte Energiemenge zu verfügen. In Abhängigkeit des gewählten Produktes können sich die Zahlungsmodalitäten nämlich deutlich unterscheiden. Um dem zu entgehen, sollten die Zahlungsmodalitäten und die Finanzierbarkeit in der Beschaffungsstrategie berücksichtigt werden.

Marktliquiditätsrisiko

Mangelnde Liquidität an einem Markt liegt vor, wenn für einen bestimmten Kontrakt oder eine Commodity ein zu geringes Angebot oder eine zu geringe Nachfrage besteht. Das kann dazu führen, dass eine offene Handelsposition (Kauf oder Verkauf) nicht geschlossen werden kann und somit ein bestehender Bedarf nicht gedeckt wird oder ein finanzieller Verlust droht, da ein Weiterverkauf eines Überschusses nicht möglich ist. Jenem Risiko kann durch entsprechende Hedgingprodukte und kontinuierliche Marktbeobachtungen und -analysen begegnet werden. Insbesondere beim Aufbau eines Portfoliomanagement mit eigenem Bilanzkreis ist dieses Risiko näher zu beleuchten.

Mengen- oder Volumenrisiko

Ein Mengen- oder Volumenrisiko liegt dann vor, wenn das prognostizierte und/oder das beschaffte Energievolumen vom tatsächlich verbrauchten Volumen abweicht. Dies kann zu erheblichen Kostensteigerungen führen, da die Differenz entweder kurzfristig veräußert oder nachbeschafft werden muss, um die Produktion aufrecht zu erhalten bzw. den vollständigen Verlust zu vermeiden. Um die Prognosegenauigkeit zu erhöhen, ist die Implementierung entsprechender Energiedatenmanagementsysteme empfehlenswert, da hierdurch die Datenbasis verbreitert wird. Ebenso sind die verschiedenen Abnahmestellen frühzeitig in die Planung einzubinden. Um mögliche Zusatzkosten zu vermeiden, sollte genau geprüft werden wie weit eine Verbindlichkeit gegenüber dem Anbieter eingegangen werden kann oder ob es einer entgeltlichen flexibleren Lösung bedarf. Hierbei ist eine adäquate Take-or-Pay-Regelung zu treffen, die dem eigenen Prognoserisiko entspricht.

Fahrplanrisiko

Das Fahrplanrisiko beschreibt ein abweichendes Verbrauchsverhalten einer einzelnen Abnahmestelle, das die Benutzungsstruktur verändert, jedoch nicht zwangsläufig mit einer absoluten Volumenänderung einhergehen muss. Diesem Risiko kann durch umfassende Dokumentation, Kommunikation und Unterstützung des jeweiligen Abnehmers bei der Planung der zukünftigen Verbräuche entgegen gewirkt werden. Hierzu sollte der Energieeinkauf auch seine Anliegen an die betreffenden Fachabteilungen (Produktion, F&E, Facility Management etc.) kommunizieren, um möglichst früh über Veränderungen informiert zu werden.

Versorgungsrisiko

Das Versorgungsrisiko beschreibt die Gefahr, dass die zu einem bestimmten Zeitpunkt benötigte Energiemenge, trotz entsprechender Vereinbarungen mit einem Lieferanten, nicht zur Verfügung gestellt wird. Dies kann zum Beispiel auf technischen Problemen auf der Netzebene beruhen. Hierzu empfiehlt sich der Aufbau von sogenannten Back-Up-Systemen oder entsprechender Notfallpläne.

Auch bei der aktuell weitverbreiteten Implementierung eines BHKW (Blockheizkraftwerk) ist dies ein äußerst relevantes Thema, da bei einem unvorhergesehenen Ausfall des BHKW die gesamte elektrische Last über das „öffentliche“ Netz gedeckt werden muss.

Counterpart-Risiko

Dieses Risiko beschreibt den Umstand, dass ein Vertragspartner seinen Verpflichtungen nicht rechtzeitig oder gar nicht nachkommt. Um derartigen Risiken aus dem Weg zu gehen, sollten im Zuge des Lieferantenmanagements die Vertragspartner und Lieferanten regelmäßig bewertet werden. Hierzu sollten die bisherigen Erfahrungen und sämtliche verfügbare Informationen zu einem Anbieter wie z.B. zur Unternehmensstruktur, dem Finanzstatus oder erworbenen Zertifikaten gesammelt und bewertet werden. Auch durch die konkrete Abfrage relevanter Daten (z.B. Referenzen und Unternehmensdaten) kann das Lieferantenprofil systematisch erweitert und das Risiko minimiert werden.

Prozessrisiko

Das Prozessrisiko beschreibt eine Vielzahl unternehmensinterner und externer Risiken, die im Verlauf der gesamten Energiebeschaffung auftreten. Hierzu zählen zum Beispiel Risiken, die aus Informationsdefiziten, Verfahrensfehlern, technischen Mängeln, personellen Versäumnissen oder Vertragsfehlern resultieren. Diese Risiken können einzig durch ausführlich dokumentierte und transparente Prozesse verringert werden.

Reputationsrisiko

Die wachsende Bedeutung von Nachhaltigkeit in unserer Gesellschaft und der Wandel in der Energiepolitik bedingen ein weiteres Risiko, das einen möglichen Reputations- oder Imageschaden für das Unternehmen beschreibt. Dieses ist insbesondere vor dem Hintergrund nachhaltiger Energiebeschaffungskonzepte zu beachten, da die Auswahl der Produkte und die darauf aufbauende interne und externe Kommunikation aufeinander abgestimmt sein sollten. Gibt es z.B. ein Gap zwischen dem betreffenden Ökostromprodukt und der Außendarstellung des Unternehmens, kann dies durch eine öffentliche ungünstige Berichterstattung (siehe Beispiele aus 2008/2009) zu erheblichen Schädigungen des Images führen und neg. Einfluss auf die Kundenwahrnehmung haben.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass sich der Energieeinkäufer einer Vielzahl von Risiken gegenüber sieht. In Abhängigkeit der individuellen Risikoneigung, sprich dem Willen bestimmte Risiken zu übernehmen, gilt es eine auf die Unternehmensbedürfnisse zugeschnittene Beschaffungsstrategie zu entwickeln. Sollte hierdurch nicht das angestrebte Risikoniveau erreicht werden, kann neben dem Energieanbieter auch ein weiterer Dienstleister (Stichwörter: Hedging, Finanzgeschäfte) hinzu gezogen werden, um bestehende Risiken zu steuern und nachhaltig zu minimieren. Welche Vor- und Nachteile diese Vorgehensweise hat bzw. welche Risiken mit den marktüblichen Beschaffungsstrategien einhergehen, können Sie den weiteren Ausführungen entnehmen.

In Abbildung 2 finden sich die grundlegenden Risiken, die eine optimierte Beschaffungsstrategie und ein adäquates Risikomanagement berücksichtigen sollten.

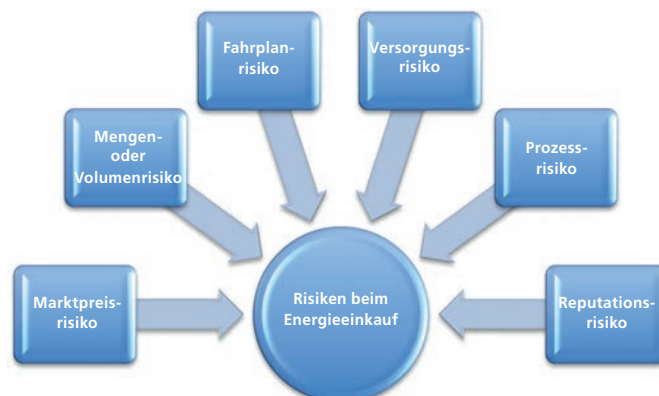


Abbildung 2: Risiken bei der Energiebeschaffung

Zusammenwachsen von physischen und finanziellen Märkten

Kennzeichen von Energie- und Rohstoffmärkten und Herausforderungen im Einkauf

Signifikante Preisschwankungen an Energie- und Rohstoffmärkten zwingen viele Unternehmen zunehmend zur Optimierung Ihrer Geschäftsabläufe. Einst berechenbare Rohstoffkosten sind in den letzten Jahren zu einem kaum kalkulierbaren Risiko für energie- und rohstoffintensive Betriebe geworden. Diese Entwicklung fordert insbesondere im Einkauf eine bewusste Auseinandersetzung mit strategischen und operativen Risiken, die aus den Rohstoffmärkten erwachsen. Wenn diese Risiken nicht gesichert werden, ist der Materialaufwand aufgrund der hohen Schwankungsbreite von Rohstoffpreisen nicht mehr planbar. Energie- und Rohstoffderivate, wie sie von der BayernLB angeboten werden, bieten die Möglichkeit, Einkaufspreise abzusichern und leisten somit einen wichtigen Beitrag für die Planbarkeit der künftigen Kosten.

Insbesondere bei Unternehmen, deren Produktkosten zu einem hohen Anteil durch den Aufwand für Material und Energie bestimmt werden, führen steigende Preise häufig zu einem Kostendruck. Dies trifft insbesondere auf Unternehmen zu, welche die gestiegenen Kosten nicht oder nur teilweise an Kunden weitergeben können. Selbst wenn steigende Rohstoffpreise Mitbewerber gleichermaßen treffen und somit das Risiko auch für andere Marktteilnehmer gegeben ist, kann ein Wettbewerbsvorteil durch ein aktives Risikomanagement erreicht werden. Dies ist beispielsweise möglich, wenn trotz steigender Beschaffungspreise die Gewinnmargen konstant gehalten werden und somit das Risikomanagement einen Beitrag zur Stabilisierung der Ertragslage leistet. Betroffen von Energie- und Rohstoffpreisrisiken sind typischerweise Unternehmen aus den Branchen Maschinenbau, Chemie, Papier, Glas, Steine und Erden, Metallerzeugung und -bearbeitung, Automobilindustrie, Transport, Lebensmittel, Elektronik aber auch Stadtwerke, Energieversorger und Kraftwerksbetreiber. Gestiegene Kosten, verursacht durch Energie- und Rohstoffpreise, müssen entweder an Kunden weitergegeben werden, oder belasten direkt das operative Ergebnis. Im ersten Fall ist mittelfristig mit einer Verschlechterung der Marktposition zu rechnen, da Wettbewerber unter Umständen günstiger anbieten können oder Kunden das Überwälzen von Preisrisiken nicht mehr akzeptieren. Für ein Unternehmen, das seinen Kunden Produkte oder Dienstleistungen preisgünstig anbieten möchte, ist es unerlässlich, die vorhandenen Marktpreisrisiken zu beherrschen. Im Energie- und Rohstoffbereich spielen neben Marktpreisveränderungen des jeweiligen Handelsguts auch Zinsänderungs- und Währungsrisiken eine Rolle, letztere insbesondere bei Rohstoffen, die in US-Dollar fakturiert werden, wie beispielsweise Öl oder Gold. Für jedermann spürbar werden diese Risiken an der Tankstelle, wo Benzinpreise neben dem Rohölpreis auch vom Wechselkurs beeinflusst werden.

Wie Unternehmen Risiken durch Hedging begrenzen können

Diverse Sicherungsinstrumente ermöglichen es, Preisrisiken kalkulierbar zu machen und vorhandene Risiken unternehmensspezifisch abzusichern. Neben fixen Preisvereinbarungen im physischen Markt bieten diverse Finanzinstrumente, die heute auf eine Vielzahl von Produkten erhältlich sind, die Möglichkeit, schnell und flexibel auf Marktpreisveränderungen reagieren zu können. Häufig genutzt werden finanzielle Termingeschäfte. Hierunter werden Geschäfte über den Kauf bzw. den Verkauf von Gütern verstanden, die nicht unmittelbar nach Abschluss (Spot- oder Kassageschäft), sondern zu einem zukünftigen Zeitpunkt erfüllt werden. Es handelt sich hierbei um Verträge, in denen die Vertragsparteien vereinbaren, einen oder mehrere Vertragsgegenstände zu festgelegten Bedingungen in der Zukunft zu kaufen, zu verkaufen oder zu tauschen, beziehungsweise alternativ Wertausgleichszahlungen zu leisten. In der Regel geschieht dies mittels Derivaten, deren Preisentwicklung an bestimmte Preisveröffentlichungen oder Indices gekoppelt ist. In der Energiewirtschaft zählen hierzu beispielsweise die Ölnotierungen an der Intercontinental Exchange (ICE), die Strompreise an der European Energy Exchange (EEX), die Heizöl-Notierungen des Statistischen Bundesamtes oder auch die von Platts veröffentlichten Notierungen für Gasöl oder Fuelöl sowie von Heren für Erdgas an den Handlungspunkten Title Transfer Facility (TTF), Net Connect Germany (NCG) oder Gaspool (GPL). Bei Buntmetallen und Stahl finden sich häufig Indexierungen an die Preise der London Metal Exchange (LME). Derivate auf die genannten Produkte werden von der BayernLB seit vielen Jahren angeboten und haben sich mittlerweile neben der Energiewirtschaft und Schwerindustrie auch in vielen mittelständischen Betrieben etabliert.

Eine Übersicht über die von der BayernLB gehandelten Produkte zeigt nachfolgende Abbildung:

Ölprodukte	Gas	Edelmetalle	Buntmetalle	Kohle	CO ₂
Rohöl	TTF day ahead	Gold	Aluminium	API#2	EUA
Gas Oil	TTF month ahead	Silber	Kupfer	API#4	CER
Fuel Oil	TTF monthly index	Platin	Nickel	API#6	ERU
Heizöl leicht Rheinschiene	NCG day ahead	Palladium	Zinn	BAFA	
Heizöl schwer Deutschland	NCG month ahead		Zink		Strom
Diesel	NCG monthly index		Blei		Base DE
Kerosin	Gaspool day ahead		Stahl		Peak DE
	Gaspool month ahead				

Dabei stehen unterschiedliche Möglichkeiten zur Verfügung, um unternehmensindividuelle Ziele zu realisieren. Generell kann zwischen bedingten und unbedingten Termingeschäften unterschieden werden. Bei unbedingten Termingeschäften werden bei Abschluss des Geschäftes sowohl die Menge als auch der Preis für einen vereinbarten zukünftigen Zeitpunkt zwischen den Vertragsparteien festgelegt. Beide Parteien sind an die Vereinbarung gebunden und müssen zwingend ihren Verpflichtungen nachkommen. Bei dieser Art von Termingeschäften sind die Chancen und Risiken symmetrisch verteilt, weshalb keine der Parteien eine Prämie zu leisten hat. Hierzu zählen Future-Kontrakte, Forwards und Swaps. Diese Produkte ermöglichen Unternehmen Planungssicherheit über die zukünftigen Kosten. Möchte das Unternehmen die Chancen erhalten, von sinkenden Preisen zu profitieren, sind bedingte Termingeschäfte besser geeignet. Hierbei handelt es sich um Optionen, die ein einseitiges Wahlrecht auf Erfüllung beinhalten. Bei Abschluss des Geschäftes wird der Marktpreis festgelegt, bei dem der Optionskäufer das Wahlrecht hat, sein gegen eine Prämie erworbenes Recht, auszuüben (der so genannte Strike-Preis). Der Einsatz von Derivaten ermöglicht Planungssicherheit, aber auch die Festsetzung individueller Preisober- bzw. -untergrenzen.

Kombination von physischer Beschaffung und finanziellen Handelsaktivitäten

Grundlage für eine finanzielle Absicherung ist immer der künftige physische Bedarf, welcher beispielsweise durch die Einkaufsabteilung zu beschaffen ist. Hierbei weiß ein Unternehmen zwar, dass in der Zukunft bestimmte Mengen eines Rohstoffs benötigt werden, kennt aber in der Regel nicht die Kosten. Sofern es keine Festpreisvereinbarungen gibt, besteht ein zukünftiges Preisrisiko, da das Unternehmen irgendwann den Rohstoff am Markt beschaffen muss. In vielen Fällen hofft der Einkauf permanent auf günstigere Preise und betreibt somit eine Art Spekulation. Durch eine finanzielle Absicherung lässt sich dieses Preisrisiko meist ausschalten oder zumindest abmindern. Dabei laufen das physische und finanzielle Geschäft parallel und sind rechtlich unabhängig voneinander. Teilweise lassen sich über eine terminliche Sicherung auch Preisvorteile realisieren, da Terminpreiskurven von unterschiedlichen Markteinschätzungen der Handelsteilnehmer beeinflusst werden. Finanzielle Absicherungen bedeuten in der Regel auch ein Mehr an Flexibilität, da neben dem physischen Markt eine weitere Alternative zur Verfügung steht. Zudem lässt sich der physische Bedarf dabei jederzeit in Teilmengen preislich fixieren. Hierdurch kann eine breite Risikosteuerung über eine Tranchensicherung erreicht werden. Bei einer veränderten Markteinschätzung kann eine finanzielle Sicherung auch wieder aufgelöst werden.

Nachdem in der Vergangenheit viele Marktteilnehmer oftmals nur im physischen oder finanziellen Markt agiert haben, hat die letzten Jahre eine zunehmende Verschmelzung stattgefunden. So bieten z.B. Versorger heute für die Strom- oder Gasbeschaffung neben dem physischen Produkt auch unterschiedliche finanzielle Produkte an, welche der Einkaufsabteilung eines Verbrauchers unterschiedliche Optionen ermöglichen. Gleichzeitig sind klassischerweise am Finanzmarkt tätige Handelspartner zunehmend in physischen Märkten aktiv. So bietet die BayernLB neben finanziellen Produkten heute auch vereinzelt physische Lieferungen an. Dies ist beispielsweise bei CO₂-Emissionssertifikaten oder auch Erdgas der Fall.

CO₂-Emissionshandel – physische Termingeschäfte vs. finanzieller CO₂-Swap

Der CO₂-Emissionshandel ist einer der flexiblen Mechanismen des Kyoto-Protokolls, mit denen nachhaltig die Treibhausgasemissionen gesenkt werden sollen. Insbesondere Betreiber von Feuerungsanlagen mit mehr als 20 MW Feuerungswärmeleistung, sowie größere Anlagen der energieintensiven Industrie (Stahlwerke, Raffinerien, Zementwerke, etc.) und die Luftfahrt sind in der EU gesetzlich verpflichtet für jede emittierte Tonne CO₂ rückwirkend eine Emissionsberechtigung (EUA) abzugeben. In der Vergangenheit wurde auf Basis historischer Emissionen ein Großteil der benötigten Emissionsberechtigungen kostenlos zugeteilt. Ab 2013 werden betroffene Unternehmen aufgrund der zunehmenden Minderungsverpflichtung selbst CO₂-mindernde Maßnahmen implementieren oder mehr EUAs beschaffen müssen. Dieser zukünftige Bedarf kann bereits heute über Termingeschäfte mit physischer Lieferung kontrahiert werden. Hierfür werden Forwards oder Futures über die gesamte Handelsphase 2013 bis 2020 bereits heute gehandelt. Somit ist es möglich Mengen und Preise für künftigen Bedarf bereits heute zu fixieren. Die Lieferung und Bezahlung erfolgt dann zu dem vereinbarten Zeitpunkt in der Zukunft. Auf diese Weise lässt sich einerseits eine Planungssicherheit für künftige Kosten erreichen, andererseits auch ein günstiges Preisniveau fixieren, insbesondere wenn für die Zukunft eine steigende Preiserwartung besteht.

Neben physischen Abgabeverpflichtungen gibt es insbesondere in der Stromwirtschaft Stromlieferverträge mit Indexierungen an Steinkohle und CO₂. In diesem Fall trägt der Stromverbraucher neben einem Steinkohle- auch ein CO₂-Preisrisiko, ohne selbst eine Abgabeverpflichtung zu haben. Das daraus resultierende CO₂-Preisrisiko lässt sich über einen finanziellen Swap absichern. Dabei werden lediglich Preisveränderungen finanziell ausgeglichen ohne dass eine physische Lieferung erfolgt. Bei steigenden Preisen und hierdurch verursacht steigenden Kosten für die Strombeschaffung, erhält der Swapkäufer die Differenz aus dem Swap finanziell ausgeglichen. Fallen die CO₂-Preise muss der Swapkäufer eine Ausgleichszahlung für das Swapgeschäft leisten, hat aber um den gleichen Betrag günstigere Einkaufskosten für den benötigten Strom. Somit erreicht das Unternehmen eine hohe Planbarkeit seiner Stromkosten und somit Kalkulationssicherheit für den abgesicherten Zeitraum.

Physischer Gaseinkauf und finanzielle Absicherungsmöglichkeiten am Beispiel NCG und Gaspool

Unternehmen, welchen den eigenen Erdgasbedarf am Spotmarkt beschaffen, haben ein permanentes Preisrisiko und keine Planungssicherheit für zukünftige Kosten. Deshalb nutzen viele Unternehmen die Möglichkeit einer preislichen Fixierung. In den letzten Jahren haben sich sowohl physische Festpreislieferungen als auch finanzielle Absicherungsprodukte etabliert. Im Ergebnis ermöglichen beide Varianten dem Unternehmen eine sichere Kalkulationsbasis für die in der Zukunft zu erwartenden Kosten.

Nachdem das Unternehmen Erdgas physisch benötigt, bietet sich diese Variante zunächst an. Hierdurch sind keine weiteren Vertragspartner, verbunden mit rechtlichen Verhandlungen, nötig. Auch Fragen rund um das Thema Bilanzierung werden erleichtert. Allerdings ist auch die Auswahl an Lieferanten, welche physische Festpreise anbieten geringer. Hier bietet der finanzielle Markt zusätzliche Möglichkeiten und ggf. auch Preisvorteile. Die Vorteile des physischen und finanziellen Marktes lassen sich für Erdgasverbraucher nutzen, indem sie mit Handelsteilnehmer aus beiden Segmenten agieren – oder mit Handelspartnern wie der BayernLB, welche in den Marktgebieten NetConnect Germany (NCG) und Gaspool sowohl eine physische Versorgung als auch finanzielle Absicherungsprodukte anbietet. Neben den jeweiligen Rahmenbedingungen für den Einsatz der einen oder anderen Variante, wird vor allem der jeweilige Preis ausschlaggebend sein, welche Option für das Unternehmen vorteilhaft ist und somit die Entscheidung maßgeblich beeinflussen. Eine generelle Aussage lässt sich hierzu nicht treffen, so dass es aus Sicht der BayernLB für Erdgasverbraucher nur von Vorteil sein kann, die Möglichkeit zu haben, beide Märkte zu nutzen.

Weitere Informationen hierzu erhalten Sie gerne bei der BayernLB.
Ihre Ansprechpartner zum Thema Energie und Rohstoffe sind:

BayernLB, Energy & Commodity Solutions

Wolfgang Kraus

Abteilungsleiter

Tel.: 089 2171 – 23232

E-Mail: wolfgang.kraus@bayernlb.de

Christoph Braun

Senior Sales

Tel.: 089 2171 – 25395

E-Mail: christoph.braun@bayernlb.de



Wir machen Ihre Rohstoffpreise fest

Begrenzen Sie Ihre Preisrisiken

Wir bieten finanzielle Absicherungsmöglichkeiten für Energie- und Rohstoffpreise mit derivativen Instrumenten. Ihre Kosten werden kalkulierbar. Und Sie sichern langfristig den Wert Ihres Unternehmens. Chancen nutzen. Risiken vermeiden. Mit Energy & Commodity Solutions der BayernLB.

Wolfgang Kraus, Telefon +49 89 2171-23232

Dr. Michael Lange, Telefon +49 89 2171-27322

► www.bayernlb.de/energy-commodities

3 Nachhaltiger Stromeinkauf

Definition Grünstrom

In Deutschland gibt es keine rechtlich verbindliche Definition, was Grünstrom oder auch Ökostrom ist. Daher haben sich einige private Organisationen eigene Definitionen von Grünstrom geschaffen, die sie jeweils unter ihren Labeln zertifizieren. Diese Label stehen dabei vor allem für Transparenz und eine jährliche Kontrolle der Produkte. Sie nehmen dem Stromkonsumenten die Definition individueller Kriterien an „guten“ Grünstrom ab und standardisieren so konkrete Grünstromprodukte, deren Qualität in Bezug auf die gesetzten Kriterien überprüft wird. Diese Kriterien unterscheiden sich aber teilweise erheblich voneinander. Gütesiegel bilden damit unterschiedliche Verbraucherpräferenzen ab und stehen im Wettbewerb zueinander. Verbreitet sind sie vor allem im Haushaltskundenbereich, da hier kaum ein Stromkunde genügend Wissen hat, um eigene Kriterien für Ökostrom zu definieren und diese dann auch noch zu bewerten. Diese Label sind daher den Interessenvertretern eines privatwirtschaftlichen Unternehmens und auch den Bürgern als Stakeholder von öffentlichen Einrichtungen, gerade aufgrund der öffentlichen Diskussionen um das Thema Grünstrom seit 2011, stärker präsent. Mit einer Ausschreibung von Grünstrom nach Labeldefinition können die Auftraggeber an dieses Vorwissen ihrer Kunden anknüpfen. Sie müssen dies aber nicht tun, denn ein Verzicht auf Grünstromlabel hat preisliche Vorteile und kann genauso gut zur Erreichung der eigenen Zielsetzung beitragen. Ein Label hat außerdem gegenüber dem „reinen“ Einkauf von Strom aus erneuerbaren Energiequellen spezifische Kostenfaktoren, die man mit einem Herkunftsnachweis (HKN) vermeiden kann. Jeder Großverbraucher hat eigene Anforderungen an die Strombeschaffung und findet diese im Markt über verschiedene Produkte abgedeckt oder definiert die Strombeschaffung nach eigenen Kriterien (Portfoliomanagement, strukturierte Beschaffung). Daher sind Ökostromlabel nicht zwangsläufig die Voraussetzung für die Grünstrombeschaffung im Großkundenbereich.

Somit steht der Stromeinkäufer vor zwei konkreten Herausforderungen. Die Entwicklung und Umsetzung einer Strombeschaffungsstrategie und der Berücksichtigung des Nachhaltigkeitsauftrags mit der Option Grünstrom. Durch den politischen Rahmen, Druck von außen durch Kunden und Medien oder kurzfristige interne Entscheidungen kann das Thema für ein Unternehmen und damit für den Einkauf schneller konkret werden als gedacht. Es lohnt sich daher für den Einkauf, sich frühzeitig mit dem Thema erneuerbare Energien auseinanderzusetzen und aus dem scheinbar komplexen Grünstrommarkt diejenigen Alternativen herauszufiltern, die für das eigene Unternehmen geeignet sein könnten.

Wer mit den Mechanismen des Grünstromkaufs vertraut ist, ist in der Lage, Angebote und Produkte zu bewerten. Diese gestalten sich grundsätzlich nach ähnlichen Prinzipien. Dank diesem Know-how kann die Einkaufsabteilung einen Einkaufserfolg für das Unternehmen verbuchen. Mit dem entsprechenden Wissen können Reputationsrisiken durch eine „falsche“ Produkt- und Anbieterwahl minimiert und die Angebotspreise transparent bewertet werden – ein weiterer Leistungsnachweis für den Erfolg des Einkäufers.

Wesentliche Treiber für den Einkauf von erneuerbaren Energien im Unternehmen können sein:

1. Reduktion der CO₂-Emissionen des Unternehmens und damit die Verkleinerung des unternehmerischen ökologischen Fußabdrucks.
2. Erneuerbare Energien zur Unterstützung der Nachhaltigkeitsstrategie eines Unternehmens respektive zur Verbesserung des Unternehmensimage.
3. Erneuerbare Energien werden aufgrund politischer Forderungen eingesetzt (Aufsichtsrat in Unternehmen, öffentliche Anteilseigner bei Kommunen und Ämtern fordern die Grünstromausschreibung).
4. Druck seitens der Endverbraucher, insbesondere im Konsumgüterbereich.

Positionieren Sie sich nachhaltig!

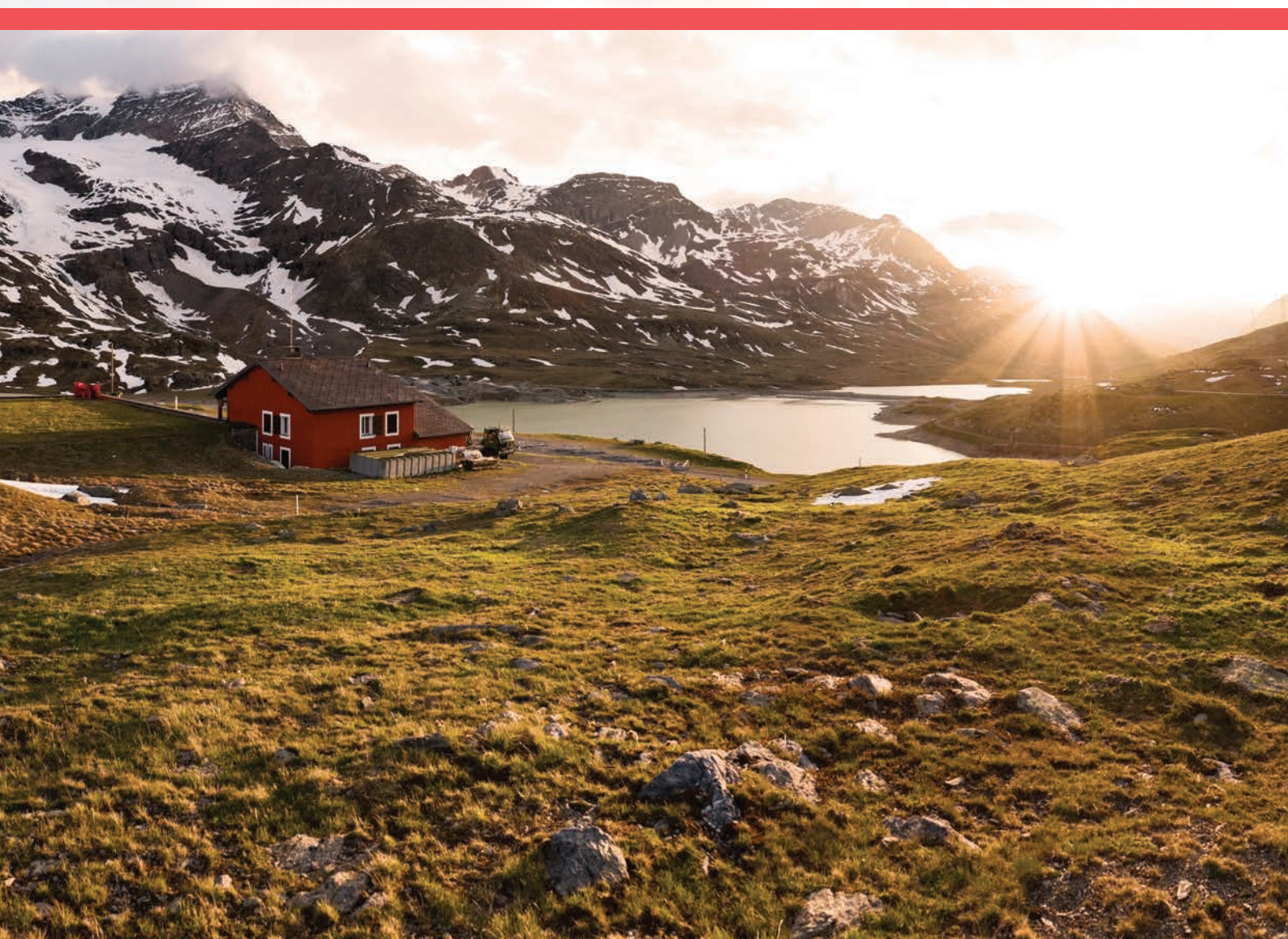
Mit erneuerbaren Energien übernehmen Sie Verantwortung. Sie zeigen Ihren Kunden zudem Ihr gesellschaftliches Engagement.

Repower bietet ökologischen Mehrwert und Ökostromprodukte aus unterschiedlichen Herkunftsländern, die zu Ihrem Unternehmen passen.

Setzen Sie ein Zeichen!

Repower AG • Handel Erneuerbare Energien • Hardstrasse 201 • 8005 Zürich • Schweiz
T +41 81 839 7000 • F +41 81 839 7099 • renewables@repower.com • www.repower.com

REPOWER
Unsere Energie für Sie.



Grünstrom über Herkunftsnachweise (HKN)

Die Besonderheit von Strom ist, dass er kaum gespeichert werden kann und auch keine „Markierung“ der Elektronen möglich ist (homogenes Produkt). Tatsächlich ist es so, dass immer der Strom aus der Leitung kommt, der in dem nächstgelegenen Kraftwerk produziert worden ist (physikalisches Gesetz). Es wäre daher nur möglich, einen Standort zu 100 Prozent aus erneuerbaren Energiequellen zu versorgen, wenn man eine separate Leitung von einem Wasserkraftwerk oder einer Windturbine direkt zum Standort des Verbrauchers legen würde.

Dies ist aus wirtschaftlichen Gründen bis auf wenige Ausnahmen nicht sinnvoll, da die zu schaffende Infrastruktur unverhältnismäßige Kosten verursachen würde.

In der Elektrizitätswirtschaft ist man daher dazu übergegangen, die „grüne Eigenschaft“ des Stromes getrennt von der eigentlichen Stromlieferung zu handeln. Dies geschieht über sogenannte „Herkunftsnachweise“, auch HKN oder englisch GoO („Guarantee of Origin“) genannt. Pro Megawattstunde (MWh) in einem Kraftwerk, das Strom aus erneuerbaren Energiequellen produziert, wird ein HKN ausgestellt. Dieser lässt sich unabhängig von physischen Stromverträgen übertragen und kann auch an einen anderen Konsumenten verkauft werden als an den, der die eigentliche Stromlieferung (ohne Herkunftsangabe) erhält.

HKN sind also übertragbare Grünstromzertifikate, die gedanklich vom physischen Stromfluss abgetrennt und separat hiervon bilanziert werden. Der HKN ist ein anerkannter Nachweis der Eigentumsrechte an der Eigenschaft „Strom aus erneuerbaren Energiequellen“. Das HKN-System ist ähnlich einem Bankkontensystem aufgebaut. Ein Wasserkraftwerk wird beispielsweise vom Produzenten für die Erzeugung von HKN im entsprechenden HKN-System angemeldet. Zunächst bestätigt ein Umweltgutachter, dass der Produzent tatsächlich das Kraftwerk betreibt, das er angemeldet hat und validiert die technischen Angaben. Der Gutachter betrachtet das Kraftwerk bei der Erstanmeldung und im folgenden Zeitraum dann periodisch, um sicher gehen zu können, dass alle Eigenschaften des Kraftwerks noch dieselben sind.

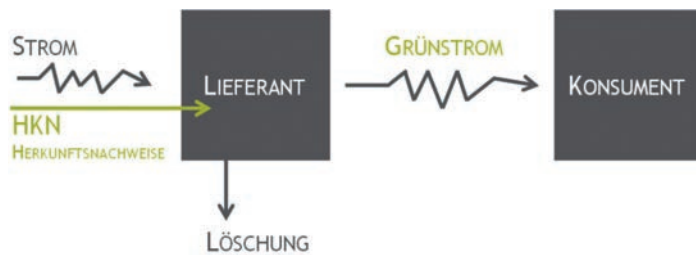
Der Herkunftsnachweis nach dem European Energy Certificate System (EECS) standardisiert die übertragbaren Informationen für Europa. Dieser HKN hat sich in vielen Ländern etabliert, erfüllt den erforderlichen Mindeststandard gemäß EU-Richtlinie RL 2009/28/EG und enthält folgende Angaben:

- fortlaufender Nummerncode zur eindeutigen Zuordnung des ökologischen Mehrwerts zum produzierten Strom (in MWh)
- Energiequelle (Wind, Laufwasserkraft, Speicherkraftwerk..)
- Bezeichnung der Anlage (Name)
- Standort (Adresse oder Geo-Daten)
- Anlagentyp
- Kapazität der Anlage
- Datum der Inbetriebnahme
- öffentliche Subventionen wie Investitionsbeihilfen, Förderungen nach EU-Richtlinie etc.
- Kennnummer der Anlage (z.B. EEG-Anlagenschlüssel)
- Anlagenbetreiber
- Löschzweck (Endkunde, Stromkennzeichnung, Stromprodukt)

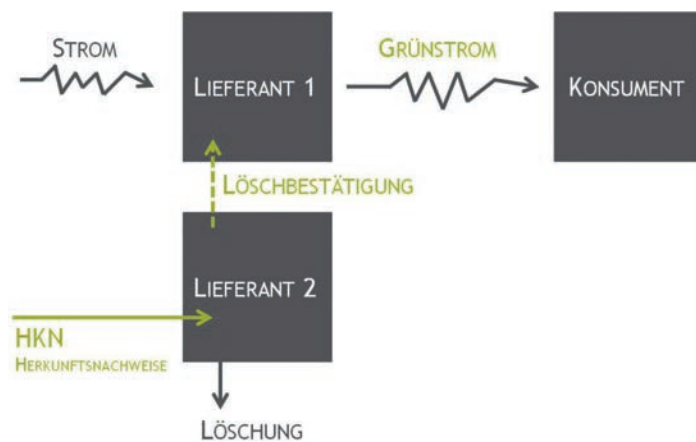
Nach der Freigabe durch den Umweltgutachter wird pro produzierter MWh ein HKN auf dem Konto des Produzenten erfasst. Dieser HKN kann dann im europäischen Handel verkauft werden. Dies geschieht wie bei Banken mit einem elektronischen Kontensystem. Der Produzent verkauft an einen Händler, dieser verkauft an einen Versorger. Um die HKN „aus dem Verkehr zu ziehen“, löscht beispielsweise der Versorger den HKN für einen Großkunden. Ist der HKN gelöscht, kann er nicht mehr weiter verkauft werden. Der Ökonutzen aus dem Kraftwerk kann somit dem Endverbraucher angerechnet werden. Viele Stadt- und Regionalwerke und auch spezifische Grünstromanbieter in Deutschland bilden im Einkauf ihre Produkte nach diesem Mechanismus ab. Zum Teil produzieren sie den HKN in eigenen Kraftwerken aus erneuerbaren Energiequellen. Sehr viel häufiger aber kaufen sie HKN getrennt vom Strom und führen dann diese beiden Komponenten in einem Produkt zusammen. Mit dem HKN-System ist es möglich, unabhängig von der Stromlieferung Grünstrom auszuschreiben. Basis für diese Ausschreibung ist ein HKN.

Es gibt somit verschiedene Möglichkeiten, wie Grünstrom geliefert werden kann.

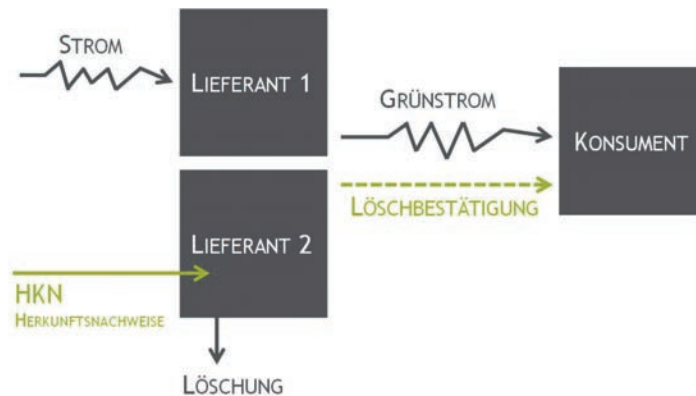
In **Situation 1** liefert der Anbieter Strom und HKN aus einer Hand.



In **Situation 2** kauft der Lieferant des Stromes die Grünstromeigenschaft zu und liefert beides an den Kunden. Die Löschung des HKN kann direkt auf den Kunden erfolgen oder auf das von ihm gekaufte Grünstromprodukt.



In der **dritten Situation** kauft der Kunde die grüne Eigenschaft unabhängig von der Stromlieferung.



An dem Produkt ändert sich in den drei Situationen nichts. Nur die Vertragsverhältnisse und die Transparenz, die der Ersteller der Stromausschreibung über die Preise erhält, ändern sich. Der Einkäufer hat somit die Möglichkeiten den Grünstrom mit der bisherigen Stromversorgung in einem Paket/einer Ausschreibung aus einer Hand/von einem Anbieter zu beschaffen oder die klassische Stromversorgung und das Produkt Grünstrom getrennt voneinander auszuschreiben. Dies erhöht die Zahl der möglichen Anbieter und somit den Wettbewerb deutlich und verschafft dem Einkauf eine hohe Preistransparenz.

Vorteile:

- Trennung von Stromlieferung und HKN bedeutet meist günstigere Preise: Sie können beide Preiskomponenten vergleichen. So haben Sie höhere Transparenz über die Preisbestandteile und können versteckte Margen ausschließen.
- Aus beiden Lieferungen (Strom und HKN) kann die für die Ausschreibung beste Position evaluiert werden: Zum Teil haben Energieversorger sehr gute Konditionen bei Stromlieferungen, bieten aber

im erneuerbaren Bereich nur eine beschränkte Auswahl an und umgekehrt. Mit einer getrennten Ausschreibung können in beiden Aspekten die besten Produkte für den jeweiligen Beschaffungsauftrag ausgewählt werden.

- Sie können einen laufenden Stromlieferungsvertrag mit HKN auf Grünstrom aufwerten. Dies ist keine Umetikettierung („Greenwashing“) und keine „schlechtere“ Grünstromlieferung als eine physische Stromlieferung inkl. grün.
- Grünstromqualität in gewünschter (individueller) Struktur.

Nachteile:

- Zusätzlicher Aufwand für die Vorbereitung und Durchführung der Ausschreibung „Grünstrom“ zusätzlich zur Stromausschreibung.
- Im Vorfeld eindeutige Definition der gewünschten Grünstromqualität nötig, um genaue Anforderung an den Markt zu geben.
- Verlangt eine interne Kommunikation, um Produktkenntnis und -verständnis in den betreffenden Fachbereichen aufzubauen.

Wenn das Ziel der Ausschreibung z.B. die Reduktion des CO₂-Ausstoßes für das Unternehmen im Bereich Strom ist, kann ein EECS-Zertifikat die einfachste und günstigste Lösung sein, um dieses Ziel zu erreichen. Jedoch muss bei allen Vorgehensweisen ein direkter und schlüssiger Zusammenhang zwischen tatsächlichem Grünstromprodukt und der darauf aufbauenden Unternehmenskommunikation bestehen, um einen Reputationsschaden zu vermeiden. Im konkreten Beispiel kann das Unternehmen nach Zukauf eines EECS-Zertifikats nicht für sich beanspruchen, dass es mit dem Kauf von Grünstrom kurzfristig neue Erzeugungskapazitäten ermöglicht.

Grünstrom über Label-Produkte

Alternativ kann der Grünstrom über Label-Produkte (TÜV Süd, ok-power, Gründer-Strom-Label, etc.) beschafft werden. Hierbei werden klare Kriterien an den Grünstrom seitens des Herausgebers formuliert und kontrolliert. Dies erleichtert zum Teil die Auswahl eines Grünstromproduktes, da der Anwender keinen individuellen Kriterienkatalog aufstellen muss und zudem die Label teils aus den Produkten für Privathaushalte bekannt sind. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass unter Umständen mit erheblichen Preisaufschlägen für den Grünstrom zu rechnen ist. Die Zahl der potentiellen Anbieter wird nämlich deutlich verringert und teils werden Kriterien eingekauft, die aus Unternehmenssicht eventuell nicht vonnöten sind. Insgesamt verringert sich für den Einkauf die Kostentransparenz und der Wettbewerb zwischen den Anbietern wird beschnitten. Häufig werden Label aufgrund des Bekanntheitsgrades und dem damit einhergehenden Kommunikationsvorteils eingesetzt.

Vorteile:

- unabhängige, externe Organisation definiert die Anforderungen an die Herkunft der Stromlieferung
- unabhängige Dritte kontrollieren diese Anforderungen jährlich beim Lieferanten
- mit Labeln kann gegenüber der Öffentlichkeit einfacher und standardisiert kommuniziert werden

Nachteile:

- Label verursachen höhere Kosten als die reine Grünstromlieferung (Audit- und Zertifizierungsgebühren).
- Durch die spezifischen Anforderungen, die Label an die Grünstromlieferung legen, wird diese meist teurer (z.B. über die Forderung nach Neuanlagen).
- Label zertifizieren nur die jeweils spezifischen Anforderungen: individuelle Ausschreibungen können oft nicht über ein Label abgedeckt werden. Je nach Umweltmanagementsystem in einem Unternehmen können zum Beispiel nur Teile der Lieferung nach Labelkriterien als CO₂-mindernd anerkannt werden. Dies ist anders, wenn in der Ausschreibung genau diese Kriterien definiert sind, die als CO₂-mindernd anerkannt werden können.

Weitere Informationen zum Thema Ökostrom, den verschiedenen Labels und der Vorbereitung und Durchführung der Grünstromausschreibung können Sie dem kostenlosen Leitfaden „Nachhaltiger Stromeinkauf“ entnehmen. Download über www.bme.de

Nachhaltiger Stromeinkauf: Mehr als nur grüne Energie

Nachhaltigkeit gewinnt für Unternehmen zunehmend an Bedeutung. Dabei sind Nachhaltigkeits- und Klimaschutzaktivitäten nicht allein punktuelle Anforderungen bestimmter Kunden oder Anspruchsgruppen, die ein Unternehmen erfüllen muss. Nachhaltiges Wirtschaften kann vielmehr zum handfesten Wettbewerbsvorteil und zur Basis für den Unternehmenserfolg werden: auf Dauer bleibt nur wettbewerbs- und zukunftsfähig, wer Nachhaltigkeit zum Bestandteil seines Kerngeschäfts macht. Denn Kunden orientieren sich an der sozialverträglichen, mitarbeiterfreundlichen und ökologischen Positionierung eines Unternehmens und seiner Produkte. Zudem rechnen sich Investitionen in eine nachhaltige Energieversorgung durch Kostenersparnis und Imageverbesserung. Unternehmerischer Erfolg und Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft sind kein Gegensatz – ökologisches Engagement bildet vielmehr die Grundlage für wirtschaftliches Wachstum.

Umstellung von Grau- auf Ökostrom

Während „Greenwashing“ schnell entlarvt wird, zahlt sich echtes Engagement aus: Umfassender Klimaschutz und energieeffizientes Verhalten stützen nicht nur einen positiven Imageaufbau, sondern helfen Unternehmen, die Kosten deutlich zu senken. Daher brauchen Unternehmen ökologisch ausgereifte, verträgliche Lösungen, die gleichzeitig wirtschaftlich attraktiv sind und ihre Bedürfnisse und Möglichkeiten berücksichtigen.

Dies gilt insbesondere für den Energieeinkauf – gerade in Zeiten hoher Energiepreise und eines liberalisierten Marktes gilt es, bestehende Handlungsspielräume in Bezug auf Kosten und Nachhaltigkeit bei der Energiebeschaffung zu nutzen. Der Bezug von CO₂-frei erzeugtem Ökostrom aus Wind, Wasser, Sonne oder Biomasse ist für Unternehmen oft der erste, praktikable Schritt zu einem ganzheitlich ökologischen Energiemanagement.

Welcher Ökostrom ist der richtige?

Mittlerweile gehört das Angebot von Ökostrom zum guten Ton vieler Stromanbieter. Der Begriff Ökostrom ist jedoch nicht geschützt und unterliegt daher keinen allgemein verbindlichen Richtlinien. Umso wichtiger ist es für den Stromeinkäufer, sich mit der Wertigkeit des Produktes auseinanderzusetzen und es auf anerkannte Standards zu überprüfen.

Unabhängige Institute und Naturschutzorganisationen attestieren Ökostromprodukten nur dann einen Umweltnutzen, wenn er aus neuen Anlagen für Erneuerbare Energien stammt oder wenn der Energieversorger einen wesentlichen Teil der Einnahmen aus dem Energieverkauf in neue Anlagen für Erneuerbare Energien investiert. Nur so wird tatsächlich Graustrom aus dem deutschen Stromnetz verdrängt und ein Mehrwert für die Umwelt und das Klima geschaffen.

Energieeinkäufer können diese Kriterien mit Hilfe von Ökostrom-Gütesiegeln nachprüfen: das „ok Power Label“ und das „Grüner Strom Label“ gelten dabei als vertrauenswürdige Zertifikate, die strengen Kriterien folgen und damit einen tatsächlichen Umweltnutzen bescheinigen. Sie zeichnen Versorger aus, die nicht nur umweltfreundlichen Strom liefern, sondern auch den Neubau regenerativer Erzeugeranlagen aktiv fördern. Auch die TÜV-Gruppe vergibt verschiedene Zertifikate, denen allerdings keine einheitlichen Kriterien zu Grunde liegen. Ein Ökostrom-Zertifikat des TÜV kann daher einen hochwertigen Öko-Tarif kennzeichnen, dies ist aber nicht in allen Fällen garantiert. Unternehmen sollten daher den zugrundeliegenden Kriterienkatalog des TÜV-Zertifikates einsehen. Von Vorteil ist bei bestimmten TÜV-Siegeln insbesondere der Nachweis der eindeutigen Herkunft des Ökostroms aus klar identifizierbaren Quellen, beispielsweise dem heimischen Wasserkraftwerk.

Versorger oder Energiedienstleister?

Wer wirklich etwas bewegen will, muss unternehmerisches Handeln jedoch umfassend verändern. Nachhaltiges Wirtschaften ist mehr als nur die Lieferung grüner Energie. Die Energieeinkäufer sollten ihren Fokus daher nicht allein auf die Strompreise richten. Ein bedeutender Teil der Energiekosten kann – für Großkonzerne wie für Mittelständler – durch zielgerichtete Maßnahmen die Energieeffizienz im Unternehmen eingespart werden.

Gerade den Energieversorgern kommt in diesem Zusammenhang eine neue Rolle zu: Sie müssen sich mehr und mehr als Partner für das ganzheitliche ökologische Energiemanagement ihrer Unternehmenskunden verstehen und diese auf dem Weg der Energiewende begleiten. Nur, wenn der Stromlieferant seinen Auftrag neu definiert und Unternehmen den Weg zum klimaneutralen Wirtschaften durch ganzheitliche Lösungen ermöglicht, kann er den komplexen Anforderungen und zukünftigen Erwartungen eines Unternehmens gerecht werden. Denn Unternehmen brauchen heute Spezialisten in Sachen Energie und gleichzeitig strategische Partner, die ihnen alle Potenziale aufzeigen: von der Lieferung klimaneutraler Energie über die Reduktion von CO₂-Emissionen durch Effizienzmaßnahmen bis hin zur Kompensation unvermeidbarer Emissionen. Erst durch die intelligente Verknüpfung dieser Säulen wird die reine Energielieferung zum sinnvollen Bestandteil eines nachhaltigen Energiekonzeptes.

Die Zukunft gehört jenen, die heute schon auf klimaneutrale Energie umsteigen, Energieeffizienzpotenziale ausschöpfen und so ihre Verantwortung gegenüber der Gesellschaft einlösen. Allein durch Effizienzsteigerungen könnte Deutschland rund 40 Prozent der Energie einsparen – insbesondere in Gewerbe und Industrie. Damit werden ökologische Prozesse und energieeffizientes Verhalten entlang der gesamten Wertschöpfungskette für Unternehmen zur Voraussetzung für nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg.

Mit der Umstellung auf ein ökologisch und ökonomisch nachhaltiges Geschäftsmodell legt ein Unternehmen nicht nur die Basis, sich als zukunftsweisender, verantwortungsvoller Geschäftspartner zu positionieren, sondern schöpft auf lange Sicht wesentliche Einsparpotenziale auch auf der Kostenseite aus. Grün etikettierter Strom für wenig Geld reicht dafür nicht aus. Vielmehr braucht es ganzheitliche ökologisch verträgliche und wirtschaftlich sinnvolle Lösungen, die sich in allen Bereichen des unternehmerischen Handelns widerspiegeln.

ENTEKA Geschäftskunden GmbH & Co.KG



Energielieferung, Energieeffizienz, CO₂-Ausgleich – die drei Säulen klimaneutralen Wirtschaftens.

Die ENTEKA Geschäftskunden GmbH & Co. KG ist ein umfassender Energiedienstleister für Gewerbe- und Industriekunden mit dem Fokus auf ganzheitliches ökologisches Energiemanagement und klimaneutrales Wirtschaften. Von der CO₂-neutralen Versorgung mit Ökostrom und klimaneutralem Erdgas über die Reduktion von CO₂ durch Energieeffizienzmaßnahmen bis hin zum Ausgleich von CO₂-Emissionen bietet ENTEKA Beratung, Dienstleistungen und Produkte aus einer Hand.

CO₂ vermeiden durch klimaneutrale Energie.

- atomstromfreier und CO₂-frei erzeugter Ökostrom: zertifiziert mit ok-power Label (Ökostrom aus Wind- und Wasserkraft, Solarenergie und Biomasse) oder Gütesiegel des TÜV Rheinland (Ökostrom direkt aus heimischer Wasserkraft)
- klimaneutrales Erdgas „NATURbalance“: Kompensation der bei Förderung, Transport und Verbrennung von Erdgas entstehenden unvermeidbaren CO₂-Emissionen durch Aufforstungsprojekte
- individuelle Preis- und Beschaffungsmodelle für die spezifischen Bedürfnisse von Unternehmen

CO₂ reduzieren durch Senkung des Verbrauchs.

- vielfältige Maßnahmen zur Aufdeckung von Einsparpotenzialen und Senkung des Energieverbrauchs, des CO₂-Ausstoßes und der Energiekosten für Geschäftskunden
- u.a. kostenlose Impulsgespräche, Betriebsrundgänge, umfassende Analyse der Energieeffizienz mit konkreten Handlungsempfehlungen, Energiekonzepte für Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik, Beratung zur energetischen Gebäudesanierung oder Konzepte für effizientes Beleuchtungsmanagement in Zusammenarbeit mit OSRAM Implementierung des Energiemanagementsystems (EnMS) nach DIN ISO 50001: umfassende Begleitung von Planung, Umsetzung und Zertifizierung

CO₂ kompensieren durch Aufforstung.

- Ausgleich von CO₂-Emissionen, die trotz klimaneutraler Energielieferung und Effizienzmaßnahmen nicht vermeidbar sind
- Erstellung eines individuellen unternehmensbezogenen CO₂-Fußabdrucks und Kompensation mittels langfristiger Waldschutz- und Aufforstungsprojekte gemeinsam mit dem Schwesterunternehmen Forest Carbon Group AG (FCG)

ENTEKA gehört durch den Mutterkonzern HSE zum Kreis der acht führenden regionalen Energieversorger in Deutschland. Im Jahr 2011 belieferte die ENTEKA Geschäftskunden GmbH & Co. KG rund 50.000 Unternehmenskunden mit Strom und Erdgas.

Weitere Informationen unter www.entega.de/geschaeftskunden.

Ihr Ansprechpartner:

Frank Gey

Geschäftsführung

ENTEKA Geschäftskunden GmbH & Co. KG

Alsfelder Straße 3

64289 Darmstadt

Telefon: 06151/404 - 4200

E-Mail: frank.hey@entega.de

4 Strukturierte Strombeschaffung

Vor dem Hintergrund der heutigen Beschaffungsmarktsituation und der zunehmenden strategischen Ausrichtung der Einkaufsabteilungen gilt es, mögliche Strombeschaffungsstrategien zu erkennen und zu prüfen. Damit die im vorherigen Kapitel beschriebenen Risiken minimiert werden können, werden neben dem bisherigen „klassischen“ Beschaffungsweg praktikable Handlungsalternativen aufgezeigt. Ein in jüngster Zeit häufig genannter Ansatz ist die strukturierte Beschaffung. Hierbei stellt sich jedoch jedem Energieeinkäufer die Frage, ob sich der anfallende Mehraufwand vor dem Hintergrund der unternehmensspezifischen Beschaffungsmengen und individuellen Rahmenbedingungen rechnen kann. Zusätzlich zeigt sich der Energiemarkt zunehmend heterogen in Bezug auf die Detailgestaltung der möglichen neuen Beschaffungswege, da die EVU neben der klassischen Stichtagsbeschaffung verschiedenste Produkte mit unterschiedlichen Ausprägungen und Produktnamen am Markt anbieten. So kann der Energieeinkäufer autark oder in Zusammenarbeit mit Energieberatern, Brokern und einer Vielzahl weiterer Dienstleister aus einem umfassenden Portfolio zwischen klassischer Vollstromversorgung mittels Stichtagsbeschaffung bis hin zur strukturierten Beschaffung auswählen. Für eine bessere Übersicht und losgelöst von den zahlreichen Produktbezeichnungen werden im Folgenden vier Beschaffungsalternativen aufgezeigt und kommentiert, welche den Diskussionen innerhalb der Fachgruppe zu Grunde liegen und die Entscheidungsmatrix der beteiligten Einkäufer insgesamt widerspiegeln. Sie bilden umfassend die potentielle Bandbreite von der Stichtagsbeschaffung bis hin zur strukturierten Beschaffung ab, ohne sämtliche am Markt befindlichen Optionen in ihrer Produkt- und Detailvielfalt darstellen zu müssen.

Vollstromversorgung

Der Begriff der Vollstromversorgung wird in der Energiebranche in zwei unterschiedlichen Zusammenhängen verwendet. Einerseits kann mit Vollstromversorgungsverträgen ein sog. „All-Inklusive-Vertrag“ bezeichnet werden, der dem Endverbraucher neben der reinen Belieferung mit Strom auch die Netznutzung aus der Hand eines Vertragspartners anbietet. Hierbei werden neben dem reinen Strompreis auch die Netznutzungsentgelte sowie alle Steuern und Abgaben in einer Abrechnung belastet. Jedoch ist es heute bei fast allen Stromversorgern möglich, die einzelnen Preispositionen in den Abrechnungen separat auszuweisen und somit auch vertraglich separat zu vereinbaren.

Der Bruttostrompreis enthält neben den eigentlichen Energiebeschaffungspreisen eine Reihe weiterer gesetzlich, behördlich oder kommunal geregelter und unverhandelbarer Bestandteile:

- Netznutzungsentgelte: Arbeitspreis, Leistungspreis, Messpreis, Abrechnungspreis
- Konzessionsabgabe (KA)
- Abgabe nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)
- Abgabe nach dem Kraftwärme-Kopplungs-Gesetz (KWKG)
- Stromsteuer
- Umsatzsteuer

Die nachstehende Grafik zeigt die aktuelle Zusammensetzung des Strompreises:

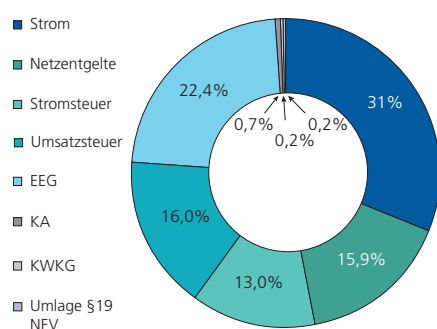


Abbildung 3:
Zusammensetzung des Strompreises

Da der reine Strompreis die einzig steuerbare Preisposition darstellt, sollte dieser, auch im Rahmen eines Vollstromversorgungsvertrages inklusive der Abrechnung der Netzentgelte als separate Preisposition verein-

bart werden. Dies erhöht die Kostentransparenz deutlich und ermöglicht so die Vergleichbarkeit über den Zeitverlauf. Zudem sichert es diese Vergleichbarkeit, wenn ein Kunde über mehrere Abnahmestellen verfügt, die möglicherweise auch in unterschiedlichen Netzgebieten mit unterschiedlichen Netzentgelten liegen.

Die zweite Verwendung des Begriffes Vollstromversorgung wird im Zusammenhang mit Modellen der strategischen Strombeschaffung verwendet. In diesem Kontext bedeutet dies, dass der Kunde über vergleichsweise gut prognostizierbare Lastgänge verfügt und der Lieferant das Volumen- und Strukturrisiko für den Kunden übernimmt. Das heißt, dass neben Standard-Börsen-Produkten für Base und Peak der sogenannte Residuallastgang oder Residualfahrplan durch den Lieferanten kalkuliert und mittels eines entsprechenden Risikoaufschlages in den Lieferpreis einkalkuliert wird. Weicht der tatsächliche Lastgang des Kunden im Zeitpunkt der Belieferung von der Prognose ab, ist es Aufgabe des Lieferanten, dies handelstechnisch zu regulieren. Die Vollstromversorgung sowohl als „All-Inklusive-Vertrag“, also inklusive des Netznutzungsmanagements, als auch inklusive des „Residualfahrplans“ kann in allen folgenden Beschaffungsmodellen vereinbart werden. Die Höhe des Preises und des Risikozuschlages für den Residualfahrplan hängt von dem Aufwand für das Netznutzungsmanagement, der Struktur und der Prognosequalität des Kunden ab.

Klassische Stichtagsbeschaffung

Die klassische Stichtagsbeschaffung beschreibt den vollständigen Bezug der benötigten Strommenge über einen Versorger zu einem festen zuvor vereinbarten Preis, der an einem Stichtag fixiert wurde. Dieser Preis beinhaltet die Energiebeschaffungskosten, oftmals in einem Arbeits- und Leistungspreis ausgedrückt. Wesentliches Merkmal dieser Beschaffungsvariante ist die Beschaffung der gesamten Menge an einem Tag für eine fest definierte Laufzeit zu dem zum Beschaffungszeitpunkt aktuellen Strompreisniveau am Markt. Für den Kunden in der Regel nicht nachvollziehbar ist die Kalkulation des Stromlieferpreises und die/den naturgemäß in diesem enthaltene/r Marge/Deckungsbeitrag des Versorgers. Da darüber hinaus die vom Versorger getragenen Risiken wie z.B. Mengen- und Marktpreisrisiken sowie alle weiteren in Kapitel II genannten Risiken eingepreist sind, ist der angebotene Stromlieferpreis in Bezug auf die Risikokosten für den Einkäufer absolut intransparent. Des Weiteren sieht sich der Einkäufer zum Ende der Vertragslaufzeit erneut dem Marktpreisrisiko gegenüber, da die Strommenge für den Folgezeitraum neu beschafft und vergeben werden muss. Das widerspricht sämtlichen gängigen Empfehlungen zur Risikodiversifizierung, falls der Energieeinkäufer nicht rechtzeitig oder an die aktuelle Marktentwicklung angepasst, die Verhandlungen bzw. die Ausschreibungen für den Folgezeitraum aufgenommen hat. Trotz einzelner Nachteile hat die Stichtagsbeschaffung nach wie vor positive Aspekte, da insbesondere der geringe Ressourcenaufwand und die kalkulatorische Planungssicherheit während der Vertragslaufzeit für viele Abnehmer von Bedeutung sind. Um steigenden Kosten zumindest etwas zu entgehen, empfiehlt sich ein Preisvergleich durch (öffentliche) Ausschreibung oder Auktionierung der Strommengen. Insgesamt empfiehlt sich die Stichtagsbeschaffung bei kleineren bis mittleren Abnahmemengen und für Unternehmen, deren Gesamtkosten nur in geringem Maße von den Stromkosten abhängen oder die für die Energiebeschaffung nur über geringe Personalressourcen bzw. Know-how verfügen.

Klassische Stichtagsbeschaffung im Überblick

- Vollständige Bedarfsdeckung über einen regionalen Versorger (oft) inklusive der Netznutzung
- Preise (Energiepreise) über längeren Zeitraum festgeschrieben
- Vergabe erfolgt meist über Ausschreibungsprozesse
- Einsatz meist bei geringen bis mittleren Bedarfsmengen bzw. bei regional isolierten Abnahmestellen

Vorteile:

- Preis- und Budgetsicherheit über die gesamte Vertragslaufzeit (Preisbindung teils über mehrere Jahre)
- kein Regelenergieerisiko/genauere Lastprognose nur bedingt erforderlich/Volumenflexibilität
- geringer personeller/administrativer Aufwand, da lediglich ein Ansprechpartner und ein Vertragswerk

Nachteile:

- kaum Einsparpotenziale aus dem Handel erschließbar
- hohe Kostenintransparenz

- hohes Preisrisiko durch spezifisches Abschlussdatum
- hohe Abhängigkeit von einem Lieferanten während der Laufzeit/geringe Flexibilität
- geringes Know-how im eigenen Unternehmen aufgebaut

→ Die Beschaffungsvariante wird von allen im Markt vertretenen Versorgungsunternehmen angeboten, bleibt jedoch hinter den heutigen flexibleren Möglichkeiten und den Erfordernissen der volatilen Preisentwicklung des Marktes zurück. Je nach Verhandlungsstärke und Know-how des Kunden kann sich die Preisgestaltung als intransparent erweisen.

Indexorientierte Beschaffung

Die indexorientierte Beschaffung ist ein erster Schritt hin zur strukturierten Beschaffung. Bei der indexorientierten Strombeschaffung wird der Strombedarf eines Kunden in Teilmengen aufgeteilt. Hierfür wird aus dem gesamten Strombedarf des Kunden ein Summenlastgang gebildet, aus dem ein festes Base-/Peak-Mengenverhältnis ermittelt wird. Anschließend wird, je nach gewünschter Anzahl der Handelstage (bis zu 365 Tage), das Gesamtvolumen Base und das Gesamtvolumen Peak jeweils durch die Anzahl der Handelstage geteilt. Die entsprechenden Teilmengen werden dann z.B. handeltäglich oder wöchentlich/monatlich zu den Börsenschlusskursen für Base- und Peak-Produkte automatisiert beschafft. Der abrechnungsrelevante Stromlieferpreis zzgl. der weiteren Entgelte, Abgaben und Steuern ergibt sich aus dem mengengewichteten Durchschnitt der einzelnen Handelspreise Base und Peak am Ende des Beschaffungszeitraumes. In der Regel muss der Kunde damit rechnen, dass der Deckungsbeitrag/die Marge des Versorgers in einer vorher fest vereinbarten Vergütung abgerechnet wird. Dies ist z.B. über ein Aufgeld in Ct/kWh oder einem festen Betrag als Dienstleistungspauschale bei Vertragsabschluss möglich. Wenn auch die Unterschiede zur klassischen Stichtagsbeschaffung überschaubar sind, so zeichnen sich die erhältlichen indexorientierten Produkte zumindest durch ein deutlich verringertes Marktpreisrisiko aus, da der Kunde mit einem solchen Produkt den Durchschnittspreis der Marktentwicklung aus einem bestimmten Zeitraum erhält. Somit wird mit geringem Aufwand einem gravierenden Nachteil der Stichtagsbeschaffung begegnet, denn der betreffende Kunde entgeht der Gefahr, aufgrund der Marktvolatilität zum denkbar ungünstigsten Zeitpunkt (Peak der Preiskurve) seinen Gesamtbedarf zum Höchstpreis zu beschaffen und sich an diesen für einen längeren Zeitraum, vielleicht sogar mehrere Jahre, zu binden. Auch wenn Kritiker folgerichtig anführen, dass dies auch zu Preissteigerung bei sich erholenden Märkten führt, so ist die Indexorientierung aus Sicht des Risikomanagements ein probates Mittel zur Verringerung des Marktpreisrisikos.

Um insbesondere in sich preislich erholendem Marktumfeld preisoptimierend in den Beschaffungsprozess eingreifen zu können, ohne eine im Vorfeld abgestimmte Beschaffungsstrategie zu umgehen, wird häufig mit Volumen Anpassungen und Limits gearbeitet. Damit ist gemeint, dass bei steigenden Marktpreisen zwar eine Teilmengenbeschaffung erfolgt, jedoch in geringerer Menge, bei fallenden Preisen dagegen eine höhere anteilige Menge. Da der Marktpreis sich nicht vollkommen linear in ausschließlich eine Richtung bewegt, sondern täglichen Schwankungen unterlegen ist, wird hierüber eine Preisoptimierung erreicht.

Diese kann weiter erhöht werden, indem mittels einer Limitvereinbarung sogenannte Ausstiegsklauseln vereinbart werden können. Dies bedeutet, dass bei Unter- oder Überschreitung eines vereinbarten Preisniveaus die Beschaffung entweder ausgesetzt wird oder eine Eindeckung der gesamten noch offenen Restmenge erfolgt. Die Zielsetzung hierbei ist, ein bestimmtes Preis- und damit Kostenniveau im Unternehmen nicht zu überschreiten, um beispielsweise ein genehmigtes Budget einzuhalten. Ein anderer Grund für die Vereinbarung von Preisuntergrenzen mit Restmengenbeschaffung kann darin liegen, dass bei Unterschreitung eines bestimmten Preises eine Kostenreduzierung um x % erzielt werden kann.

Indexorientierte Beschaffung im Überblick

- Vollständige Strombedarfsdeckung über einen Versorger (i.d.R.) inklusive der Netznutzung
- Preis wird über einen Basispreis mit anteiliger Indexbindung (Referenzkurs) bestimmt
- Einsatz, wenn keine explizite eigene Marktmeinung vorliegt oder sinkende Preise bzw. eine volatile Seitwärtsbewegung erwartet werden und die Bedarfsmengen überschaubar sind
- Vorlaufzeit berücksichtigen: Ausschreibung so früh anstoßen, dass ausreichend Zeit für einen bis zu einjährigen Beschaffungszeitraum bleibt

Vorteile:

- verringertes Preisrisiko
- geringer personeller/administrativer Aufwand, da lediglich ein Ansprechpartner und ein Vertragswerk notwendig
- kein Regel-/Ausgleichsenergieerisiko
- Volumenflexibilität

Nachteile:

- geringe Einsparpotenziale erschließbar
- begrenzte Flexibilität, auf Marktveränderungen einzugehen
- hohe Abhängigkeit von einem Lieferanten über die Laufzeit
- geringes Know-how im eigenen Unternehmen

→ Der Einkäufer kann ohne zusätzlichen Ressourceneinsatz an der Marktentwicklung partizipieren und somit das Marktpreisrisiko umfassend reduzieren!

EnBW: Flexible indexierte Beschaffung mit dem EnBW Index Active

Im Energiemarkt haben sich neben einer klassischen Vollversorgung und einer vollstrukturierten Beschaffung zunehmend indexierte Vollversorgungsprodukte etabliert. Sie stellen eine Lösung dar, die das Bedürfnis vieler B2B-Kunden erfüllt: Dabei genießen die Kunden den Komfort einer Vollversorgung und können zusätzlich über mehrere Preisfixierungen individuell Einfluss auf ihre Stromkosten nehmen.

Mit der Überarbeitung der EnBW Index Active Familie hat die EnBW die indexierte Produktpalette komplett neu gestaltet und dabei wesentlich flexibilisiert. Die zunehmend anspruchsvolleren Kundenbedürfnisse in einem sich ständig verändernden Marktumfeld und die damit einhergehenden steigenden Anforderungen an die einzelnen Produkte machten diesen Entwicklungsschritt notwendig.

Mit dem neuen EnBW Index Active steht dem Kundenbetreuer nunmehr ein ganzer Baukasten an Modulen und Möglichkeiten zur Verfügung, um damit noch besser auf die unterschiedlichen Kundenbedürfnisse individuell eingehen zu können. Dadurch können sowohl Produktausprägungen angeboten werden, die vom Kunden nur sehr wenige oder gar keine Eingriffe erfordern, als auch Varianten mit sehr hoher Flexibilität, die einer vollstrukturierten Beschaffung sehr nahe kommen. Die unterschiedlichen Möglichkeiten der Produktausgestaltung sind dabei so vielfältig, dass sehr viele Kundenbedürfnisse mittels „individuellen“ Produkten mit einer geschickten Zusammenstellung unterschiedlicher Konfigurationsmöglichkeiten dargestellt und bedient werden können.

Wenn es um einen Stromlieferungsvertrag geht, spielen beim B2B-Kunden typischerweise folgende Bedürfnisse eine wichtige Rolle:

- Da der Einkauf von Energie nicht zum eigentlichen Kerngeschäft des Kunden gehört, wird in der Regel erwartet, dass der Lieferant den Komfort einer Vollversorgung zur Verfügung stellt. Dies umfasst für die meisten Kunden auch den Service, die Abwicklung der Netznutzung mit anzubieten.
- Viele Kunden legen inzwischen großen Wert auf nachhaltige, umweltverträgliche und arbeitnehmerfreundliche Produktionsbedingungen. Dies schließt auch eine Lieferung von Strom aus regenerativen Energien mit ein, so dass immer mehr Unternehmen großen Wert auf eine Versorgung mit Grünstrom legen.
- Zur Minimierung des Risikos, dass der Strompreis für ein oder mehrere Jahre zu einem ungünstigen Zeitpunkt festgelegt wird, werden flexiblere Preisfestlegungsmechanismen nachgefragt. Dabei möchten die Kunden von der Preisentwicklung an der Börse profitieren und ihren Strompreis eigenständig beeinflussen, ohne jedoch selbst am Großhandelsmarkt aktiv zu sein.

Diesen in Auszügen dargestellten Kundenbedürfnissen begegnet die EnBW mit der Index Active Produktfamilie, bestehend aus den drei Grundprodukten:

EnBW Index Active basic:

Hier kann der Kunde mit wenig Aufwand auf Basis von Base-Jahresprodukten Preisfixierungen zu frei gewählten Zeitpunkten beauftragen. Diese Produktvariante wird als Einstiegsprodukt in die Welt indexierter und somit börsennotierter Produkte verstanden.

EnBW Index Active balance:

Ohne selbst eingreifen zu müssen, werden handelstglich Preisfixierungen durchgeföhrt und der Kunde erzielt ohne Aufwand einen Preis, der dem Durchschnitt des EEX-Terminmarkts im frei definierbaren Preisfixierungszeitraum entspricht. Bei Bedarf kann der Kunde jederzeit in den vorkonfigurierten Automatismus eingreifen, um Teilmengen oder ggf. die gesamte Restmenge zu fixieren, Preisfixierungen auszusetzen oder auch den Preisfixierungszeitraum selbst zu ändern. Diese Produktvariante wird ebenfalls als Einstiegsprodukt mit einem noch größeren Abwicklungskomfort für den Kunden betrachtet.

EnBW Index Active flex:

Es werden alle Möglichkeiten der beiden Produkte basic und balance kombiniert. Darüber hinaus können unter Berücksichtigung des Lastverhaltens eine Base-/Peak-Kopplung sowie Quartals- und Monatsprodukte für die Preisfixierungen angeboten werden, so dass der Kunde seine Preisgestaltung ähnlich flexibel und modular vornehmen kann, wie bei einer vollstrukturierten Beschaffung. Diese Produktvariante bietet erfahrenen Kunden somit die Möglichkeit, noch mehr Einfluss auf ihren Strompreis zu nehmen.

Alle drei Produktvarianten basieren letztendlich auf Preisfixierungen zu Settlementpreisen für Terminmarktprodukte, welche von der EEX veröffentlicht werden. Die Bewirtschaftung des Vertrags erfolgt komfortabel über die Online-Plattform EnBW EnergyPilot mit einem direkten Zugang zum Handel. Diese bietet dem Kunden jederzeit eine transparente Darstellung über den aktuellen Stand seiner Bewirtschaftung und unterstützt ihn während dieser Zeit mit weiteren Informationen und Hilfsmitteln. Verträge können als Grün- oder Graustromlieferung für einen Zeitraum von mehreren Jahren abgeschlossen werden. Der Gesamtbedarf des Kunden lässt sich in eine flexibel vom Kunden wählbare Anzahl von Anteile aufteilen, so dass sich die Preisfestlegung auf nahezu beliebig viele Zeitpunkte aufteilen lässt. Bei den Varianten basic und flex können Anteile zudem bereits bei Vertragsabschluss preislich fixiert werden, um ggf. den zu diesem Zeitpunkt geltenden Preis für einen Teil der Menge zu sichern.

Zurzeit in der Umsetzung befindet sich der weitere Ausbau der Produktfamilie Index Active. Dieser umfasst u.a. für erfahrene Kunden die Möglichkeit einer Beauftragung zur Preisfixierung auf dem Spotmarkt. Somit können Kunden noch kurzfristiger Preisfixierungen vor Belieferung außerhalb des Terminmarktgeschäftes vornehmen. Hier bedient die EnBW einen expliziten Wunsch vieler Kunden nach noch mehr Flexibilität bei den Fixierungsmöglichkeiten. Ferner ist für die Index-Familie das zwischenzeitliche Öffnen von bereits fixierten Mengen vorgesehen. Dies ist vor allem für Kunden interessant, die bereits langfristig Fixierungsentscheidungen getroffen haben, diese aber aufgrund von kurzfristigen Preisschwankungen noch einmal überdenken und schließlich von einer nochmaligen Öffnung profitieren möchten. Schließlich sollen auch Preisfixierungen auf Basis eines Online-Preises ermöglicht werden, welcher dann bereits bei Beauftragung der Preisfixierung feststeht. Hier werden vor allem Kunden angesprochen, welche keine Preisfixierung auf Settlement-Preis vornehmen können/möchten.

Mit einem Umsatz von über 18 Mrd. € im Jahr 2011 und rund 20.000 Mitarbeitern ist die EnBW Energie Baden-Württemberg AG eines der größten Energieversorgungsunternehmen in Deutschland und Europa. Wir produzieren, handeln, transportieren und vertreiben Energie und sind aktiv in den Bereichen Strom, Gas sowie Energie- und Umweltdienstleistungen. Mit einem ausgewogenen Geschäftsportfolio und intelligenten Energielösungen wollen wir nachhaltig und profitabel wachsen – zum Wohl unserer Partner, Kunden, Mitarbeiter und Eigentümer. Unser Heimatmarkt ist Baden-Württemberg und Deutschland. Darüber hinaus sind wir auch auf weiteren Märkten Europas aktiv.

EnBW Vertrieb GmbH

Schelmenwasenstraße 15
70567 Stuttgart
Telefon: 0800 3629-000
E-Mail: kontakt@enbw.com
www.enbw.com/industriekunden



Mein EnBW
Effekt

+300%
Wirkung



Peter Strehl,
Metallumform GmbH,
zur EnBW Expertise Beleuchtung

Erleben auch Sie den EnBW Effekt!
www.enbw.com/effekt

— **EnBW**

Energie
braucht Impulse

Tranchenbeschaffung

Die Tranchenbeschaffung ist ein Instrument, mit dem einer der stärksten Hebel bei der letztendlichen Kostengestaltung im Stromeinkauf direkt besetzt wird. Sie ähnelt der indexorientierten Beschaffung, jedoch mit dem Unterschied, dass nicht mittels eines Automatismus handelstägliche Teilmengen beschafft werden, sondern die aus dem Gesamtvolumen gebildeten Tranchen = Teilmengen, z.B. 10 bis 20, zu von dem jeweiligen Einkäufer selbst gewählten Zeitpunkten im Markt beschafft werden. Der Beschaffungszeitraum für die Platzierung der Tranchen kann ebenso wie bei der indexorientierten Beschaffung ein Jahr und länger betragen. Dabei sind aufgrund der Volatilität des Strommarktes die gewählten Kaufzeitpunkte maßgebend für den am Ende realisierten gemittelten Strompreis. Das Marktpreisrisiko wird mit Hilfe der Tranchenbeschaffung signifikant reduziert. Dieses Vorgehen ist trotz allem kein Garant dafür, den durchschnittlichen Marktpreis zu unterbieten, minimiert aber deutlich die Gefahr, einmalig mit der Gesamtmenge den ungünstigsten Zeitpunkt zu wählen und somit zum Höchstpreis einen Abschluss zu tätigen. Die Verteilung des Volumens auf mehrere Tranchen bietet mit überschaubarem Aufwand ein hohes Maß an Flexibilität und somit die Möglichkeit, positiv an der Volatilität des Marktes zu partizipieren. Hierbei sind zwei wesentliche Vorgehensweisen zu unterscheiden, welche wiederum von der Risikoaffinität und dem Mandat des Energieeinkäufers, sprich der Einkaufsstrategie des Unternehmens, abhängen. Zum einen besteht die Möglichkeit, bereits im Vorfeld einen festen Rhythmus zu bestimmen, in dem die Tranchen zu beschaffen sind, um dem Argument der Spekulation zu entgegnen. Alternativ kann die terminliche Verteilung der Tranchen dem Einkäufer oder einem Dienstleister obliegen, um die Mengen je nach Marktentwicklung und vor allem je nach eigener Marktmeinung zu platzieren. Die zweite Alternative setzt selbstverständlich voraus, dass der Entscheider das Marktgeschehen regelmäßig beobachtet, sich eine Marktmeinung bildet, zeitnah am Markt agieren kann und nicht durch einen langen Abstimmungsprozess behindert wird.

Tranchenbeschaffung im Überblick

- Strombeschaffung über Tranchenmodell auf Basis von Börsenterminpreisen (z.B. EEX)
- Beschaffung der Tranchen flexibel in Abhängigkeit zur jeweiligen Marktpreisentwicklung oder nach einem zuvor definierten Zeit- und Mengenschlüssel. Dieses Vorgehen bedarf einer klaren abgestimmten Einkaufsstrategie, um Abstimmungs- und Entscheidungsschwierigkeiten zu verhindern
- Netznutzung und Netzanschluss können über getrennte Verträge mit regionalen Netzbetreibern geregelt werden, dies ist aber keine zwingende Voraussetzung. Die Netzdurchleitung kann auch über den Energielieferant sichergestellt werden

Vorteile:

- Verhältnismäßig geringer administrativer und personeller Aufwand, da zusätzliche personelle Ressourcen und Kompetenzen nur in geringem Umfang nötig sind. Die Organisationsstruktur bleibt dabei unverändert, vorausgesetzt es erfolgt eine enge Abstimmung mit dem Lieferanten oder es existiert eine unveränderliche Beschaffungsstrategie
- verringertes Preisrisiko
- Berücksichtigung von Saisonalitäten und Preismustern

Nachteile:

- umfassenderes Vertragswesen einhergehend
- Abhängigkeit von adäquaten Preisprognosen
- permanente Marktbeobachtung erforderlich

→ Oftmals geeignete Kompromiss-Lösung, um dem Anspruch des Risikomanagements gerecht zu werden und die eingesetzten Ressourcen überschaubar zu halten!

Portfoliomanagement

Die umfassendste Ausprägung der strukturierten Beschaffung ist das Portfoliomanagement. Dieses unterscheidet sich von den zuvor benannten Einkaufsstrategien vor allem darin, dass die definierten Volumina primär am Großhandelsmarkt beschafft werden. Der Handel erfolgt jedoch in der Regel nicht direkt durch den Endkunden im Großhandel, da hierfür u.a. Börsenzulassungen, Händlerlizenzen erforderlich sind, die wiederum mit entsprechenden Kosten verbunden sind. Den eigentlichen Handel über-

nimmt in der Regel ein Mittler. Das Portfoliomanagement zeichnet sich dadurch aus, dass der (Summen-) Lastgang des Kunden so weit wie möglich in börsennotierte standardisierte Stromprodukte zerlegt wird und diese einzeln gehandelt werden. Hierbei sind die handelsüblichen Mindestvolumina zu beachten, so dass sich diese Beschaffungsvariante für sehr stromintensive Kunden mit sehr gleichmäßiger und vor allem gut prognostizierbarer Benutzungsstruktur anbietet. Hinzu kommt nämlich, dass die individuelle tatsächliche Lastkurve der Abnahmestelle regelmäßig von den prognostizierten und beschafften Standardhandelsprodukten abweicht und es unweigerlich zu Phasen der Über- oder Unterdeckung kommt. Die Kernkompetenz für ein erfolgreiches Portfoliomanagement liegt in der Zusammenstellung eines geeigneten Mix der am Markt erhältlichen Produkte, damit die Beschaffungskosten trotz der übernommenen Risiken (z.B. Marktpreisrisiko, Volumen- & Strukturrisiko), nachhaltig gesenkt werden können. Die Risiken können minimiert werden, indem für die außerhalb der Standardhandelsprodukte verbleibende Struktur (Residualfahrplan) ein Preis mit dem Versorger vereinbart wird, der dafür das Fahrplan- und Regelenergieerisiko übernimmt. Auch hier wird, ebenso wie bei der Indexbeschaffung, eine Vergütung der Tätigkeit des Dienstleisters oder Versorgers vereinbart, entweder in Ct/kWh oder als pauschale Dienstleistungsvergütung in Form der Zahlung eines Einmalbetrages. Voraussetzungen für diese Beschaffungsvariante sind eine klare Beschaffungsstrategie und entsprechende personelle Ressourcen, um das benötigte Know-how im Unternehmen aufzubauen und der Vielzahl der neuen und zusätzlich anfallenden Prozesse gerecht zu werden. Daher ist dieser Beschaffungsweg meist Unternehmen zu empfehlen, die auch größere Strommengen (ab ca. 500 GWh und mehr, bei möglichst guter Benutzungsstruktur) nachfragen. Denn um die anfallenden Kosten durch verringerte Strompreise zu kompensieren, bedarf es entsprechender Volumina, damit das Unternehmen – kumuliert über die Gesamtmenge und über die Zeit – einen signifikanten Kostenvorteil realisieren kann.

Portfoliomanagement im Überblick

- Börsenorientierte Energiebeschaffung über gängige Handelsprodukte (so z.B. EEX)
- Langfristige Beschaffung über Futures (kurzfristige Sicherstellung von Spitzenbedarfen durch Käufe am Spotmarkt)
- Netznutzung und Netzanschluss können über getrennte Verträge mit dem Netzbetreiber geregelt werden
- Verkauf von Leistungsspitzen bzw. Überbedarfen (nur im Spothandel)
- Erzielung einer Gewinnmarge kann über An- und Verkauf entsprechender Kontrakte erfolgen. Bilanzierung bei Eingehen offener Positionen muss bilanzsteuerrechtlich im Vorfeld geklärt werden

Vorteile:

- hohe Kostentransparenz, durch Zerlegung sämtlicher Strompreisbestandteile
- Planbarkeit und Flexibilität (abhängig von der Langfristigkeit der gehandelten Produkte)
- zunehmende Professionalisierung des Energieeinkaufs

Nachteile:

- hoher personeller Aufwand
- umfassender Informationsbedarf
- veränderte Organisationsstruktur benötigt
- Übernahme zahlreicher Risiken
- sehr aufwendiges Preiscontrolling durch den Kunden
- hoher Erfolgsdruck, da zusätzliche Kosten und ggfs. getätigte Investitionen über Einsparungen kompensiert werden müssen

→ Bei hohen Bedarfen und gleichmäßigen Lastenprofilen anwendbar! Jedoch mit hohem Ressourcenaufwand verbunden und nicht zwingend mit einem Strompreinsniveau unterhalb des EEX-Durchschnitts einhergehend.

Strukturierte Strombeschaffung (Portfoliomanagement)

1. Einführung

Die fluktuierende Energieversorgung von heute sowie volatile Absatzmärkte erhöhen die Anforderungen an maßgeschneiderte Energieversorgungskonzepte für Industrie- und Geschäftskunden. Unternehmen, die sich für eine moderne, strukturierte Energiebeschaffung mit Zugang zum Großhandelsmarkt

entscheiden, haben die Chance, deutliche Kosten- und damit Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Gleichzeitig gilt es, bestehende Risiken zu minimieren und in einer Energiewirtschaft, die einem rasanten Wandel unterliegt, den Überblick zu bewahren. All dies führt dazu, dass Energieeinkäufer sich permanent auf neue Marktsituationen einstellen müssen. Neben der benötigten Menge an Energie ist auch die strategische Ausrichtung seines Unternehmens ein entscheidendes Kriterium, um die optimale Dienstleistung zu ermitteln. Für eine partnerschaftliche Zusammenarbeit ist es daher wichtig, das umfangreiche Produkt- und Dienstleistungsportfolio des gewählten Energieversorgers mit der strategischen Ausrichtung des Kunden in Einklang zu bringen.

2. Von der Vollversorgung zum Portfoliomanagement

Bei der Wahl des passenden Produkts ist die Vollversorgung mit vereinbartem Festpreis eine klassische Versorgungsvariante, die insbesondere von Kunden mit einem kleinen bis mittelgroßen Energiebedarf und dem Wunsch nach Planungssicherheit gewählt wird. An einem Stichtag wird dabei ein fester Arbeitspreis für den vereinbarten Lieferzeitraum fixiert. Der Kunde hat somit einen konstanten Energiepreis, den er zur Kalkulation seiner Produktionskosten über den gesamten Lieferzeitraum beibehält. Mögliche Marktchancen, durch fallende Energiepreise nach der Fixierung, können jedoch nicht mehr genutzt werden. Diese eingeschränkte Flexibilität kann sich vor allem für Kunden mit großem Energiebedarf als Wettbewerbsnachteil erweisen. So wird mit der Planungssicherheit auf der einen Seite ein latent vorhandenes Risiko auf der anderen Seite in Kauf genommen. Mit zunehmendem Energieverbrauch steigt in der Regel auch die Bereitschaft des Kunden, sich mit den Marktchancen und -risiken tiefer auseinanderzusetzen und damit andere Wege zu gehen. Selbst Vollversorgungskonzepte lassen sich zum Teil noch individueller ausgestalten. Besonders in Zeiträumen mit volatilen Marktbewegungen hat sich die Beschaffung von Teilmengen zu verschiedenen Zeitpunkten, sogenannte Tranchenbeschaffung, bewährt. Das bisher bedeutendste Dienstleistungsmodell der strukturierten Energiebeschaffung mit größtmöglicher Flexibilität ist das Portfoliomanagement. Diese Beschaffungsvariante unterscheidet sich von anderen Einkaufsstrategien durch ihren exklusiven Dienstleistungscharakter. Sie ist besonders für Kunden mit großen Verbrauchsmengen für Strom und Erdgas geeignet. Gemeinsames Ziel von Kunde und Anbieter ist es, die Beschaffungsstrategie auf Basis der Kundenbedürfnisse über den Großhandelsmarkt zu optimieren. Dazu bedarf es einer ausgefeilten lang- bis kurzfristigen Bedarfsprognose bis zum Liefertermin. Die benötigten Standardprodukte können am Termin- und Spotmarkt sowohl gekauft als auch verkauft werden. Dies schafft die Voraussetzung, um eine möglichst nah am tatsächlichen Verbrauchswert liegende Prognose zum Lieferzeitpunkt zu stellen. Ausgleichsenergie Risiken, die durchaus in einem beträchtlichen Euro-Bereich liegen können, werden so minimiert.

3. Kundenprofile und geeignete Beschaffungsmodelle

Wir glauben, dass sich der Aufwand für die Energiebeschaffung über Portfoliomanagement-Dienstleistungen dann rechnet, wenn Unternehmen mehrere Standorte mit hohem Energieverbrauch aufweisen und die Energiekosten einen hohen Anteil der Produktionskosten ausmachen. Schlüssel für Optimierungsmöglichkeiten sind unter anderem die Verbrauchsstruktur, die Beeinflussbarkeit von Mengen bezogen auf die Tageszeit sowie die Prognostizierbarkeit des Energieverbrauchs selbst. All das ist z. B. auch mit unserem speziell für Kunden ausgelegten online-Tool „PFALZWERKE PFM//net“ transparent nachvollziehbar. Haben beispielsweise Großkunden (z. B. Papierwerke oder große Rechenzentren) über das Jahr gesehen eine eher gleichmäßige Verbrauchsstruktur, die gut zu prognostizieren ist, so ist im Gegensatz dazu der Lastverlauf von produzierenden Unternehmen mit dem Fertigungsprinzip Make-to-Order schwerer einzuschätzen. Für die Energielieferung bedeutet dies Unsicherheiten, die mit einer Risikoprämie in den Energiepreis einzukalkulieren ist.

Warum sollten Unternehmen die Idee von Just-in-Time nicht auch zur Energiebeschaffung anwenden, um derartige Risikoprämien einzusparen? Das Konzept des Portfoliomanagements ermöglicht eine kurzfristige Anpassung der Energiebeschaffungsmenge. Das heißt: Es wird nur die Energiemenge „bestellt“, deren Verbrauch wirklich erwartet wird. Dadurch kann der Kunde sein Wissen über den erwarteten Energiebedarf täglich aktualisiert in das Beschaffungskonzept einfließen lassen. Oftmals kann der Energieverbrauch schon auf Basis von Produktionsplänen sehr genau ermittelt werden. Auch eine rollierende Planung auf Basis von historischen Daten kann bei der Planung des Energiebedarfs helfen. Die PFALZWERKE bieten ihren Kunden hierzu umfangreiche Support-Dienstleistungen an. Beim Portfoliomanagement sind neben diesem Prognoseverfahren auch andere, komplexe Planungsmethoden einsetzbar. Portfoliomanagement sollte nicht nur von Unternehmen mit einem auftragsabhängigen Lastverhalten in Betracht gezogen werden, sondern auch von Unternehmen, die ihre Energieversorgung diversifiziert aufstellen wollen. Über Portfoliomanagement lassen sich beispielsweise Eigenerzeugungsanlagen ohne nennenswerte Einschränkungen in die Beschaffungsstrategie integrieren. Dabei ist es

unerheblich, ob das primäre Ziel der Anlage die Stromerzeugung ist oder Strom als Nebenprodukt, beispielsweise bei der Wärmeerzeugung, anfällt. Ebenso leicht wie die Eigenerzeugung lassen sich auch über Dritte beschaffte Energiemengen in das Beschaffungsportfolio integrieren.

4. Gegenüberstellung Vollversorgung und Portfoliomanagement

Wie gesagt: Portfoliomanagement sollte als Beschaffungskonzept vor allem für größere Kunden mit mehreren Standorten in Betracht kommen, da es ihnen eine langfristige Absicherung des Energiebedarfs ermöglicht, gleichzeitig den Entscheidungsspielraum für die Zukunft weiterhin offen hält und Beschaffungsrisiken diversifiziert und minimiert.

Die nachfolgende Tabelle stellt exemplarisch die Vor- und Nachteile von Vollversorgung versus Portfoliomanagement gegenüber.

	Vorteil	Nachteil
Vollversorgung	<ul style="list-style-type: none"> ■ Planungssicherheit ■ Budgetsicherheit ■ Kein Prognoseaufwand ■ Geringer administrativer Aufwand ■ Weniger Ressourcen und Kapazitäten für die Energiebeschaffung notwendig 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Geringes Einsparpotential im Lieferzeitraum ■ Mengenbeschränkung durch Take-or-Pay-Verpflichtung ■ Eingeschränkte Preistransparenz ■ Hohe Risikoprämie für Verbrauchsabweichungen inkludiert
Portfoliomanagement	<ul style="list-style-type: none"> ■ Risikostreuung (Preis, Orderzeitpunkt für Standardmengen im Großhandel) ■ Maximale Preistransparenz über alle Standorte ■ Verursachungsgerechte Zuordnung von Beschaffungs- und Verbrauchsentgelten, je Standort ■ Keine jährliche Abnahmeverpflichtung ■ Unterjährige Anpassung der Eindeckungsstrategie möglich ■ Höhere Flexibilität bei der Verbrauchsplanung aufgrund konjunktureller Einflüsse ■ Reaktion auf dynamische Entwicklungen der Beschaffungs- und Absatzmärkte möglich ■ Wissenserweiterung um Marktchancen einschätzen zu können ■ Fachwissenstransfer zwischen Unternehmen und Energieversorger 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Etwas höherer fachlicher, administrativer und personeller Aufwand ■ Temporäre Ressourcenbindung durch Prognoseerstellung und Monitoring von Beschaffungsmengen ■ Einsparpotential nimmt erst ab einem hohen Energieverbrauch zu

Wichtig bei Portfoliomanagement-Dienstleistungen ist natürlich auch eine von Anfang an partnerschaftliche Zusammenarbeit zwischen Energielieferant und Energiekunde. Dies bedeutet neben einem vertrauensvollen Verhältnis und dem fachlichen Austausch vor allem Unterstützung bei den Themen Energieprognose, Beratung bei der individuellen Beschaffungsstrategie und einem richtigem Markt-Timing.

Die Pfalzwerke bieten Portfoliomanagement-Dienstleistungen unter dem Produktnamen „Buy & Sell“ seit 2003 an. Mehrere größere Kunden, die diese Dienstleistung wählten, werden bereits über Jahre hinweg von den PFALZWERKEN beliefert. Das zusammen mit den Kunden entwickelte PFALZWERKEOnline-Tool „PFM//net“, welches für die Bereiche Prognose, Monitoring und Reporting eingesetzt wird, hat sicher auch einen wertvollen Beitrag für langjährige stabile Geschäftsbeziehungen gelegt. Nicht zuletzt die auch von unseren Kunden bescheinigte Lösungs- und Kundenorientierung der PFALZWERKE bildet die Basis für den weiteren Ausbau dieses Geschäftsfeldes zum beidseitigen Nutzen.

Was muss bei der Auswahl der optimalen Beschaffungsstrategie hin zur strukturierten Energiebeschaffung berücksichtigt werden?

Beim Übergang von der klassischen Stichtagsbeschaffung hin zu einer strukturierten Beschaffung sind einige Fragen im Vorfeld abzuklären und diverse Voraussetzungen im Unternehmen zu schaffen. Dies sollte einen Einkäufer aber nicht daran hindern, seinen bisherigen Beschaffungsweg kritisch zu überprüfen und diesen mit den Vor- und Nachteilen der Alternativen abzugleichen. Insbesondere vor dem Hintergrund steigender Energiepreise und dem zunehmendem Druck auf die Risikoverteilung (vgl. Kapitel II) ist dieses Vorgehen unabdingbar. Im Vorfeld sämtlicher Überlegungen sollten zunächst einige unternehmensspezifische und energiebezogene Informationen und Kriterien erörtert werden. Hierbei kann der folgende Fragekatalog erste Anhaltspunkte liefern:



100 Jahre

STROM + GAS FÜR GESCHÄFTSKUNDEN.

**WIR MACHEN DIE ENERGIEVERSORGUNG
FÜR IHR UNTERNEHMEN PASSEND.**

Ob Festpreis, Tranchenbeschaffung oder Portfoliomanagement: Bei uns profitieren Sie von passgenauen Lösungen zur Optimierung Ihres Strom- und Erdgasbezuges. Ob mittelständischer Betrieb oder Dax-Unternehmen: Unsere Experten kennen sich in Ihrem Business und in Energiefragen aus und unterbreiten Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

Für mehr Informationen wenden Sie sich direkt an Christian Schmitt unter 0621 585-2230 oder christian_schmitt@pfalzwerte.de

Gute Ideen voller Energie.



PFALZWERKE

- Wie viele Verbrauchstellen gibt es im gesamten Unternehmen und welche unterliegen dem Wirkungsbereich des Energieeinkäufers?
- Wie hoch ist der Bedarf an Strom und Gas insgesamt und an den einzelnen Abnahmestellen?
- Welcher Charakteristik, d.h. welchem Lastverlauf, unterliegt der Energieverbrauch und kann dieser aktiv gesteuert werden?
- Inwiefern kann der zukünftige Verbrauch mit der bestehenden Infrastruktur prognostiziert werden?
- Wie viel Know-how und welche personellen Ressourcen stehen für die Energiebeschaffung zur Verfügung?
- Wie hoch ist der Anteil der Energiekosten an den Gesamtkosten des Unternehmens?
- In welchem Verhältnis stehen Preisoptimierungspotenziale und personelle Ressourcen zueinander? (Kann evtl. zusätzlicher personeller Aufwand mit umso höherer Preisoptimierung gerechtfertigt bzw. überkompensiert werden?)
- Welche Risikobereitschaft liegt im Unternehmen vor und sollte somit der Beschaffungsstrategie zu Grunde liegen?
- Welchem Planungshorizont unterliegen die Energiekosten?
- Wann und auf Basis welcher Daten erfolgt die Budgetierung?
- Mit welcher Entscheidungskompetenz ist der Energieeinkauf ausgestattet und welchen Abstimmungsmechanismen sieht er sich gegenüber? Welcher zeitliche Vorlauf ist daher zu beachten?
- Wie hoch ist die Bonität des eigenen Unternehmens und somit der Handlungsspielraum für das Agieren am Markt?

Auf Basis dieser Informationen kann die aktuelle Beschaffungsstrategie überprüft werden. Sollte die Überprüfung eine Änderung der Beschaffungsstrategie ergeben, sind die notwendigen Voraussetzungen frühzeitig zu bedenken. So nimmt mit einer Ausrichtung auf eine strukturierte Beschaffung die Verantwortung des Einkäufers zu, und dessen Handlungsspielraum sollte in Bezug auf seinen Freiheitsgrad angemessen gestaltet sein. Die mit steigender Komplexität der Beschaffungsvarianten zunehmend durch den Endkunden übernommenen Risiken müssen durch entsprechende Managementtools identifiziert und minimiert werden, damit der Strategiewechsel auch zu ökonomischen Verbesserungen führt und die zunehmende Transparenz und Flexibilität nicht mit steigenden Gesamtkosten einhergeht. Wie bereits in Kapitel II umfassend dargelegt, ist die Einführung eines geeigneten Risikomanagements einer der wichtigsten Faktoren bei der Auswahl der Beschaffungsstrategie.

Neben dem Risikomanagement bedarf es vor allem eines umfassenden Datenmanagements, um die Vielzahl an benötigten ein- und ausgehenden Informationen zu erfassen, zu bündeln und für weiterführende Auswertungen aufzubereiten. Dies kann unter Umständen auch ein Bilanzkreis- und Fahrplanmanagement (Stichwort: Energiedatenmanagement) beinhalten, in jedem Fall aber ein Vertragsmanagement und ein adäquates Controlling. Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, ist ein geeignetes IT-System (Vergleich Abb. 4) eine zwingende Voraussetzung. Letztlich sind sämtliche Informationen aus diesen Medien und die Erkenntnisse aus der Marktpreisanalyse in eine unternehmensgerechte Beschaffungsstrategie umzuwandeln.

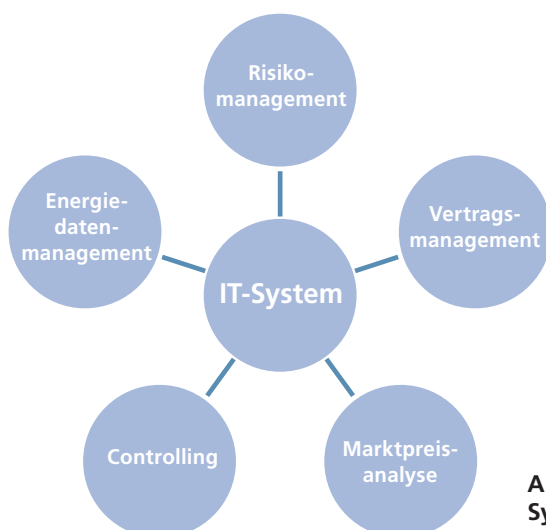


Abbildung 4:
Systemanforderungen im Energieeinkauf

„Flexibilität ist
das Geheimnis einer
guten Partnerschaft.“

Die Experten für Erdgas und Strom

Energie Südbayern bietet Ihnen persönliche Beratung zu allen Energiefragen und entwickelt bedarfsgerechte Lösungen für Sie. Profitieren auch Sie von unserer 50-jährigen Erfahrung und unseren flexiblen Preismodellen. Weitere Informationen erhalten Sie von unseren Energieexperten unter www.esb.de oder telefonisch **089 68003451**.



Strukturierte Gasbeschaffung

Die Liberalisierung der Energiemärkte hat nun endlich auch den Gasmarkt erreicht. Marktentwicklungen der letzten Jahre haben die bisherigen Strukturen und Machtgefüge in Deutschland und Europa nachhaltig verschoben. Insbesondere das Jahr 2010 war durch einen mehr als deutlichen Umbruch gekennzeichnet, was zu drastischen Veränderungen hinsichtlich der Beschaffungsmöglichkeiten führte. Man kann gar sagen, dass der Gasmarkt die gesamte Öffnung bzw. Entwicklung des Strommarktes der letzten Jahre innerhalb eines Jahres aufgeholt hat. Doch zunächst ein kurzer Exkurs in die „alte“ Gaswelt:

Alter Gasmarkt

Der Einkauf von Gas unterschied sich bisher deutlich vom Strommarkt aufgrund der speziellen Gasmarktcharakteristik. So zeichnete sich der europäische Gasmarkt durch eine hohe Konzentration auf der Lieferantenseite aus. Zudem führten die regionalen Lieferantenstrukturen und der länderspezifische Deregulierungsstatus und somit die unterschiedlichen Preise zu abgeschlossenen Märkten. Der Wettbewerbsdruck war daher überschaubar und es waren keine europaweiten Angebote verfügbar. Auf dem deutschen Gasmarkt führten immerhin einige Gesetzesänderungen in den vergangenen Jahren zu neuen Impulsen, die die Transparenz und den Wettbewerb erhöhen sollten. So zum Beispiel die Umsetzung des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) zum 01.10.2006 oder die Implementierung von GABI-Gas (Richtlinien zum Bilanzkreismanagement) zum 01.10.2008. Trotz alledem war die Zusammensetzung der Preise, auch bedingt durch den hohen Anteil der nachgefragten All-Inklusive-Verträge, insgesamt intransparent. Erschwerend kam hinzu, dass die Gaspreise den Entwicklungen auf dem Ölmarkt stets folgten, da keine Lösung von den Ölpreisindizes (HEL = leichtes Heizöl; HSL = schweres Heizöl) möglich schien. Diese Faktoren bedingten im Zusammenspiel mit den vielen verschiedenen Marktzone und den regulierten Tarifen den eingeschränkten Spielraum, dem sich ein Energieeinkäufer bei der Gasbeschaffung gegenüber sah. Eine zusätzliche Einschränkung zeigte sich, wenn statt dem H-Gas das methanärmere L-Gas nachgefragt wurde, da die Zahl der L-Gas-Anbieter noch einmal deutlich geringer war und die Einkäufer an einem Markt mit nur sehr geringer Liquidität agierten.

Neuer Gasmarkt

Die in den ersten Jahren (seit 1998) mehr als schleppende Gasmarktliberalisierung hat sich plötzlich innerhalb der letzten ein bis zwei Jahre vollzogen. Doch was waren die entscheidenden Rahmenbedingungen hierfür? Zunächst gelang es, im Zuge der Gasmarktliberalisierung, die Zahl der Marktgebiete in Deutschland deutlich einzuschränken. Aus der einst stark zerklüfteten Gaslandkarte entstand im zunächst letzten Schritt am 01.10.2009 ein überschaubares Konstrukt aus sechs Marktgebieten. Dies führte im Zusammenhang mit den Auswirkungen der Wirtschaftskrise zu einer zunehmenden Zahl marktgebietsübergreifender Angebote und somit zu einem tatsächlichen Wettbewerb am Gasmarkt. Doch dies war nicht der einzige Einschnitt in die bestehende Gaswelt. Seit 2010 geistert ein völlig neuer Begriff am Gasmarkt: Von einer sogenannten „Gasschwemme“ ist hier die Rede. Was sind die Ursachen dieser Entwicklung? Hierbei sind zwei entscheidende technische Entwicklungen anzuführen. Zum einen LNG, „liquefied natural gas“ oder Flüssigerdgas. Mit der technischen Lösung Erdgas durch Abkühlung zu verflüssigen, verliert Erdgas seine Eigenschaft der Leitungsgebundenheit. Dies ermöglicht neben den Pipelines eine flexiblere und unabhängigere Transportmöglichkeit, die in Abhängigkeit der jeweiligen Marktstrukturen und der Gaspreisentwicklung sogar absolut wettbewerbsfähig ist. Hinderlich war hierbei einzig der Bedarf an Landungs- oder Einspeisepunkten, um das LNG in die hiesigen Erdgasnetze einzuspeisen. An diesem Punkt kommt die zweite gravierende Veränderung der letzten Jahre hinzu. Der weltweite große Energiehunger, insbesondere des nordamerikanischen Kontinents, und die steigenden Rohstoffpreise bis Mitte 2008 ließen zahlreiche Investoren in eine entsprechende LNG-Infrastruktur investieren, um speziell Nordamerika mit dem begehrten Gas zu versorgen. Doch bewirkte eine technische Innovation auch hier eine einschneidende Wende. Dank neuer Bohrtechnologien ist es nun mehr möglich, sogenannte unkonventionelle Gasmengen (bisher nicht wirtschaftlich förderbare Mengen) zu erschließen. Dies hat das Nachfrageverhalten der USA auf dem Weltmarkt signifikant verändert. Denn durch die hohen Fördermengen unkonventionellen Gases in den USA werden die am Weltmarkt verfügbaren LNG-Mengen nicht mehr allein durch die USA abgenommen, sondern stehen auch anderen Märkten wie Europa verstärkt zur Verfügung. Somit ist der bisher determinierende Faktor Abhängigkeit von pipelinegebundenen Erdgasvorräten ausgehebelt und das Thema Ölpreisbildung völlig neu strukturiert, da nicht mehr einzig die langfristige Ölpreisbindung bestimmend ist.

In Summe haben diese Entwicklungen die überfällige Liberalisierung zügig vorangetrieben, so dass dem Energieeinkäufer aktuell eine Vielzahl von Gasversorgungsprodukten und Beschaffungsstrategien offen stehen. Identisch zum Stromeinkauf sieht sich der Einkäufer somit neuen Optionen aber auch zahlreichen Risiken gegenüber. Zu dem stellt sich auch bei der Gasbeschaffung die Frage, ob sich der anfallende Mehraufwand bei einer zunehmend strukturierten Beschaffung vor dem Hintergrund der benötigten Gasmengen und den individuellen Rahmenbedingungen rechnen kann. An diesem zunehmend komplexen Markt kann der Energieeinkäufer autark oder in Zusammenarbeit mit Energieberatern, Brokern und einer Vielzahl weiteren Dienstleistern aus einem umfassenden Portfolio zwischen Vollversorgung mit Öl- oder Gaspreisbindung bis hin zur strukturierten Beschaffung (Portfoliomanagement) auswählen. Dies inzwischen marktgebietsübergreifend und aus einem scheinbar stetig wachsenden Anbieterkreis.

Im Folgenden sind hierzu vier charakteristische Beschaffungsalternativen aufgezeigt und kommentiert.

Gasversorgung mit Öl- oder Gaspreisbindung

Die Vollversorgung mit Ölpreisbindung stellt die traditionelle Beschaffungsform im Gaseinkauf dar, in jüngster Zeit ist auch eine Gaspreisbindung am Markt zu finden und durchaus üblich. Hierbei übernimmt der Versorger den gesamten Dienstleistungsaufwand im Umfeld der Gasversorgung und bietet oftmals einen Gesamtpreis, der sich aus Aufwendungen für eben jene Dienstleistungen und dem aktuellen Gasbezugspreis zusammensetzt. Der Gasbezugspreis wird mit einer entsprechenden Preisfunktion, die die Entwicklung des betreffenden Ölpreisindex bzw. Gaspreisindex mit einpreist, ermittelt. Somit passt sich der aktuelle Gaspreis stets der Öl- oder Gasmarktentwicklung an. Der Einkäufer hat die Möglichkeit, die Höhe der Anpassung über den Bindungsfaktor und den Basisarbeitspreis zu verhandeln (siehe folgende Funktionserläuterung). Je geringer der Bindungsfaktor (der Anteil des variablen Arbeitspreises am gesamten Arbeitspreis im Vergleich zum Basisarbeitspreis) letztlich ausfällt, desto mehr ähnelt die Preisfunktion dem Fixpreis. Um auch tatsächlich von einer Marktpreisentwicklung zu partizipieren, ist ein Index zu wählen, der genügend Liquidität aufweist und sowohl für den Anbieter als auch den Einkäufer leicht zugänglich ist. Letztlich muss das Konzept zum eigenen Risikomanagement passen und es ist daher genau abzuwägen, ob eine Orientierung am Öl- oder Gasmarkt sinnvoller erscheint.

Der aktuelle Gasbezugspreis bestimmt sich dabei wie folgt:

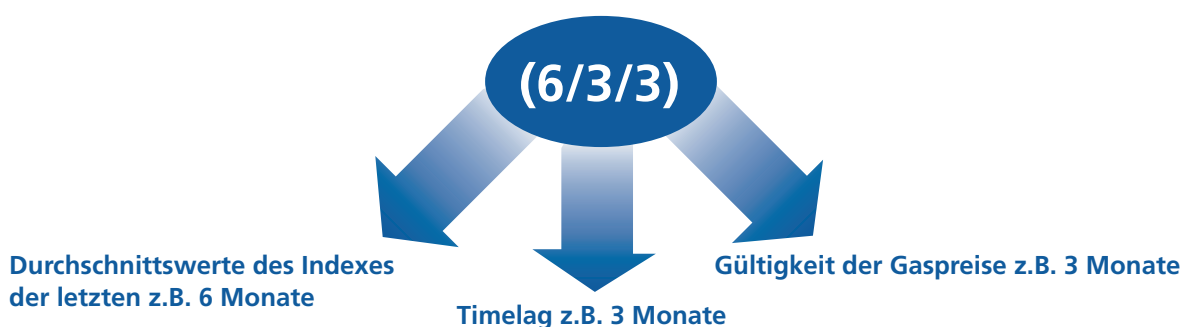
Preisfunktion

$$AP = AP_0 + (Bx (\text{Ölpreisindex} - \beta)) \text{ (ct / kWh)}$$

- AP = Gasbezugspreis
- AP₀ = Basisarbeitspreis bzw. Gaspreis im Zeitpunkt 0
(abhängig vom aktuellen Gas-/Ölpreis und dem Verhandlungsverlauf)
- B = Bindungsfaktor
- β = Abzugsfaktor – aktueller Wert von entsprechendem Forward auf dem Markt (bei Finanzgeschäften)

Preisformel zur Bestimmung des Arbeitspreises

Der jeweils gültige Arbeitspreis wird traditionell mit einem Zeitverzug bestimmt. So wird zunächst der Mittelwert eines zuvor definierten Referenzzeitraums ermittelt. Dieser Mittelwert erhält nach einer zusätzlichen Anpassungsverzögerung für eine ebenfalls vordefinierte Zeitspanne seine Gültigkeit. In der Praxis können diese Preisanpassungsformeln z.B. die folgende Ausprägung haben:



Die vorliegende Preisformel kann folgendermaßen interpretiert werden:

Der Arbeitspreis zum...

1. Januar resultiert aus dem arithmetischen Mittel der Preise für z.B. extra leichtes Heizöl der Monate April bis September des vorhergehenden Kalenderjahres,

1. April resultiert aus dem arithmetischen Mittel der Preise für z.B. extra leichtes Heizöl der Monate Juli bis Dezember des vorhergehenden Kalenderjahres.

Gasversorgung mit Öl- oder Gaspreisbindung im Überblick

- Vollversorgung = Gasbeschaffung inkl. Regel- und Ausgleichsenergie, sowie Netznutzung und Netzanschluss aus einer Hand (ein Anbieter wird mit kompletter Abwicklung der Gasversorgung betraut)
- Vollversorgung mit Öl- oder Gaspreisbindung liegt stets eine Preisfunktion zu Grunde
- Basierender Handelsplatz bzw. Indizes sollten gut überlegt sein (Beachtung von Handelsvolumen und bisherigem Preisverlauf)
- Gaspreis sollte keine kalkulatorische Größe sein
- Budgetgrundsicherung durch Einfügen von Floor und Cap in Preisformel

Vorteile:

- Risikominimierung durch Preisgleitklausel
→ Abnahmepreis stets an Marktentwicklung angepasst
- Keine Ressourcenbindung während der Laufzeit, erst bei erneuter Ausschreibungsphase (stets Vorlaufzeit der Ausschreibung berücksichtigen)
- Keine Gefahr, den Marktpreis vollständig zu verfehlen
- Vertraute bzw. bekannte Vertragsform, keinerlei Umstellung nötig

Nachteile:

- Keine Planungs- oder Budgetsicherheit, da hohe Unsicherheit in Bezug auf weitere Preisentwicklung
- Kaum Optimierungspotenziale
- eils intransparente Preisbildung

→ Gasprodukte mit einer Öl- oder Gaspreisbindung sind zu empfehlen, wenn keine personellen Ressourcen für die Gasbeschaffung verfügbar sind und keine Budgetsicherheit gefragt ist, sprich der Gaspreis keine kalkulatorische Größe für einen Produktpreis darstellt.

Gasbeschaffung zum Fixpreis

Die Fixpreisregelung ist erst in den letzten beiden Jahren mit der Liberalisierung des Gasmarktes vermehrt anzutreffen. Grund dafür waren die früher üblichen langen Vertragslaufzeiten, insbesondere auf der Vorlieferanten-Lieferanten-Ebene, die sowohl für die regionalen Gasversorger als auch die nachfragenden Endkunden ein unkalkulierbares Risiko für Fixpreise darstellten. Doch mit den derzeit kürzeren Vertragslaufzeiten (auch bei den Vorlieferanten) von ein bis zwei Jahren und bedingt durch eine entsprechende Nachfrage nach Fixpreis-Angeboten auf Seiten der Großkunden findet sich eine zunehmende Anzahl von Lieferanten mit derartigen Angeboten. Insbesondere die Abwälzung des fortlaufenden Marktpreisrisikos (in Bezug auf Preiserhöhungen) auf den Lieferanten und die hohe Planungssicherheit für den Kunden werden häufig als Argumente für diese Beschaffungsform angeführt. Natürlich besteht hier die erhebliche Gefahr, identisch zur Stichtagsbeschaffung beim Strom, bei sinkenden Kursen zum „zu hohen“ Preis abzuschließen. Zudem lässt nicht jede Einkaufspolitik ein derartiges Vorgehen zu, da die vollständige Vergabe der Gasmenge an einem Tag äußerst spekulativ ist. Sollte jedoch das Preisniveau nach einer vorherigen Hochpreisphase auf einem augenscheinlich niedrigen Niveau verharren, erschließt sich natürlich der Reiz des Fixpreisabschlusses. Um eine Fixpreisregelung bei der Energieausschreibung zu berücksichtigen und Risikoaufschläge aufgrund zu langer Bindefristen zu vermeiden, empfiehlt sich der Einsatz einer Preisformel, mit der im Fall der Vergabe der tagesaktuelle Preis bestimmt wird.

Preisformel:

$$P_t = P_{fix} + P_o \cdot \left\{ \frac{\text{Index}_t}{\text{Index}_o} \right\}$$

P_t: Aktueller Lieferpreis bei Vergabe

P_{fix}: Energiepreisunabhängiger Preisanteil (Dienstleistungspauschale)

P_o: Ausgangspreis für Energiepreisanteil bei der Ausschreibungsphase

Index_t: Aktueller Index (z. B. EEX-Future, HEL-Notierung) zum Zeitpunkt der Vergabe

Index_o: Ausgangspreis Index zum Zeitpunkt der Angebotseinreichung

Gasbeschaffung mit Fixpreisregelung im Überblick

- Die Fixpreisregelung ist im Vergleich zur Ölpreisbindung die jüngere Vertragsform (vor Liberalisierung kaum anzutreffen)
- Fester Lieferpreis für vereinbarten Zeitraum, meist in Kombination mit Mengenverpflichtungen (Take-or-Pay-Regeln beachten, so. z.B. 80/20)
- Vertragslaufzeiten von ein bis zwei Jahren häufig am Markt anzutreffen
- Bereitschaft der Anbieter in jüngster Zeit deutlich erhöht

Vorteile:

- Hohe Attraktivität bei auffällig niedrigem Preisniveau
- Hohe Planungssicherheit für den Kunden, keine Budgetschwankungen während der Laufzeit
- Durch die Stichtagsbeschaffung bleibt Marktpreisrisiko auf Anbieter und Anwender verteilt, bei steigenden Preisen hat der Einkauf einen guten Abschluss getätigt

Nachteile:

- Durch die Stichtagsbeschaffung bleibt Marktpreisrisiko auf Anbieter und Anwender verteilt, bei sinkenden Preisen ein „teurer“ Abschluss
- Volumenrisiko liegt jedoch bei Mengenvereinbarungen auf Seiten des Einkäufers, Flexibilität schafft eine Take-or-Pay-Regelung

→ Ein Fixpreisabschluss ist empfehlenswert, wenn das Preisniveau auffällig niedrig ist, keine Restriktionen seitens der Einkaufspolitik vorliegen und das Marktpreisrisiko übernommen werden kann.

Gasbeschaffung mit Tranchen

Auch im Gasbereich findet sich inzwischen die Möglichkeit der Tranchenbeschaffung. Wie bereits aus dem Stromeinkauf (vgl. Kap. 4 „Strukturierte Strombeschaffung“) bekannt, bedient die Tranchenbeschaffung den stärksten Hebel bei der Kostengestaltung im Energieeinkauf. Sie ähnelt der indexorientierten Beschaffung, jedoch mit dem Unterschied, dass sich der Gasbezugspreis nicht mittels eines Automatismus fortlaufend an den Indexpreis anpasst, sondern Zeitpunkt und Umfang der platzierten Tranchen über den definierten Beschaffungszeitraum den Gasbezugspreis bestimmen. Die Tranchenbeschaffung reduziert somit das Marktpreisrisiko signifikant. Im Umkehrschluss heißt dies nicht, dass der durchschnittliche Marktpreis zwangsläufig unterboten wird. Es minimiert aber deutlich die Gefahr, einmalig mit der Gesamtmenge den ungünstigsten Zeitpunkt zu wählen und somit zum Höchstpreis einen Abschluss zu tätigen. Die Verteilung des Volumens auf mehrere Tranchen bietet mit überschaubarem Aufwand ein hohes Maß an Flexibilität und somit die Möglichkeit, positiv an der Volatilität des Marktes zu partizipieren. Auch wie beim Stromeinkauf sind zwei wesentliche Vorgehensweisen zu unterscheiden. Zum einen können die Tranchen über einen im Vorfeld festen Rhythmus platziert werden oder die Verteilung im Zeitverlauf dem Einkäufer oder Dienstleister überlassen werden.

Tranchenbeschaffung im Überblick

- Reaktion auf Marktentwicklung durch:
 - Anzahl, Zeitpunkt und Volumen der Tranchen
- Tranchen individuell wählbar oder in festem Algorithmus
- Instrument bedient den stärksten Hebel in der Energiebeschaffung à Beschaffungszeitpunkte
- Volumenrisiko minimierbar durch Volumenbestimmung mit letzter Tranche

Vorteile:

- Minimierung des Marktpreisrisikos – strukturierte Beschaffung
- Energiepreis folgt aus einer Mischkalkulation
- Ermöglicht jederzeit eine Reaktion auf die Marktentwicklung
- Berücksichtigung von Saisonalitäten und Preismustern

Nachteile:

- Erhöhter Ressourcenaufwand, da kontinuierliche Marktbeobachtung notwendig, um eine qualitative Entscheidungsgrundlage aufzubauen
- Abstimmung mit Gesamtstrategie des Hauses, Einholung eines entsprechenden Mandats als Voraussetzung
- Energiepreis folgt aus einer Mischkalkulation, was zu höherem Aufwand und zu Planungsunsicherheiten führen kann

→ Die Tranchenbeschaffung ist zu empfehlen, wenn eigene personelle Ressourcen oder ein kompetenter Dienstleister diese Einkaufsstrategie umsetzen können und der Gasmarkt sich durch zunehmende Volatilitäten auszeichnet.

Portfoliomanagement

Auch das Portfoliomanagement steht dem Endkunden inzwischen als Beschaffungsalternative zur Verfügung. Wenn auch diese Beschaffungsvariante eher größeren Abnehmern vorbehalten ist, so sollte zumindest bekannt sein, dass ein Portfoliomanagement umsetzbar ist. Identisch zum Strommarkt wird der Gasbedarf über börsennotierte standardisierte Gasprodukte gedeckt. Kostenvorteile lassen sich aufgrund der übernommenen Risiken (z.B. Marktpreisrisiko, Volumen- & Strukturrisiko) und passenden Kaufzeitpunkten erzielen. Der zusätzliche Ressourcenaufwand kann entsprechende Einsparungen schnell aufzehren. Alternativ kann auch ein Dienstleister mit dem Portfoliomanagement beauftragt werden, doch besteht auch hier die Frage nach einem adäquaten Kosten-Nutzen-Verhältnis. Voraussetzungen für diese Beschaffungsvariante sind eine klare Beschaffungsstrategie und entsprechende personelle Ressourcen, um das benötigte Know-how im Unternehmen aufzubauen und die anfallenden Prozesse abzubilden.

Portfoliomanagement im Überblick

- Erst möglich durch vollständige Liberalisierung der Märkte
- Form der vollständig strukturierten Beschaffung
- Versorgung durch börsennotierte standardisierte Gasprodukte
- Trennung von Energieversorgung, Netzbetrieb und Mess- und Abrechnungsleistungen als Grundlage und Aufbau eines eigenen Bilanzkreismanagements
- Insbesondere im Gasmarkt neu – im Strommarkt bei Großabnehmern ab 500 GWh bereits etabliert, jedoch mit äußerst unterschiedlichen Erfahrungen

Vorteile:

- Preisvorteile durch Risikoverteilung vom Anbieter auf den Anwender
- Auch als Dienstleistung eines Anbieters denkbar – bei geringeren Mengen und Ressourcen!
- Echte Einflussnahme des Energieeinkaufs
- Absolute Kostentransparenz

Nachteile:

- Deutlich erhöhter Ressourcenaufwand – Einsparungen nur bei sehr hohen Volumina erschließbar
- Klare Strategie vonnöten und permanente Ressourcenbindung
- Vollständige Übernahme der Risiken

→ Vorgehensweise die sich in den nächsten Jahren auch auf dem Gasmarkt etablieren wird, doch eher Großabnehmern zu empfehlen ist oder als Dienstleistung ins Portfolio genommen werden kann.

Zusammenfassend zeigt sich, dass der Gaspreis unterschiedlichsten Faktoren unterliegt und der endgültige Gasbezugspreis eines Unternehmens stark schwanken kann. In Abhängigkeit der eigenen Nachfra-

gestruktur und der Risikoaffinität des Einkaufs bzw. des Unternehmens stehen dem Einkäufer am aktuellen Gasmarkt verschiedene Hebel und Instrumente zur Verfügung. Unabhängig von der gewählten Einkaufsstrategie, sollte der Energieeinkäufer die folgenden Gaspreisdeterminanten regelmäßig verfolgen und die gewählte Beschaffungsalternativen und die eigene Strategie daran ausrichten:

- Entwicklung der Ölpreise, da der Gaspreis dem Ölpreis folgt
- OPEC-Entscheidungen bezüglich der Fördermengen
- Politische Stabilität in den Förderregionen (Öl und Gas)
- Aktuelle Einschätzungen zu den Vorräten an Öl und Gas (Speicherkapazitäten)
- Zeitpunkt der Ausschreibung
- Angebot und Nachfrage zum Zeitpunkt der Ausschreibung bzw. zum Zeitpunkt der Vergabe
- Einschätzung des Marktes zur Öl- und Gaspreisentwicklung
- Situation am Handelsmarkt Öl und an den Gashandelspunkten (Anfrage, Arbitrage, Spekulationen, Volatilität)
- Temperatur/Wetter
- Wechselkursentwicklung US-\$/€
- EU-Binnenmarktpolitik
- Entwicklungen auf dem LNG-Markt

Gasausschreibung

Neben den aufgelisteten Gaspreisstrategien stellt die Gasausschreibung einen wichtigen Hebel zur Optimierung der Gasbeschaffung dar. Daher sollte die Ausschreibung ausführlich und gründlich vorbereitet werden. Elementare Schritte sind hierbei eine umfassende interne Analyse und eine vorgelegte Marktanalyse. Basierend auf diesen Analysen und den Marktforschungsergebnissen kann eine Entscheidung für die Preisstrategie und den einhergehenden Ausschreibungszeitpunkt getroffen werden. Die Ausschreibung ist dann mit festen Parametern zu versehen, um die Vergleichbarkeit der Angebote sicherzustellen. Der Ausschreibungsprozess mit seinen Teilschritten ist hierzu im Kapitel VIII ausführlich dargelegt.

Strukturierte Beschaffung von Erdgas: Risiken minimieren, Chancen nutzen

Die Beschaffung von Erdgas ist für Industrie, Handel, öffentliche Auftraggeber oder Immobilienwirtschaft seit der Öffnung der Energiemärkte zunehmend komplexer geworden. Mit einem wachsenden Risiko bei Stichtagsbeschaffungen durch die zunehmende Volatilität der Gaspreise haben Angebote für eine strukturierte Beschaffung auch für kleine und mittlere Unternehmen an Attraktivität gewonnen. Das gilt vor allem für Unternehmen mit einem hohen Energiekostenanteil. Hauptziel bei dieser Art der Beschaffung sind die Minimierung des Kostenrisikos und eine bessere Planbarkeit der Energiekosten.

Speziell für kleine Unternehmen ist der Aufbau eigener Kapazitäten für eine strukturierte Beschaffung aufgrund des zu geringen Bedarfs in der Regel unwirtschaftlich. Dennoch ist es auch für diese Unternehmen wichtig, über die richtige Steuerung des Einkaufs die Chancen einer Risikostreuung zu nutzen und so einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Aus diesem Grund bietet sich die Verlagerung der Beschaffungsverantwortung an ein Energieunternehmen mit entsprechendem Know-how an.

Breite Risikostreuung, hohe Flexibilität

Um optimale Voraussetzungen für die Kunden zu schaffen, muss die Beschaffungsstrategie so strukturiert sein, dass sie eine breite Risikostreuung durch die langfristig verteilte Beschaffung von Teilmengen erzielt wird. Im Idealfall wird diese Risikostreuung kombiniert mit einem hohen Grad an

Flexibilität für den Kunden. Gleichzeitig ist eine vollständige Transparenz über den Stand der Beschaffung unerlässlich, damit der Kunde zu jeder Zeit seine Kalkulation mit den erzielten Beschaffungspreisen abgleichen und bei Bedarf Sonderkäufe tätigen kann. Zu diesem Zweck bietet es sich an, dem Kunden ein Internet-Portal zur Verfügung zu stellen, das neben der Informations- auch eine Dialogfunktion bietet und auf diese Weise die Kommunikation mit dem Key Accounter vereinfacht.

Auf der Grundlage dieser Anforderungen von Industrie und Gewerbe hat das Mannheimer Energieunternehmen MVV Energie den Energiefonds entwickelt. Dieses Produkt ist speziell auf die Bedürfnisse von Unternehmen zugeschnitten, die von einer strukturierten und flexiblen Erdgasbeschaffung überproportional profitieren, aber keine eigenen Kapazitäten hierfür aufbauen wollen oder können. Mit einem eigenen Energiehandelshaus verfügt die MVV Energie Gruppe über das Know-how für eine strategisch optimierte Beschaffung an den Energiebörsen und im OTC-Handel. Ein bundesweites Vertriebsnetz ermöglicht den direkten Kontakt zwischen dem Kunden und dem Energieversorger, während die aktuellen Informationen zum Geschehen an den Energiemärkten mit Hilfe eines Online-Tools zur Verfügung gestellt werden.

Individuelle Strategien für die Beschaffung

Der Einsatz von externem Know-how beim Einkauf von Erdgas ist auch für größere Unternehmen mit einem entsprechend höheren Energiebedarf sinnvoll. In diesem Fall muss die Beschaffung dann noch stärker auf die individuellen Anforderungen des Unternehmens eingehen. So kann bei größeren Beschaffungsmengen eine noch kleinteiligere Streuung des Risikos sinnvoll sein, da die Risikominimierung den erhöhten Aufwand beim Einkauf rechtfertigt. In diesem Fall werden die Beschaffungsstrategien noch stärker auf den Kunden zugeschnitten, indem verschiedene Handelsprodukte über ausgewählte Hedgingstrategien abgesichert werden. Ein Teil der benötigten Mengen kann dann auch über den Spotmarkt beschafft werden, um von kurzfristigen Bewegungen der Märkte profitieren zu können. Als Energieversorger mit eigener Energiehandelstochter verfügt MVV Energie über ein ausgedehntes Handelsportfolio. Das Unternehmen hat bereits Produkte und Lösungen für Groß- und Größtkunden entwickelt und erfolgreich am Markt etabliert.

Der Energiefonds: Ein Fallbeispiel

Die Ruch Novaplast GmbH + Co.KG ist ein Kunststoff verarbeitender Betrieb aus dem südbadischen Oberkirch. Das Unternehmen hat 2010 einen Vertrag mit MVV Energie zur Gaslieferung aus dem Energiefonds mit Belieferungsbeginn 2013 abgeschlossen. Mathias Schmälzle ist der zuständige Einkäufer bei Ruch Novaplast.

Frage: Herr Schmälzle, was für ein Unternehmen ist Ruch Novaplast?

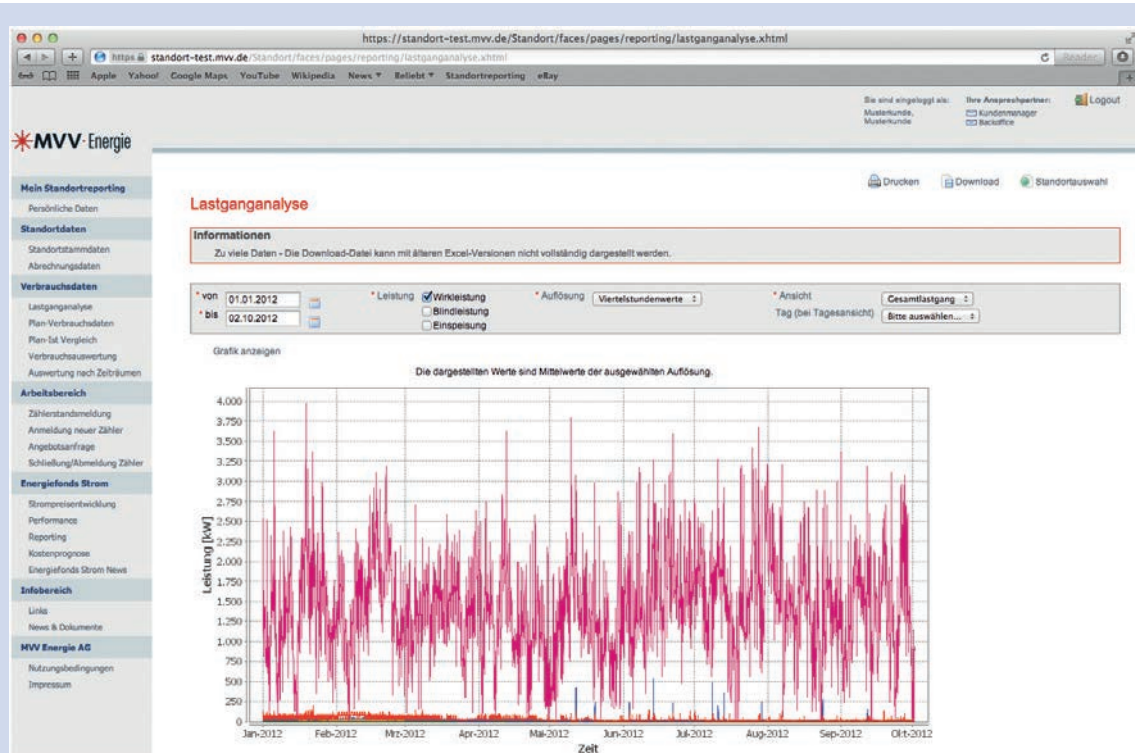
Schmälzle: Wir sind spezialisiert auf Formteile aus expandierbarem Polystyrol und Polymeren. Kleine Kugeln dieser Kunststoffe werden in Aluminiumformen mit Wasserdampf erhitzt und verschmelzen zu genau definierten Formteilen. Die Erzeugung des Prozessdampfs durch Gasbrenner benötigt eine große Menge Energie. Die Energiekosten belaufen sich bei uns je nach Produktgattung auf einen Anteil von zehn bis fünfzehn Prozent an den Gesamtkosten.

Frage: Warum haben Sie sich für den Einstieg in die strukturierte Beschaffung entschieden?

Schmälzle: Bisher haben wir das Erdgas über Einzelverträge mit einem bis zwei Jahren Laufzeit zum Festpreis beschafft. Auf diese Weise hielt sich der personelle Aufwand in Grenzen. Mit der wachsenden Volatilität auf dem Gasmarkt wuchs allerdings auch das Risiko, am Stichtag zu einem Preis zu kaufen, der für uns auf lange Zeit einen massiven Wettbewerbsnachteil bedeutet hätte. Dieses Risiko haben wir durch die strukturierte Beschaffung ausgeschaltet.

Frage: Warum haben Sie die Beschaffung nach außen vergeben?

Schmälzle: Als kleines Unternehmen macht es für uns keinen Sinn, eigenes Know-how für die Gasbeschaffung aufzubauen. Die Vergabe an einen Spezialisten, in diesem Fall MVV Energie, ist wesentlich effizienter und bedeutet für uns, dass wir im Normalfall praktisch keinen Aufwand für den Gaseinkauf haben.



Frage: Und wenn Sie doch mal bei einem günstigen Preis mehr kaufen wollen?

Schmälzle: Dann können wir das zu jeder Zeit tun. Natürlich verfolgen wir die Entwicklung der Gaspreise an den Märkten über ein Online-Tool, das uns von MVV Energie zur Verfügung gestellt wird. Wenn wir einen wirklich guten Preis sehen, der uns einen echten Kostenvorteil bringt, können wir problemlos auch mehr als die geplante Tranche kaufen. Diese Freiheit war uns bei der Suche nach einem Versorger wichtig. Aber auch hier gilt: Sollte sich der Preis im Nachhinein doch als nicht so gut herausstellen, ist das Risiko über den Einkauf der Restmenge in Tranchen abgesichert.

Frage: Was waren Ihre Kriterien bei der Auswahl des externen Lieferanten?

Schmälzle: Wir brauchen einen Energieversorger, der seriös ist, dem wir vertrauen können und der auch fachlich hervorragend aufgestellt ist. Schließlich vertrauen wir ihm ein erhebliches Budget an. Das braucht eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Vor allem in kritischen Momenten muss man offen miteinander sprechen können – dann zeigt sich, ob das Verhältnis wirklich trägt. Mit MVV Energie verbindet uns bereits seit 2010 eine enge Zusammenarbeit, erst beim Stromeinkauf, jetzt auch beim Gas.

A close-up photograph of a business meeting. Several hands are visible, holding silver pens and pointing at various charts and documents on a white table. One chart shows a blue bar graph, while another shows a red bar graph with a line chart overlay. The background is softly blurred, showing a person in a light-colored shirt.

Nutzen Sie alle Chancen,
die Ihnen der
Energemarkt bietet?

Unser Produkt- und Serviceportfolio
für Industrie, Handel und Gewerbe

Unseren Kunden alle Chancen zu bieten, bedeutet für uns:

Preisschwankungen gezielt zu nutzen und Potenziale bei geänderten rechtlichen Rahmenbedingungen aufzuzeigen.

Lassen Sie sich beraten!

Ihr Kontakt: Vanessa Zenczuk, Tel.: 0621 290-2376 · v.zenczuk@mvv.de

www.mvv-energie.de

 **MVV** Energie

6 Nachhaltigkeitsauftrag bei der Gasbeschaffung

Biogas

Biogas wird aus Biomasse gewonnen. Diese Biomasse entsteht in der Land- und Forstwirtschaft auf verschiedenen Wegen, so z.B. aus Pflanzenresten oder tierischen Abfällen bzw. speziell angebauten, schnell wachsenden Energiepflanzen oder Zwischenfrüchten. Durch Vergärung der Biomasse entsteht schließlich Biogas. Anschließend wird das Biogas zu Aufbereitungsanlagen transportiert, um es von Kohlendioxid, Wasser und Schwefelwasserstoff zu befreien und letztlich kompatibel zu herkömmlichen Erdgas zu machen. Erst dann kann das Bioerdgas ins normale Erdgasnetz eingespeist werden.

Aus ökologischer Sicht wird angeführt, dass Bioerdgas äußerst energieeffizient ist, da beim Verbrennen von Bioerdgas nur die Menge an Kohlendioxid freigesetzt wird, die die vorher genutzte Biomasse der Atmosphäre entzogen hat. Somit ist der Einsatz von Bioerdgas durchaus ein Beitrag zu einer verbesserten CO₂-Bilanz. Kritisch ist jedoch anzumerken, dass auch Dünger und Gülle aus der Massentierhaltung für die Erzeugung von Biogas eingesetzt werden, was dem ökologischen Grundgedanken regenerativer Energien wiederum deutlich widerspricht. Hier gilt es somit, entsprechende Tarife und die zugrunde liegenden Zertifikate genauestens zu prüfen. Bei den Gasversorgern findet sich inzwischen eine breite Palette an Gastarifen, bei denen das Erdgas ganz oder teilweise durch Biogas ersetzt wird. Häufig wird eine anteilige Beimischung gewählt, da Bioerdgas derzeit das Doppelte oder Dreifache an Kosten verursacht im Vergleich zu konventionellem Erdgas.

Bioerdgas wird derzeit durch das EEG subventioniert. Konkret sichert das novellierte EEG Biogasanlagen-Betreibern, die Strom aus Biogas bzw. Biomasse in das öffentliche Stromnetz einspeisen möchten, feste Vergütungen seitens der Stromnetzbetreiber zu.

Ökogas

Die Bezeichnung Ökogas sagt an sich nichts über die wirkliche Zusammensetzung des Gases aus, das geliefert wird. Hinter dem Begriff Ökogas verbirgt sich somit nicht spezielles Biogas / Bioerdgas, sondern CO₂-neutralisiertes (sprich kompensiertes) Erdgas. Hierbei erfolgt die Belieferung also mit herkömmlichem Gas, welches jedoch Biogas beinhalten kann. Das CO₂, welches durch die Verbrennung des Erdgases entsteht, wird bei dem Ökogas jedoch mit anderen Projekten ausgeglichen. Einige Gasanbieter kaufen für den CO₂-Ausgleich Emissionszertifikate, wie vom Ökostrom bekannt, ein. Andere Anbieter unterstützen mit dem Mehrpreis Klimaprojekte in anderen Ländern. So kann der Aufpreis des Ökogases im Vergleich zu herkömmlichen Erdgas verwendet werden, um regenerative Energieerzeugung in Entwicklungs- und Schwellenländern oder Aufforstungsprojekte zu finanzieren. Hierbei ist jedoch kritisch zu hinterfragen, inwiefern die Mehrkosten auch nachhaltigen Projekten zufließen, um eine tatsächliche Wirkung auf den CO₂-Haushalt zu erzielen. Regelmäßig werden Zweifel laut, ob der Emissionshandel oder Energieprojekte in ärmeren Ländern das Klimaproblem lösen können.

Doch ungeachtet zulässiger Kritiken sind Ökostrom, Ökogas und Biogas inzwischen fester Bestandteil der Produktlandschaft und ermöglichen eine aktive Umsetzung des Nachhaltigkeitsauftrags, auch im Energieeinkauf. Dies ist jedoch insbesondere vor dem Hintergrund einhergehender Kosten und auch existierender Risiken, bewusst und langfristig einzugehen. Vor allem das Risiko schlechter Presse ist bei der Auswahl der Anbieter und der Zertifikate zu berücksichtigen. Und letztlich gilt es, entsprechende Mehrkosten bei dem Bezug von Ökogas/Ökostrom und noch mehr beim Biogas anderweitig zu kompensieren oder auf Seiten des Marketings bewusst einzusetzen, um unternehmerische Ziele zu erreichen.

Blockheizkraftwerke

Ein aktueller Trend in der Energieversorgung ist die Einrichtung bzw. Beistellung von sogenannten BHKW-Anlagen. Dies ist die Abkürzung für ein Blockheizkraftwerk und beschreibt eine Anlage, die zur Gewinnung elektrischer Energie und Wärme eingesetzt werden kann (Stichwort: Eigenerzeugung). Die Funktion beruht dabei auf dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung. Als Antrieb für den Stromerzeuger können Verbrennungsmotoren, d. h. Diesel- oder Gasmotoren, aber auch Gasturbinen verwendet werden. Insbesondere der Einsatz von Erdgas ist aufgrund des aktuellen Preisgefüges (Gas zu Strom) und der zugrunde liegenden Effizienz interessant, sprich profitabel.

Der wirtschaftliche und ökologische Grundgedanke des BHKW-Betriebes liegt darin, Wärme und Strom vollständig bzw. zu einem hohen Anteil vor Ort zu nutzen. Nicht gebrauchte Mengen werden gegen Vergütung ins öffentliche Stromnetz bzw. in ein Nahwärmenetz eingespeist. Da auf diese Weise weniger an herkömmlicher Kraftwerkskapazität für die Stromerzeugung benötigt wird, substituiert die verstärkte Nutzung von BHKW den herkömmlichen Graustrom (nicht näher bestimmbarer Mix aus Atomstrom, aus Brennstoffen gewonnener Strom oder auch Ökostrom) und kann somit eine CO₂-Reduzierung bewirken. Dies wird in Deutschland auch durch gesetzliche Regelungen wie das Kraft-Wärme-Kopplungsgesetz unterstützt. BHKW die mit nachwachsenden Rohstoffen betrieben werden, profitieren zudem von höheren Einspeisetarifen für den produzierten Strom durch das EEG. Daher kann es aus ökonomischen Gesichtspunkten lohnend sein, ein Maximum an Elektrizität zu produzieren.

Abschließend lässt sich festhalten, dass BHKW-Anlagen eine weitere Option bei der Energiebeschaffung/-versorgung darstellen. Dies gilt insbesondere, wenn ein Großteil des Energiebedarfs eines Unternehmens an einem Standort konzentriert anfällt und neben dem Strom auch die Wärme direkt genutzt werden kann. In diesem Fall ist die Investition in ein BHKW genau zu überdenken, da neben dem ökologischen Aspekt auch die Abhängigkeit vom Strompreis am Markt gemindert wird und die zu beschaffende Gasmenge an Attraktivität (in Bezug auf Menge und Struktur) gewinnt.

Wärmeversorgung

Grundlegendes

Fernwärme, das ist per Medium Wasser gelieferte Wärme zur Versorgung von Betrieben und/oder Gebäuden mit Prozess- und Heizenergie sowie Warmwasser; sie wird ebenso in der Klimatechnik eingesetzt.

Laut Urteil des Bundesgerichtshofs (BGH) vom 25.10.1989 VIII ZR 229/88 (NJW 1990, 1181) gilt:

„Wird aus einer nicht im Eigentum des Gebäudeeigentümers stehenden Heizungsanlage von einem Dritten nach unternehmenswirtschaftlichen Gesichtspunkten eigenständig Wärme produziert und an andere geliefert, so handelt es sich um Fernwärme. Auf die Nähe der Anlage zu dem zu versorgenden Gebäude oder das Vorhandensein eines größeren Leitungsnetzes kommt es nicht an.“

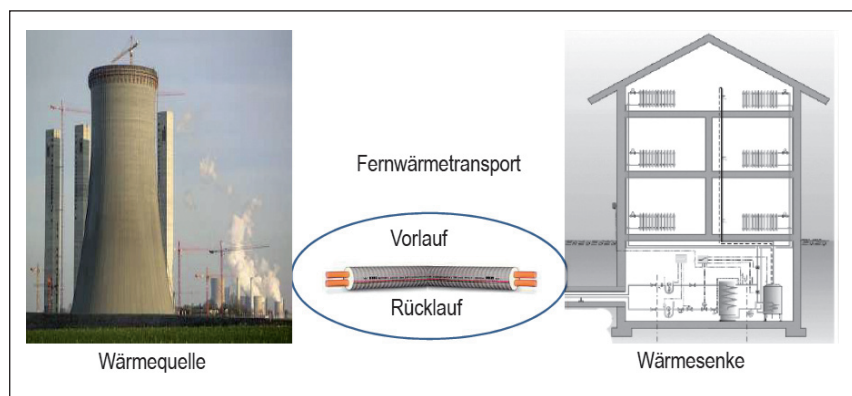
Damit ist Fernwärme als kommerziell angelegter, struktureller Sektor unseres Energieversorgungssystems klar eingeordnet.

Mit der Festlegung des BGH werden auch dem Wärmecontracting – Investition der Anlagen, Betrieb, Instandhaltung und Lieferung der Wärme – größere Möglichkeiten eröffnet.

Es erfolgt **keine Abgrenzung** zur so genannten **Nahwärme**, die vom technischen System her der Fernwärme entspricht. Nahwärmesysteme fallen im Gegensatz zu Fernwärmenetzen aber deutlich kleiner aus.

Nahwärmesysteme haben üblicherweise Leistungen zwischen 50 kW und einigen MW.

Bei Fernwärmenetzen zeigt die Statistik dagegen das Leistungsspektrum von 10 bis 1.000 MW, in Fällen sehr großer Anlagen bis zu über 5.000 MW.



Wärmequellen

Produktionseinrichtungen für Fernwärme, d.h. die Wärmequellen, sind u.a. Kraftwerke mit Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), Blockheizwerke, Heizwerke, Müllverbrennungsanlagen oder Anlagen zur Abwärmenutzung.

Wärmesenken

Die Lieferung zu den Wärmesenken – in der Regel Gebäude sowie Industrie- und Gewerbeanlagen – erfolgt mittels wärmegeprägter Rohrleitungssysteme über mehr oder weniger große Distanzen.

Die Versorgung mit Heizwärme sowie Wärme zur Bereitstellung von Warmwasser oder zum Betrieb von Absorptionskälteanlagen (Klimatechnik) erstreckt sich meist auf mehrere Gebäude, Häuserblocks, Siedlungen oder ganze Stadtteile.

Prozesswärme wird v.a. in der chemischen Industrie, in Vergütungs- und Wärmebehandlungsanlagen benötigt.

Benutzungsstunden

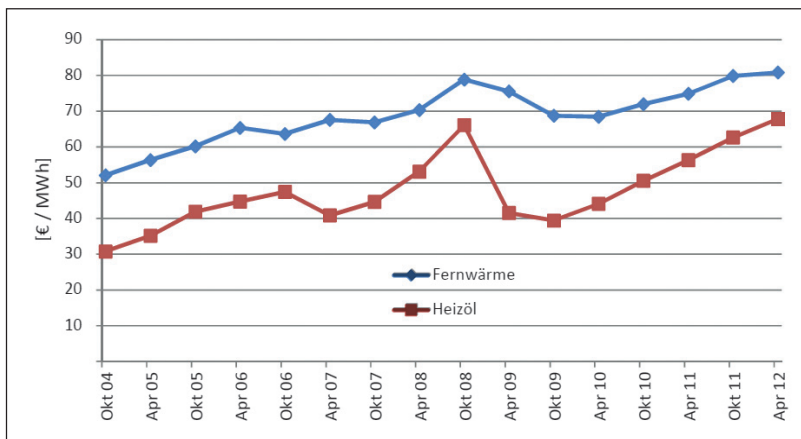
Die Gleichmäßigkeit der Wärmeabnahme liegt im Falle reiner Heizwärmeversorgung von Wohngebäuden bei etwa 1.500 jährlichen Benutzungsstunden. Günstigere Abnahmeverhältnisse ergeben sich, wenn die Wärme sowohl zu Beheizungs- als auch zu Klimatisierungszwecken eingesetzt wird. Bei Einsatz als Prozesswärme erreicht die Gleichmäßigkeit der Abnahme das Niveau von 7.500 Benutzungsstunden und darüber hinaus.

Aufwand für Herstellung und Transport

Der Aufwand (Kosten) für die Herstellung und den Transport der Fernwärme fällt systembedingt sehr unterschiedlich aus. Maßgebend sind hier v.a. der **Brennstoffeinsatz** – z.B. Erdgas, Schweröl, Leichtes Heizöl –, die Art des Wärmeerzeugungssystems – z.B. Kraft-Wärme-Kopplung (KWK), Müllverbrennung oder Abwärmenutzung – sowie die Größe der Anlagen- und Netzinfrastruktur → **Größe des Fernwärmenetzes/Transportlänge**.

Preissituation

Im Rückblick liegen die Fernwärmepreise zwischen 50 und 100 EUR/MWh netto, zum Teil deutlich unter 50, im Einzelfall auch klar über 100 EUR. Sie variieren also um mehr als 100 Prozent.



Quellen: Statistisches Bundesamt, Wibera

Fernwärme: Mischpreis D West /Ost, rd. 160 Fernwärmenetze, Verbrauch 160 kW/1800 Bh/a

Heizöl HEL: Notierungen Rheinschiene, Durchschnitt vorhergehenden Halbjahres, Hs = 10,95 kWh/l

Die Fernwärmepreise verlaufen stetig oberhalb der Heizölpreise, zum Teil deutlich darüber. Entsprechendes gilt bei dem Vergleich mit Erdgaspreisen. Bislang sind die die Erdgaspreise überwiegend an die Heizölpreise gebunden. Derzeit findet sich allerdings eine Abkehr von diesem „ehernen Grundsatz“.

Der Abstand zu den Brennstoffpreisen bedeutet aber nicht, dass der Fernwärmeeinsatz gegenüber einer Wärmeerzeugung auf Brennstoffbasis für den Nutzer grundsätzlich ungünstiger ist. Berücksichtigt man den Aufwand für Investitionen und Instandhaltung, den Raumbedarf und die Wirkungsgrade, so kann der Fernwärmeeinsatz für den Verbraucher wirtschaftlich durchaus vorteilhafter sein. Entsprechende **Wirtschaftlichkeitsrechnungen** sind obligatorisch.

Fernwärmelieferungsverträge

Wie bei den meisten leitungsgebundenen Energieträgern enthält ein Fernwärmelieferungsvertrag folgende Elemente:

- Art und Einsatz des Energieträgers (hier z.B. Dampf, Kondensat, Heizwärme, Kälteerzeugung)
- Anschlussleistung und Menge
- Definition der Übergabe (Eigentumsverhältnisse)
- Wärmepreis und Preisänderungsmodalität
- Messung und Abrechnung
- Laufzeit und Kündigungsregelung
- Haftungsbestimmungen

Preisanpassungen

Mit vertraglich zu vereinbarenden Preisänderungsklauseln sollen betriebswirtschaftliche/marktbedingte Veränderungen bei der Erzeugung und Lieferung (Errichtung und Unterhaltung von Netzen) von Fernwärme Berücksichtigung finden.

Beispiele für Preisänderungsklauseln	
Arbeitspreis	
$AP = P_0 * \left(0,3 + 0,4 \frac{EG}{EG_0} + 0,2 \frac{HEL}{HEL_0} + 0,1 \frac{L}{L_0} \right)$	
Bereitstellungspreis	
$BP = BP_0 * \left(0,3 \frac{L}{L_0} + 0,7 \frac{L}{L_0} \right)$	

Bei den hier dargestellten Preisänderungsklauseln ist der

- **Arbeitspreis** zu 40 % an die Preisentwicklung des Erdgases, zu 20 % an die des Leichten Heizöls, zu 10 % an die Lohnentwicklung und zu 30 % fix gebunden;
- **Bereitstellungspreis** (Leistungspreis) zu 30 % nach der Lohnentwicklung und zu 70 % aufgrund der Kostenentwicklung für Investitionsgüter veränderbar.

Preisanpassungen erfolgen regelmäßig aufgrund derartiger – gemäß § 24 der Verordnung über Allgemeine Bedingungen für die Versorgung mit Fernwärme (AVBFernwärmeV) grundsätzlich zulässigen – vertraglichen Preisänderungsklauseln.

Diese müssen aus einer Kombination von Kostenelementen und Marktelementen bestehen (vgl. § 24 Abs. 4 AVBFernwärmeV).

Das **Kostenelement** beinhaltet den Aufwand für die Erzeugung (Investition, Brennstoff, Betrieb) und **Bereitstellung** („Lieferung“ = Verteilung, Errichtung und Unterhaltung Netze).

Mit dem **Marktelement** werden die Verhältnisse auf dem überregionalen **Wärmemarkt** berücksichtigt. Dazu gehören entsprechende Preisvergleiche.

Anforderungen an Preisänderungsklauseln

Die Zulässigkeit bzw. Angemessenheit von Preisänderungsklauseln für das Produkt Fernwärme stand in letzter Zeit wiederholt auf dem gerichtlichen Prüfstand. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat sich mit entsprechenden Klagen befasst.

Im Folgenden zentrale Aussagen aus verschiedenen BGH-Verfahren zu diesem Themenkomplex:

Verfahren VIII ZR 273/09

Die vom Fernwärmeversorgungsunternehmen (FVU) vertragsgemäß angewandte Preisanpassungsklausel bezog sich alleine auf den Preis von **Leichtem Heizöl**, obwohl das FVU **Erdgas zur Wärmeerzeugung** einsetzte. Die Preisanpassungsklausel wurde für unwirksam erklärt.

Begründung u.a.:

Eine von einem Versorgungsunternehmen, das zur Erzeugung von Fernwärme ausschließlich Erdgas einsetzt, in Fernwärmelieferungsverträgen verwendete Preisanpassungsklausel ist mit den Vorgaben des § 24 Abs. 4 Satz 1 AVBFernwärmeV nicht zu vereinbaren und daher unwirksam, wenn die Veränderung des verbrauchsabhängigen Arbeitspreises allein an die Preisentwicklung für leichtes Heizöl gekoppelt ist.

In diesem Zusammenhang hat das BGH auch entschieden, dass Kunden im Falle unwirksamer Preisanpassungsklauseln die **Zahlung verweigern** können.

Begründung u.a.:

Ein Fernwärmekunde ist mit seinen Einwendungen gegen die Wirksamkeit einer vom Versorgungsunternehmen verwendeten Preisanpassungsklausel im Zahlungsprozess nicht gemäß § 30 Nr. 1 AVBFernwärmeV ausgeschlossen.

Verfahren VIII ZR 66 / 09

Die angewandte Preisänderungsklausel wurde für unwirksam erklärt, weil mit dem verwendeten Preisfaktor für Erdgas nicht offengelegt und für den Kunden **nicht nachvollziehbar** war, wie sich der Faktor berechnete und welchen Einfluss er auf den Erdgasbezug des FVU hatte (→ Verletzung des Transparenzgebotes).

Begründung u.a.:

Eine von einem Versorgungsunternehmen in Fernwärmelieferungsverträgen verwendete Preisanpassungsklausel ist mit den Transparenzanforderungen des § 24 Abs. 4 Satz 2 AVBFernwärmeV nicht zu vereinbaren und daher unwirksam, wenn die Berücksichtigung der Kostenentwicklung beim Erdgasbezug des Versorgungsunternehmens auf einen variablen Preisfaktor abgestellt wird, dessen Berechnungsweise für den Kunden nicht erkennbar ist.

Verfahren VIII ZR 37 / 10

Hier wurde festgestellt, dass eine Preisänderungsklausel sowohl die Verhältnisse auf dem Wärmemarkt (**Marktelement**) als auch die Kostenentwicklung bei der Erzeugung und Bereitstellung der Fernwärme durch das Versorgungsunternehmen (**Kostenelement**) berücksichtigen muss. Alleine das Abstellen auf den eingesetzten Energieträger genügt nicht.

Begründung u.a.:

Stellt eine Preisanpassungsklausel in Allgemeinen Versorgungsbedingungen allein auf einen Preisindex für den eingesetzten Energieträger ab, fehlt es ihr an der gemäß § 24 Abs. 4 Satz 1 AVBFernwärmeV neben der Berücksichtigung der Verhältnisse auf dem Wärmemarkt (Marktelement) erforderlichen Berücksichtigung der Kostenentwicklung bei der Erzeugung und Bereitstellung der Fernwärme durch das Versorgungsunternehmen (Kostenelement), es sei denn, es wäre sichergestellt, dass sich die konkreten Energiebezugskosten des Versorgungsunternehmens im Wesentlichen – wenn auch mit gewissen Spielräumen – in gleicher Weise entwickelten wie der Index.

Zusammenfassend nun die **geltenden Anforderungen** an eine korrekte Preisänderungsklausel:

- **Grundsätzlich:** Regelungen der AVBFernwärmeV sind vorrangig.
- Erforderliches **Kostenelement** und notwendiges **Marktelement gleichrangig**, Abstufungen zur Herstellung von Angemessenheit zulässig.
- **Kostenelement:** Kostenorientierung, nicht Kostenechtheit. Ausrichtung auf kostenmäßige Zusammenhänge. Anknüpfung an den bei der Erzeugung (überwiegend) eingesetzten Brennstoff; Weitergabe realer Kostensteigerungen.
- **Marktelement:** Angemessenheit an die Entwicklung eines funktionierenden Marktes. Marktpreisvergleich
- Anwendung **Investitionsgüterindex** und **Lohnindex** grundsätzlich zulässig; im Übrigen ist **stets** auf die **konkrete Erzeugungssituation** abzustellen.
- Preisänderungsfaktoren sind vollständig und allgemein verständlich auszuweisen! → **Transparenz**

Anmerkungen und Fazit

Fernwärmenetze werden i.d.R. autark betrieben. Durchleitungssachverhalte, so wie bei Strom und Erdgas geregelt, sind kaum gegeben. Insofern sind Wettbewerbsdefizite auf dem Fernwärmemarkt feststellbar. Das sieht auch das Bundeskartellamt ausweislich des von ihm am 23. August 2012 veröffentlichten Abschlussberichtes seiner im September 2009 eingeleiteten Sektorenuntersuchung Fernwärme so.

Das Bundeskartellamt erkennt aber keine Hinweise auf generell bzw. flächendeckend überhöhtes Preisniveau im Fernwärmesektor. Die Fernwärmeversorgung in Gebieten mit großen Netzen fällt indes für den Kunden deutlich günstiger aus als in den Gebieten mit kleinen Netzen. Zweifelsfrei aber ist die Fernwärme auch unter den Gesichtspunkten der Nachhaltigkeit (Ressourcenschonung) ein relevantes Strukturelement unserer Energieversorgung.

8 Gestaltung einer Energieausschreibung

Ist eine Beschaffungsstrategie für Strom oder Gas unternehmensintern festgelegt und eine fundierte Marktanalyse erfolgt, so kann die eigentliche Ausschreibung der Beschaffung und der Belieferung vorgenommen werden. Vor Beginn einer solchen Energieausschreibung sollte eine realistische Zeitplanung erfolgen. Hierbei ist der Zeitbedarf für die eigentliche Ausschreibung ebenso zu berücksichtigen wie der bei strategischen Beschaffungsmodellen erforderliche Zeitbedarf für den Beschaffungszeitraum der Energie. Beides muss vor dem Lieferbeginn ohne unnötigen Zeitdruck abgeschlossen werden können. Bei der Wahl des Lieferzeitraumes, also der Vertragslaufzeit, sollten die personellen Ressourcen sowie der Zeitbedarf der Folgeausschreibung und des folgenden Beschaffungszeitraumes ergänzend bedacht werden, so dass beides vor Ablauf des aktuellen Liefervertrages und auch ohne Zeitdruck bearbeitet werden kann. Daher ist es nur bedingt sinnvoll, bei strategischen Beschaffungsmodellen mit einjährigen Vertragslaufzeiten zu arbeiten, da hierfür der Prozessaufwand verhältnismäßig hoch ist.

Neben der Zeitplanung ist für den Erfolg von Energieausschreibungen eine umfassende Datenaufbereitung maßgeblich. Hierfür sollte eine Lieferstellenliste mit folgenden Daten erstellt werden:

- Lieferstellenanschrift, Leistungsempfänger und dessen UST-ID, Rechnungsempfänger
- Zählernummer, Zählpunktbezeichnung
- Strom: Spannungsebene für Liefer- und Messspannung
- Gas: Marktgebietszuordnung, Gasqualität (H- oder L-Gas)
- Klassifizierung als Standardlastprofilkunde (SLP) oder mit registrierender Leistungsmessung (RLM) ausgestatteter Kunde (Strom: > 30 kW oder 100.000 kWh/Gas: > 1,5 GWh)
- Bei SLP: Angabe des Ableseturnus (ansonsten könnte die Anmeldung zur Netznutzung abgelehnt werden)
- Verbrauchsdaten: Jahreshöchstleistung, Jahresarbeit, bei Leistungsmessungen Viertelstundenwerte (Strom)/Stundenleistungswerte (Gas) = Jahreslastgang
- Termine: Kündigungstermin und -frist, Lieferbeginn, Lieferende
- Gegebenenfalls Losbildung/Loszuordnung: Aufteilung nach Regionen, ähnlichen Verbrauchsstrukturen, Marktgebietszuordnung, Laufzeiten, etc.

Die eigentlichen Ausschreibungsunterlagen sollten neben allgemeingültigen Definitionen über Datenschutz, Vertraulichkeit, Zeit- und Terminplanung der Ausschreibung, der Angebotsabgabe, der Vergabe und auch der Vergabemodalitäten insbesondere Aufschluss darüber geben, ob es sich um einen Konzeptwettbewerb handelt oder ob ein fest definiertes Leistungsbild bepreist werden soll.

Im Rahmen eines Konzeptwettbewerbes steht den Bietern die Möglichkeit offen, neben einem reinen Energielieferangebot zusätzliche Angaben zu machen:

- Abrechnungsmodalitäten (Jahres- oder Monatsabrechnungen, elektronische Rechnungen, sofern technisch umsetzbar)
- Monatliche Übermittlung der Lastgangdaten, ggfs. Leistungen des Verbrauchscontrollings: Lastgangauswertungen, Verbrauchsanalyse, wenn möglich über Online-Portale
- Gestaltung des Mengenkorridors
- Übernahme des Kündigungsprozesses der Alt-Lieferanten (insbesondere bei erstmaliger Bündelung)
- Kundeninformationen, Newsletter, Seminare, Schulungen
- CO₂-Neutralität, Biogas, Ökostrom
- Technische Betriebsführung, Contracting, BHKW-Beistellung

Die eigentlichen Lieferangebote in der Energieversorgung sollten immer als separate Preisposition den reinen Energiepreis sowie die Vergütung des Lieferanten enthalten, zu denen unverhandelbare Preisbestandteile für Netznutzung, Konzessionsabgabe, Mineralölsteuer (Gas), EEG/KWKG/Stromsteuer (Strom) sowie Umsatzsteuer zusätzlich berechnet werden. Einfluss auf den reinen Energiepreis hat letztendlich ausschließlich die Benutzungsstruktur des Kunden sowie die aktuelle Markt- und Börsen-

preisentwicklung. Im Gegensatz hierzu wird die Höhe der Vergütung des Bieters von mehreren Faktoren beeinflusst:

- Prognosequalität und Verbrauchsschwankungen → Regel-/Ausgleichsenergie
- Schwankungsbreite des Mengenkorridders
- Vereinbarung einer Take-or-Pay-Menge (oft in Zusammenhang mit einem definierten Mengenkorrridor)
- Preisanpassungsklauseln
- Bindefrist des Angebotes
- Umfang des Leistungsbildes im Rahmen eines Konzeptwettbewerb
- Bonität des Kunden

Bei der Auswertung und der Bewertung von Angeboten ist daher die Kombination aus Energielieferpreis und Dienstleistervergütung im Verhältnis zum angebotenen Leistungsbild zu berücksichtigen. Allgemein ist hierbei zu bedenken, dass mit erhöhter Flexibilität für den Kunden und zunehmender Verlagerung von Risiken zum Lieferanten bei gleichbleibendem Energiepreis die Vergütung des Bieters steigen wird. Um die Vergabe- und Beschaffungsmodalitäten für die Entscheider im Unternehmen zu verdeutlichen, sollte der Bieter aufgefordert werden, im Rahmen seiner Angebotsabgabe Angaben zum Ablauf der Beschaffung zu machen. Hierzu können Prozessbeschreibungen, Auftragsformulare, Auftragsbestätigungen oder Screenshots übermittelt werden. Hintergrund hierfür ist, dass Bieter im Rahmen von strategischen Beschaffungsmodellen unterschiedlich arbeiten in Bezug auf z.B. telefonische Auftragserteilung, Fax- oder E-Mailbestätigungen, zugrunde zu legende Preisnotierungen wie EEX-Settlementpreisen, Best-Ask-Notierungen oder Nutzung des OTC-Handels.

Eine mögliche Zeitplanung für eine Energieausschreibung zeigt nachstehende Abbildung 8. Die Möglichkeiten, Energielieferangebote zu gestalten, sind sehr umfangreich, so dass alle denkbaren Kundenwünsche Berücksichtigung finden können. Hierin liegt neben der Herausforderung auf Kundenseite, die Vergleichbarkeit herzustellen auch die Möglichkeit, ein individuell zugeschnittenes Leistungsbild zu definieren.

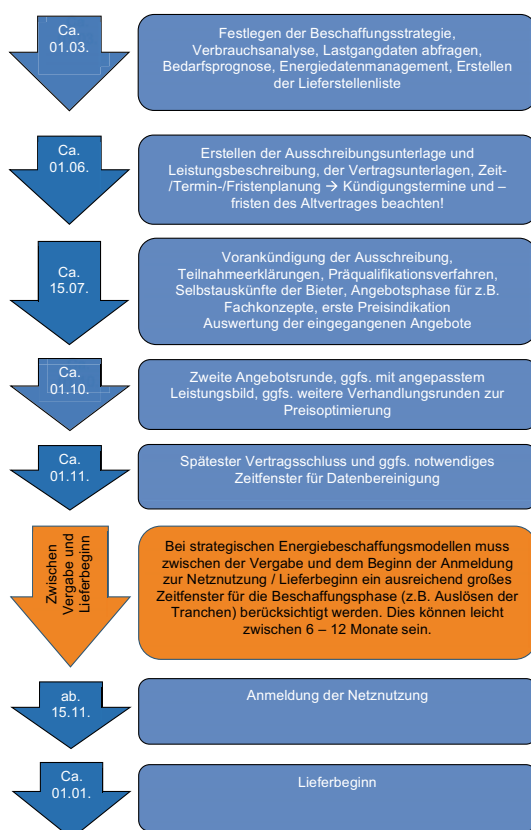


Abbildung 8: Exemplarischer Zeitverlauf einer Energieausschreibung

GASAG – Starke Energie für Ihr Unternehmen.

Wenn es um die individuelle Energieversorgung für Unternehmen geht, braucht man einen Partner, auf den man sich verlassen kann.



Die GASAG ist so ein leistungsstarker, kompetenter und zuverlässiger Partner – in allen Fragen der effizienten, klimaschonenden und kostengünstigen Energieversorgung. Unser Kerngeschäft ist die Energie, die Belieferung unserer Kunden mit Erdgas und Wärme zu fairen Preisen. Doch ebenso viel Wert legen wir auf unsere Servicequalität und darauf, unseren Kunden die klimaschonende Energieversorgung der Zukunft schon heute zugänglich zu machen.



Dank eines starken Netzwerks spezialisierter Unternehmen im GASAG-Konzernverbund – darunter Contracting-Profis, Metering-Dienstleister und Effizienz-Experten – profitieren unsere Geschäftskunden von unserem breiten Know-how. Mit vielseitigen Dienstleistungen decken wir das gesamte Spektrum des Energiemanagements ab. Unsere individuellen Energiedienstleistungen bieten wir Unternehmen jeder Branche und jeder Größe an. Dabei liegen unsere Stärken in der

Belieferung von Kunden mit großen Energiemengen – sowohl als Einzel- als auch als Bündelkundenbelieferung – aus den Branchen Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, aus Gewerbe, Industrie, Handel sowie von öffentlichen Auftraggebern.



Kompetente Beratung.

Die Strukturen der Energieversorgung sind seit der Liberalisierung der Märkte und mit dem Einsetzen der Energiewende vielfältiger geworden. Damit Ihr Unternehmen stets auf dem neuesten Stand der Dinge ist und wirklich das Optimum aus dem Energieeinsatz herausholen kann, beraten wir Sie bei allen Fragen einer effizienten und kostengünstigen Versorgung.

Zuverlässige Versorgung.

Die GASAG ist ein Berliner Unternehmen mit einer über 160 Jahre langen Tradition. Bundesweit schätzen über 550.000 Kunden in Privathaushalten, in der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, in Gewerbe, Industrie, Handel sowie öffentliche Auftraggeber unsere Kompetenz und unsere Verlässlichkeit. Und sie schätzen unsere Innovationskraft – schließlich ist die GASAG ein Vorreiter in der Entwicklung klimaschonender dezentraler Energieversorgung wie zum Beispiel der Kraft-Wärme-Kopplung.

Die GASAG-Energiekonzepte: logisch, individuell und maßgeschneidert.

Ob bei der Wärmeerzeugung, der Klimatisierung oder im Produktionsprozess: Durch intelligente Energiekonzepte lassen sich in vielen Bereichen im Unternehmen Energiekosten sparen.

Am wirtschaftlichen Erfolg unserer Kunden sind wir genauso interessiert wie Sie selbst. Deshalb verbinden wir ökonomisches und ökologisches Verantwortungsbewusstsein zu einer gesunden Balance für Ihr Unternehmen.

Zunächst analysieren wir Ihren **Energiebedarf** und unterstützen Sie bei der **Planung und Optimierung** Ihres Verbrauchs. Wir zeigen Ihnen ganz konkrete Maßnahmen, mit denen Sie die Energieeffizienz in Ihrem Unternehmen deutlich steigern können.

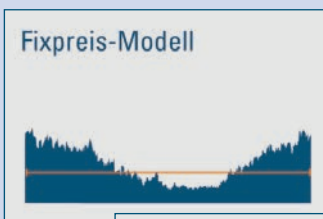


Doch unsere Service-Angebote gehen noch darüber hinaus: Unseren Kunden aus der Wohnungs- und Immobilienwirtschaft, aus Gewerbe, Industrie, Handel sowie den öffentlichen Auftraggebern machen wir mit unseren innovativen **Contracting**-Modellen den Weg frei für eine bestmögliche Versorgung ihrer Liegenschaften.

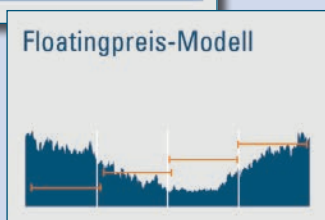
Unsere Contracting-Experten erstellen maßgeschneiderte Energiekonzepte für Ihr Unternehmen. Zunächst dokumentieren sie den Ist-Zustand und erarbeiten die Varianten, die für die Energieversorgung Ihres Unternehmens infrage kommen. Diese Alternativen werden gemeinsam mit Ihnen analysiert und bewertet. Am Ende steht ein realistischer Fahrplan für die Optimierung Ihrer Energieversorgung. Wir planen, bauen, finanzieren und betreiben die Energieanlagen nach Ihren Wünschen und sorgen so für eine spürbare **Energieeinsparung**.

Flexible Preis-Modelle für Großverbraucher.

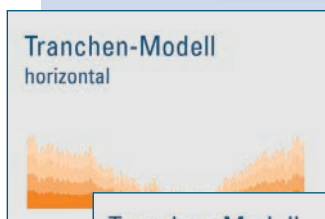
Keiner weiß, wie sich die Energiemärkte entwickeln. Umso wichtiger sind flexible und transparente Produktangebote und Preis-Modelle, die auf die individuellen Bedürfnisse Ihres Unternehmens zugeschnitten sind. Wir stellen Ihnen marktgerechte Energieprodukte zur Verfügung, bei denen Sie den Modus der Preisbildung frei wählen können.



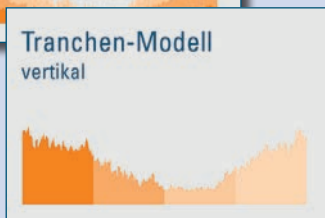
- ▶ Setzen Sie mit dem **Fixpreis-Modell** auf Planungssicherheit, und buchen Sie Ihr Erdgas vor Lieferbeginn zu den aktuellen Marktpreisen. Dieser Preis gilt für die gesamte Lieferperiode.



- ▶ Nutzen Sie mit dem **Floatingpreis-Modell** die Volatilität der Energiemärkte, indem Sie vor Lieferbeginn einen festen Basispreis und einen variablen Preisindikator festlegen. Der Preisindikator verändert sich während der Erdgas-Belieferung analog zur Marktentwicklung.



- ▶ Streuen Sie mit den **Tranchen-Modellen** das Risiko, indem Sie Ihre benötigte Erdgasmenge in mehrere Teilmengen aufteilen. Sie erwerben die einzelnen Tranchen zu unterschiedlichen Zeitpunkten – und damit zu unterschiedlichen Preisen.



Wir beraten Sie gern und finden gemeinsam mit Ihnen das passende Preis-Modell. Und selbstverständlich berücksichtigen wir bei der Rechnungslegung Ihre Wünsche, zum Beispiel was die stichtagsbezogene Abrechnung angeht. Auf Wunsch erhalten Sie eine elektronische Rechnung – das spart Aufwand und Kosten.

- ▶ **Dazu und zu allen weiteren Fragen können Sie uns gern jederzeit kontaktieren.**

Telefon: 030 7872-1633

E-Mail: geschaeftskunden@gasag.de

Gasausschreibungen richtig erstellen – das Intensivseminar von GASAG und BME.

Die Liberalisierung der Energiemärkte hat längst auch den Gasmarkt erreicht. Unternehmen oder öffentliche Auftraggeber, die Erdgas einkaufen wollen, sehen sich einer Vielzahl neuer Optionen gegenüber. Welche Chancen dieses Marktumfeld bietet und wie sich Risiken vermeiden lassen, erläutert das Seminar „Gasausschreibungen richtig erstellen“.

Das eintägige Seminar des Bundesverbandes Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) und der GASAG Berliner Gaswerke AG beleuchtet anschaulich die allgemeinen Zusammenhänge des Gasmarkts und macht die tägliche Beschaffungspraxis anschaulich:



- ▶ Welche Bestandteile, welche Daten muss eine Gasausschreibung enthalten?
- ▶ Wie müssen die Ausschreibungsunterlagen aussehen?
- ▶ Nach welchen Kriterien sollten die eingehenden Angebote bewertet werden?
- ▶ Wie lassen sich Energieeffizienz und Nachhaltigkeit schon im Energieeinkauf umsetzen?

Die Seminare werden regelmäßig in allen großen deutschen Städten angeboten.

▶ **Weitere Informationen zu den Veranstaltungsterminen, -orten und Teilnahmemöglichkeiten:**

**Matthias Berg, Referent Sektion Beschaffungsdienstleister
Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V.**

Telefon: 069 30838-128

E-Mail: matthias.berg@bme.de

9 (Vertrags-) Rechtlicher Rahmen

Mit der Liberalisierung des Energiemarktes wurde das Unbundling – d.h. die rechtliche, organisatorische und buchhalterische Trennung von Netzbetrieb, Messung/Abrechnung und Energieversorgung – in fast allen größeren Energieversorgungsunternehmen umgesetzt. Insbesondere in der Stromversorgung hat dies dazu geführt, dass der Kunde mit einer Vielzahl einzelner Verträge konfrontiert wird. Gleiches gilt im Grundsatz auch für die Gasversorgung, betrifft aber in der Regel nur Kunden mit vergleichsweise hohem Energieverbrauch.

Netzanschlussvertrag

Im Netzanschlussvertrag werden neben dem Anschluss einer Abnahmestelle an das Netz, bei Strom die Spannungsebene, bei Gas der Brennwert und Druck und allgemein der Anschlusskapazität sowie Aspekte der Herstellung und Veränderung des Anschlusses (z.B. Erhöhung der Anschlusskapazität) und die Eigentumsgrenzen geregelt. Gleiches gilt für einen eventuell anfallenden Baukostenzuschuss. Der Netzanschlussvertrag wird grundsätzlich vom Eigentümer des Grundstückes oder der Liegenschaft mit dem Netzbetreiber vor Ort abgeschlossen. Netzanschlüsse auf Niederspannungsebene (Strom) werden durch die Stromnetzanschlussverordnung und bei Niederdruck (Gas) durch die Niederdruckanschlussverordnung geregelt.

Anschlussnutzungsvertrag

Da der Nutzer einer Liegenschaft ein anderer als der Eigentümer sein kann, z.B. ein Mieter oder Pächter, wird der Anschlussnutzungsvertrag vom jeweiligen Nutzer des Anschlusses mit dem Netzbetreiber vereinbart. Hier werden die bereitgestellte Leistung und die Messebene definiert, da beides von den maximal technischen Möglichkeiten der Regelungen im Netzanschlussvertrag nach unten abweichen kann. Ebenso wird hier die Zählpunktbezeichnung, Messung und Zählung des Energieverbrauchs geregelt.

Netznutzungsvertrag

Im Netznutzungsvertrag regelt der Netzbetreiber mit dem Endkunden die Durchleitung des von einem Lieferanten beschafften Stroms/Gases durch die im Eigentum der Netzbetreiber befindlichen Netze. Hier werden auch die zu zahlenden Netzentgelte geregelt, ebenso Fragen der Haftung bei Netzstörungen und damit auch die Haftung bei „Stromausfall“ oder Unterbrechung der Gasversorgung. In der Regel werden hier auch messtechnische Themen behandelt, beispielsweise ein Telefonanschluss für die Fernauslesung von leistungsgemessenen Zählern. Mit der Abrechnung der über die Bundesnetzagentur regulierten Netznutzungsentgelte erfolgt auch die Berechnung der Konzessionsabgabe und bei Strom der Umlage nach dem KWKG und der Umlage nach §19 Abs. 2 Stromnetzentgeltverordnung (seit 01.01.2012).

Strom- bzw. Gaslieferungsvertrag

Erst im Strom- oder Gaslieferungsvertrag wird die Lieferung und Vergütung der Energie zwischen einem Lieferanten und dem Endkunden geregelt. Der Strom- oder Gaslieferant muss aufgrund des Unbundlings nicht zwangsläufig derjenige vor Ort sein, sondern kann frei gewählt werden. Da die Haftung für Schäden aus der Unterbrechung der Strom- oder Gasversorgung und Regelungen zur Behebung eines Ausfalls mit dem Netzbetreiber getroffen werden müssen, ist die Versorgungssicherheit eines Endkunden nicht Gegenstand des Energielieferungsvertrages. Gleichwohl kann ein Endkunde einen sog. All-Inklusive-Vertrag (z.B. Vollstromliefervertrag) abschließen und mit diesem den Energielieferanten bevollmächtigen, die vertraglichen Regelungen des Netznutzungsvertrages direkt mit dem Netzbetreiber für den Endkunden zu vereinbaren. Der Endkunde muss den Netznutzungsvertrag dann nicht selbst abschließen.

Der Energieliefervertrag wird in allen Beschaffungsmodellen, die in den vorigen Kapiteln vorgestellt wurden, grundsätzlich betrachtet der gleiche sein, lediglich die Form der Preisfindung wird je nach gewähltem Beschaffungsmodell z.B. mittels einer Anlage zum eigentlichen Liefervertrag unterschiedlich geregelt sein. Neben der Vergütung für die reine Strom- oder Gaslieferung wird aus dem Strom- oder Gaslieferungsvertrag heraus auch die Berechnung der Stromsteuer/Mineralölsteuer sowie der Umlage nach dem EEG (nur bei Strom) an den Endkunden vorgenommen.

Messstellenbetrieb

Auch der Messstellenbetrieb kann seit der Liberalisierung des Messwesens ebenfalls separat mit einem Messstellenbetreiber kontrahiert werden. Dieser muss mit dem Netzbetreiber nicht identisch sein. In diesem Falle reduziert sich das Netznutzungsentgelt um die Positionen für die Messung des Energieverbrauches. Die Kosten für den Messstellenbetrieb zahlt der Endkunde in der Regel direkt an seinen Messstellenbetreiber. Wichtig hier bei, dass der Kunde seinen Energielieferanten über den separaten Messstellenbetreiber informiert, so dass der Energielieferant auf die korrekte Abrechnung der Netzentgelte achten kann. So könnte eine doppelte Abrechnung des Messstellenbetriebs sofort durch den Energielieferanten reklamiert werden.

10 Rechte, Pflichten und Abgaben in der Energiebeschaffung

Immer wieder sehen sich Energieeinkäufer Fragestellungen gegenüber, die Bezug auf rechtliche Regelungen nehmen und teilweise nicht trivial zu beantworten sind. Im Folgenden werden einige davon angesprochen, dies stellt jedoch eher einen Überblick als eine abschließende Betrachtung dar, für die im Zweifel Steuerrechtler oder Rechtsberater hinzugezogen werden sollten.

Pflicht zur Energieausschreibung

Diese besteht rechtlich nur für Unternehmen des öffentlichen Rechts in Form der VOL/VOB. Liegt das voraussichtliche Vertragsvolumen über den dort genannten Grenzen, so sind öffentliche Ausschreibungen, teilweise sogar europaweit, durchzuführen. Dies ist jedoch für keines der in der Branche üblichen Energiebeschaffungsmodelle ein Hinderungsgrund. Wichtig ist lediglich, die Ausschreibung korrekt zu formulieren:

Soll ein Tranchenmodell ausgeschrieben werden, so kann der endgültige Lieferpreis kein Vergabekriterium sein, da dieser zum Zeitpunkt der Vergabe aufgrund der erst später zu beschaffenden Tranchen noch gar nicht feststeht. Hier ist der Zuschlag „Z“ für die Dienstleistungserbringung des Energielieferanten das entscheidende Vergabekriterium. Daher ist das gewünschte Dienstleistungspaket in der Ausschreibung detailliert darzustellen.

Obwohl privatwirtschaftliche Unternehmen aus rechtlicher Sicht nicht zur Ausschreibung verpflichtet sind, empfiehlt sich dies jedoch aus Gründen der Revisionsicherheit und Compliance auch hier. Denn unabhängig von der Tatsache, dass sich i.d.R. nur im Rahmen einer Ausschreibung positive Einkaufsleistungen generieren lassen, ist die Dokumentation dieses Einkaufsergebnisses auch nur mittels einer Ausschreibung möglich und somit der Vorwurf der gezielten Vergabe aufgrund möglicherweise gewährter Vorteile zu entkräften.

Vertragsgestaltung

Während die Laufzeit und die Verlängerungsregelungen bei Fernwärmelieferverträgen über die AVBFernwärmeV mit maximal 10 Jahren Erstlaufzeit und maximaler 5-jähriger Verlängerung bei Nicht-Kündigung rechtlich geregelt ist, gibt es für Strom und Gas keine vergleichbare Regelung. In der Praxis ergeben sich hier jedoch die maximalen Laufzeiten aus den liquide gehandelten Energiemengen an den Energiehandelsplätzen. Dies ist in der Regel für die nächsten 3–4 Frontjahre möglich, hieraus ergeben sich dementsprechend die Vertragslaufzeiten. Die Kündigungsfristen werden in der Regel mit 3 Monaten zum Ende des Lieferjahres vereinbart, häufig ist heute auch die Regelung anzutreffen, dass Verträge zum vereinbarten Laufzeitende auslaufen, ohne dass es einer Kündigung bedarf.

Entlastungsmöglichkeiten bei Steuern und Abgaben

Die Entlastungsmöglichkeiten für stromintensive Unternehmen von den verschiedenen Steuern und Abgaben sind vielfältig, an enge Vorgaben/Restriktionen gebunden und teilweise nicht einfach zu prüfen. Nichts desto trotz sind diese immer wieder kontrovers diskutiert, da über die Entlastung einer Verbrauchergruppe eine Belastung der übrigen Verbraucher entsteht. Hintergrund für einzelne Entlastungsmöglichkeiten ist jedoch die Sicherung der deutschen Produktionsstandorte und Arbeitsplätze im europäischen Wettbewerb. Die nachstehende Aufstellung bietet einen ersten Überblick:

Stromsteuer

Von der Stromsteuer befreit ist Strom dann, wenn er im Rahmen der Eigenerzeugung dem Selbstverbrauch dient (vgl. StromStG §4 (1) i.V.m. §9 (1) Nr. 3a) und Nr. 4 oder 5) oder wenn eine Erlaubnis als Versorger erteilt wurde. Weiterhin ist Strom dann von der Steuer befreit, wenn er aus erneuerbaren Energien stammt und aus einem ausschließlich mit Strom aus erneuerbaren Energieträgern gespeisten Netz oder Leitung entnommen wird (vgl. StromStG § 9 (1)). Gleiches gilt für Strom aus Notstromanlagen.

Weiterhin besteht die Möglichkeit gemäß StromStG § 9a, die Stromsteuer zu erlassen, zu erstatten oder zu vergüten (sog. „Spitzenausgleich“), sofern der Strom für bestimmte fest geregelte Produktionsprozesse oder -verfahren verwendet wird. Voraussetzung hierfür ist die Zuordnung des Unternehmens zum produzierenden Gewerbe und dass dieses Unternehmen den Strom selbst verbraucht hat. Allerdings wird die Stromsteuer hier nicht voll erstattet, sondern nur in einem bestimmten Rahmen und unter der Voraussetzung eines Selbstbehaltes.

Weiterhin besteht die Möglichkeit zur Entlastung, wenn die auf den Stromverbrauch eines Kalenderjahres zu zahlende Stromsteuer bestimmte Arbeitgeberanteile an der allgemeinen Rentenversicherung übersteigt. Dies betrifft also Unternehmen, deren Produktionsprozesse sehr stromintensiv sind und vergleichsweise wenig Personal benötigen. Die Entlastungsregelung ist insofern nachvollziehbar, als dass das Stromsteueraufkommen zu rund 90 % / ca. 6,35 Mrd. Euro in die Rentenversicherung fließt und somit Unternehmen und Arbeitnehmer vor steigenden Rentenversicherungsbeiträgen schützt.

EEG

Bei der Abgabe des EEG gibt es zur Entlastung stromintensiver Unternehmen die sog. Härtefallregelung: Ab einem Stromverbrauch von 1 GWh p.a. und einem Anteil der Stromkosten an der Bruttowertschöpfung von 14 % werden Unternehmen entlastet. Es muss nur noch eine gestaffelte EEG-Umlage gezahlt werden. Zudem muss ein zertifiziertes Energiemanagementsystem im Unternehmen bestehen.

Eine weitere Entlastungsmöglichkeit besteht im sog. Grünstromprivileg: Hierbei verringert sich die EEG-Umlage um 2 Ct/kWh, wenn ein Stromversorgungsunternehmen mindestens 50 % des Stroms im Sinne der §§ 23 bis 33 (= „Ökostromarten“) an Letztverbraucher liefert.

Da Ökostrom in der Regel teurer ist als „grauer Strom“, ist es eine Frage der Beschaffung, ob sich eine tatsächliche Entlastung für einen Endkunden ergibt.

KWKG

Bei der KWKG-Abgabe besteht neben den beiden Letztverbrauchergruppen A und B und deren Unterscheidung des Verbrauchs der ersten 100.000 kWh und des darüber hinausgehenden Verbrauchs pro Kalenderjahr die Letztverbrauchergruppe C. Diese kann gegen Testat einen geringeren KWKG-Satz zur Abrechnung bringen lassen, wenn sie nachweist, dass es sich um ein Unternehmen des produzierenden Gewerbes handelt, dessen Stromverbrauch im vorangegangenen Kalenderjahr 4 % des Umsatzes übersteigen hat.

Netzentgelte

Bei der Berechnung der Netzentgelte bestehen seit dem Jahr 2012 einige weitere Entlastungsmöglichkeiten. Sie sind in §19 NEV geregelt.

Zum einen gilt, dass in Abhängigkeit der Benutzungsstruktur sowohl ein Jahresleistungspreis- als auch ein Monatsleistungspreissystem anzubieten ist. Weiterhin ist einem Verbraucher, dessen Höchstlastbeitrag erheblich von der zeitgleichen Jahreshöchstlast aller anderen Verbraucher der gleichen Netzebene abweicht, ein individuelles Netzentgelt anzubieten. Dieses muss mindestens 20 % des ansonsten üblichen Netzentgeltes betragen.

Eine weitere Sonderregelung besteht für Entnahmestellen, deren Jahresverbrauch > 10 GWh liegt und deren Jahresbenutzungsdauer > 7.000 Stunden ist. Solche Entnahmestellen sind auf Antrag von der Regulierungsbehörde vollständig von den Netzentgelten zu befreien.

Die dem Netzbetreiber aufgrund von individuellen oder befreiten Netzentgelten entgangenen Erlöse sind untereinander auszugleichen. Für diesen Ausgleich gelten die gleichen Berechnungsmethoden wie für die Abgabe nach dem KWKG. Hieraus resultiert die seit Januar 2012 zur Abrechnung kommende Abgabe nach §19 NEV:

Letztverbrauchergruppe A: 0,151 Ct/kWh
Letztverbrauchergruppe B: 0,050 Ct/kWh
Letztverbrauchergruppe C: 0,025 Ct/kWh

Eine weitere Möglichkeit zur wirtschaftlichen Entlastung eines Unternehmens im Bereich der Netzentgelte sind sog. Singuläre Betriebsmittel. Hier gilt, wenn ein Verbraucher sämtliche Betriebsmittel einer Netz- oder Umspannebene selbst nutzt, so sind zwischen dem Verbraucher und dem Netzbetreiber hierfür gesonderte angemessene Netzentgelte zu vereinbaren. Dies kann dann zu einer Entlastung führen, wenn das angemessene Netzentgelt unter dem Durchschnitt der sonst gültigen Netzentgelte für alle gemeinsam genutzten Betriebsmittel aller Verbraucher liegt.

Für stromintensive Unternehmen insbesondere des produzierenden Gewerbes bestehen somit eine Reihe von Entlastungsmöglichkeiten, die individuell geprüft werden sollten, um entsprechende Vorteile zu nutzen.

In- bzw. Outsourcing des Energieeinkaufs

In- oder Outsourcing beschreibt die Verlagerung der unternehmerischen Aktivitäten oder Leistungserbringung in ein Unternehmen hinein oder aus diesem heraus. Im Energieeinkauf stellt sich diese Frage oftmals dann, wenn der Erfolg des Energieeinkaufs zu bewerten bzw. zu optimieren ist. In direktem Zusammenhang stehen die in der Regel knappen personellen Ressourcen sowie das damit einhergehend mangelnde Know-how in Bezug auf den Energiemarkt und die Energiebeschaffungsmechanismen. Vor diesem Hintergrund gilt es zu bewerten, ob eine möglichst optimale Energiebeschaffung realisiert werden kann.

Ist die Energiebeschaffung bereits ganz oder teilweise in die Hände Dritter übergeben worden, ist oftmals nur schwer beurteilbar, ob mit mehr eigenem Einsatz von Zeit oder Wissen noch bessere Erfolge hätten generiert werden können. Besonders problematisch ist der Umstand, ob die durch den Dritten kommunizierten Erfolge auch einer kritischen Überprüfung tatsächlich standhalten. Unstrittig ist jedenfalls die Komplexität des Energiemarktes und der Energiebeschaffungsmöglichkeiten, die Herausforderung des Herausbildens einer eigenen Marktmeinung und die Wahrung eines ganzheitlichen Ansatzes des Energieversorgungsprozesses.

So bestehen auch diverse Möglichkeiten der internen oder externen Leistungserstellung:

- Vollständige interne Leistungserbringung unter Einbindung einer fachlich neutralen Beratung durch z.B. Verbände
- Nutzung von Online-Portalen für die Kommunikation von Ausschreibungen, über die Angebotsabgabe bis hin zur Auswertung der Angebote und sogar automatischer Vergabe
- Beauftragung eines Consultants mit der Konzeption und Durchführung der Ausschreibung bis hin zur späteren tatsächlichen Energiebeschaffung
- Bildung von Einkaufskooperationen unter Führung eines kompetenten Partners unter teilweiser Aufgabe eigener Entscheidungshoheit bzw. Unterordnung unter Gemeinschaftsinteressen der Kooperation.

Da der Begriff des Energieberaters nicht geschützt ist, gibt es keine verbindliche Definition dessen, was ein Energieberater im Rahmen der Energiebeschaffung qualitativ zu leisten hat. Zudem hängt die Auswahl des Energiebeschaffungsmodells stark von den Interessen des jeweiligen beschaffenden Unternehmens ab, so dass eine einheitliche Qualitätsdefinition ebenfalls nicht möglich ist. Daher ist es umso wichtiger, dass das Leistungsbild seitens des Auftraggebers möglichst genau beschrieben wird.

- Beratung und Unterstützung zur internen Energiedatenaufbereitung
- Beratung zu im Markt verfügbaren Beschaffungsvarianten in Abhängigkeit der unternehmensinternen Restriktionen
- Erstellen der Ausschreibungsunterlagen
- Kommunikation der Ausschreibung im Markt sowie Einholung von Angeboten
- Auswertung der Angebote von Versorgungsunternehmen
- Unterstützung bei der Vergabe und Vertragsschließung
- Beratung während der Energiebeschaffungsphase
- U.U. sogar eigener Zugang des Beraters zu Energiehandelsplätzen und Durchführung der Beschaffung nach Maßgabe des Kunden.

Die Schwierigkeit bei der Einbindung eines externen Dienstleisters, unabhängig vom Grad des Outsourcings, liegt in der Beurteilung der Qualität der Leistungserbringung. Zum Zeitpunkt der Auftragsvergabe ist diese nicht messbar, und muss zwangsläufig aufgrund des persönlichen Eindrucks und gegebenenfalls auf Basis von Referenzen beurteilt werden. Messbar wird die Dienstleistungsqualität erst im Zeitpunkt der Leistungserbringung und kann bei einem nicht zufriedenstellenden Maß nur noch bedingt im Rahmen eines Qualitätsmanagementsystems oder mittels den gegebenenfalls vertraglich vereinbarten Boni oder Pönalen gesteuert werden.

Dies setzt ein adäquates Vergütungssystem zwischen dem Kunden und dem Dienstleister voraus.

Immer noch häufig im Energiemarkt anzutreffen sind prozentuale Beteiligungsmodelle an einem Einsparungserfolg. Ist dies gewünscht, so ist die eindeutige Definition der Bewertungsbasis („100 %“), des Anteils am Einsparungserfolg, des Erfolges an sich („oft -x %“), die Dauer der Erfolgsbeteiligung sowie die Berücksichtigung externer erfolgsbeeinflussender Faktoren zwingend erforderlich. Dies ist monetär zu bewerten und in Relation zum Aufwand zu setzen.

Beispiel: Beteiligung eines Beraters mit 50 % an der Reduzierung des Energieeinkaufspreises. Reduziert sich dieser im Folgejahr um 10 %, so werden diese für 1 Jahr hälftig aufgeteilt. Die Frage hierbei ist, ob sich der Energiepreis aufgrund des einkäuferischen Geschicks des Beraters reduziert hat oder aufgrund einer eventuell positiven Entwicklung des Marktes, und ob die genannten 10 % auch der tatsächlich maximal erzielbare Erfolg waren.

Alternativ ist natürlich die Vereinbarung eines Festpreises für die vertraglich vereinbarte Dienstleistung möglich, der Auftraggeber und Auftragnehmer einen verbindlichen Rahmen schafft und beide Seiten vor nicht planbaren Entwicklungen schützt.

Grundsätzlich sollte sich der Auftraggeber im Klaren darüber sein, dass der Geschäftspartner nicht nur für seinen Kunden sondern selbstverständlich auch für die eigene Arbeitsleistung einen wirtschaftlichen Erfolg erzielen will und muss. Grundlage hierfür sind in der Regel die Vergütungsregelungen mit dem Kunden oder gegebenenfalls Provisionsvereinbarungen mit vermittelten Energieversorgungsunternehmen. Sollte ein Berater eine solche Vereinbarung mit Energieversorgungsunternehmen eingegangen sein, so wird diese Provision in der Regel bei der Angebotskalkulation des Versorgers entsprechend berücksichtigt. Solange der Kunde ausschließlich auf Angebote dieses einen Beraters zurückgreift, wird dies kaum auffallen, da die Methodik von allen Bietern gleichermaßen angewandt wird. Erst wenn ein unabhängig agierender Bieter in den Angebotsprozess einsteigt, könnte sich dies in einer preislichen Abweichung zeigen. Solange sich der Kunde bewusst ist, er für dieses „Aufgeld“ eine Dienstleistung erhält, ist dies in Ordnung und kann insbesondere den Einkaufserfolgen gegenübergestellt werden. Die Messung und Bewertung des Einkaufserfolges ist in diesem Zusammenhang von zentraler Bedeutung, da zum einen die eingesetzten Beratungskosten amortisieren sollten, zum anderen auch sichergestellt sein sollte, dass die Beratung nicht mit Unterzeichnung des Energieliefervertrages endet.

Weitere Unterstützung sollte der Kunde durch den Berater auch in folgenden Bereichen erfahren:

- Lieferantenwechselprozess mit dem dafür notwendigen Energiedatenmanagement
- Ausführung der eigentlichen Energiebeschaffung (z.B. bei Tranchenmodellen oder einem Portfoliomanagement)
- Controlling des endgültigen Energielieferungspreises sowie der sonstigen Bestandteile des Bruttoenergiepreises.

Die Unterstützung während der Umsetzung des Energieliefervertrages ist umso wichtiger für den Endkunden, je bedeutsamer fehlende Ressourcen oder nicht tief genug gehendes Knowhow beim Outsourcing waren. Manchmal ergibt sich über eine solche erfolgreiche und intensive Zusammenarbeit für einen Kunden auch die Möglichkeit, die Energiebeschaffung zu einem späteren Zeitpunkt wieder ins Unternehmen zurückzuholen („Insourcing“) und die Energiebeschaffung in Eigenregie erfolgreich durchzuführen oder sogar bis hin zum Portfoliomanagement mit eigenem direkten Marktzugang oder dem des Vertragspartners auszubauen.

Fazit: Egal ob In- oder Outsourcing – Vertrauen ist gut, Kontrolle besser. Und dies sowohl bezüglich der Leistungserbringung durch Dritte als auch durch eigenes Personal. Nur so kann eine kontinuierliche Verbesserung und das Messen am Optimum sichergestellt werden.

In- und Outsourcing der Energiebeschaffung

1. Herausforderungen für Unternehmen mit Bedarf an elektrischer Energie und Erdgas

Im Zuge der Energiewende steigen die Herausforderungen für Unternehmen mit einem hohen Bedarf an elektrischer Energie und Erdgas. Mittlerweile müssen sie sich an zahlreichen Fronten anders positionieren als vor einigen Jahren. Umfassende digitale Lieferdatenstrukturen, zunehmender Wettereinfluss auf die Angebotssituation infolge von Wind- und Solarproduktion sowie gestiegene Ansprüche an eine risikoorientierte Beschaffung und nicht zuletzt erheblicher Druck von Seiten der Regulierung und der Shareholder, erfordern eine intensive Auseinandersetzung mit Optimierungsansätzen in der Energiebeschaffung. Dabei bleibt die Entscheidung, welche Leistungen im eigenen Hause verbleiben und welche an Dritte vergeben werden, wie eh und je von großer Bedeutung.

In diesem Fachbeitrag steht die sinnvolle Zusammenstellung eigener und fremder Leistungen der Energiebeschaffung im Vordergrund. Ein stimmiges Verhältnis dieser Leistungen zueinander ist für eine erfolgreiche Outsourcing-Strategie entscheidend, geht es doch darum, das Unternehmen des Kunden für die kommenden fünf bis zehn Jahre energieseitig auszurichten und dabei kurzfristig die bestehenden Fähigkeiten in der Energiebeschaffung zu nutzen.

2. Energiebeschaffung

Die Energiebeschaffung umfasst je nach Betrachtungsweise eine Reihe verschiedener Aufgabenstellungen.

Aufgabenstellung	Inhalt
1 Bedarfsprognose	<ul style="list-style-type: none"> • Definition zukünftiger Lastgänge insbesondere auf Basis der Erfahrungen aus der Vergangenheit
2 Beschaffungsstrukturierung	<ul style="list-style-type: none"> • Bepreisung von nicht am Großhandelsmarkt verfügbaren Mengen • Lieferung dieser Mengen
3 Großhandelsmarktzugang	<ul style="list-style-type: none"> • Direkter Handel mit Counterparties • Zugang zu Beschaffungsplattformen • Indirekte Geschäftsanbahnung über Broker
4 Optimierung der Beschaffungspreise	<ul style="list-style-type: none"> • Ausrichtung der Beschaffungsvorgänge an einer Strategie, die sich an den Unternehmenszielen orientiert
5 Portfolioadministration	<ul style="list-style-type: none"> • Führung von Beschaffungs-, Handels- und Produktionsbüchern • Bewertung der Portfoliorisiken • Erstellung von Portfolioreports • Steuerung der Beschaffungsstrategie
6 Bilanzkreismanagement und Marktkommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Organisation und Umsetzung der mit der Führung eines Bilanzkreises verbundenen Aufgaben
7 Abrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Zuweisung der entstandenen Aufwände und Kosten auf Unternehmen bzw. Standorte • Berücksichtigung definierter Verteilschlüssel

Im Zuge der Liberalisierung der Energiemärkte werden Unternehmen zunehmend aufgefordert, bewusst die Entscheidung zu treffen, ob sie einzelne Leistungen der Energiebeschaffung eigenständig wahrnehmen oder an Dienstleister bzw. Lieferanten vergeben. Damit steigen die Anforderungen im Rahmen der Energiebeschaffung.

Die eigenständige Erbringung dieser Leistungen setzt voraus, dass die entsprechenden Kompetenzen vorhanden sind, um den Erfolg sicherstellen zu können. Folgende Ursachen verstärken diese Entwicklung:

- Kontinuierliche Strukturänderungen im Energiemarkt;
- Fehlende qualifizierte und erfahrene Mitarbeiter in Unternehmen, nachdem Energieteams in Zeiten stabiler und niedriger Energiepreise nicht notwendig waren;
- Gestiegene Volatilität der Märkte und Preise.

3. Entscheidungskriterien zum Outsourcing des Energieeinkaufs

Die Entscheidung, den Energieeinkauf beziehungsweise Teilaufgaben davon an Dienstleister auszulagern, kann von verschiedenen Faktoren getragen sein. Häufig geben Überlegungen zur Minimierung der Kosten die Initialzündung.

Dann sehen sich Entscheidungsträger mit der Fragestellung konfrontiert, welche Aufgaben der Energiebeschaffung das eigene Unternehmen erbringen muss und welche hingegen an externe Dienstleister ausgelagert werden sollten.

Unternehmen führen verschiedene Gründe bzw. Zielsetzungen für Outsourcing an. Darunter fallen u.a.

- Erlangung von Kenntnissen und Erfahrungen, die im eigenen Unternehmen nicht vorhanden sind;
- Zugewinn innovativer Ideen und Arbeitsweisen;
- Erhöhte Flexibilität bei wechselnden Rahmenbedingungen für das Unternehmen;
- Verbesserung der operativen Leistungsfähigkeit;
- Kostenminderung durch erhöhte Leistungsfähigkeit und niedrigere Kostenstrukturen Dritter;
- Erhöhte Effektivität durch Fokussierung auf Kernkompetenzen;
- Neuintegration wichtiger, jedoch nicht zum Kerngeschäft des Unternehmens gehörender Aufgaben;
- Zugewinn an Umsetzungsgeschwindigkeit in Themenfeldern mit zunehmender Bedeutung.

Meist gelingt „Outsourcing“ nur in der Theorie, scheitert jedoch in der Praxis. Unterschiedliche Ursachen wie Fehlentscheidungen bei der Definition relevanter Kernkompetenzen führen dazu, dass keine nachhaltigen Werte generiert werden können. Auch scheitern viele Unternehmen daran, eine langfristige Partnerschaft mit geeigneten Dienstleistern zu entwickeln.

Teils begründete, teils unbegründete Bedenken und Befürchtungen verhindern häufig die Übertragung von Aufgaben an Dritte. Beispielphaft seien hier genannt:

- Unsicherheit;
- Kontrollverlust;
- Aufgabe von Kernkompetenzen;
- Rückabwicklung ausgelagerter Aufgaben;
- Risiko der Fehlentscheidung.

Um langfristig erfolgreich Energie zu beschaffen, sind u.a. folgende Fragestellungen zu beantworten:

- Wieviel Energie benötigen wir kurz-, mittel- und langfristig?
- Wie können wir langfristig bessere Ergebnisse und größeren Mehrwert erzielen?
- Lassen wir die richtigen Aufgaben von Dritten bearbeiten?
- Wie finden wir den geeigneten Partner?
- Steuern wir unsere Dienstleister in geeigneter Form?

Professionelle Dienstleistungen einschließlich des Zugangs zu fundierten Marktinformationen sind erfolgsentscheidend für Unternehmen mit hohem Energiebedarf. Systemdienstleistungen tragen zu Datentransparenz und verringerten Abwicklungskosten bei, der Informationszugang hingegen zur optimierten Entscheidungsfindung.

4. Kriterien zu Outsourcing-Strategien in der Energiebeschaffung

Die Definition der Unternehmensstrategie auf Basis einer guten Einschätzung unternehmenseigener Kompetenzen und der durchsetzbaren Marktmacht sind erfolgskritisch für sinnvolles Outsourcing in der Energiebeschaffung. Die folgende Tabelle enthält eine Auswahl relevanter Kriterien, an denen Unternehmen ihre Outsourcing-Strategie in einzelnen Aufgabengebieten der Energiebeschaffung ausrichten können.

Aufgabenstellung	Erfolgskriterien
Bedarfsprognose	<ul style="list-style-type: none"> • Prognostizierbarkeit bzw. Planbarkeit des Lastgangs • Effektive und effiziente Prognoseprozesse • Geringe Streuung der Prognosefehler
Beschaffungsstrukturierung	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilität beim Handel liquider Produkte • Risikominimierende Bewirtschaftung
Großhandelsmarktzugang	<ul style="list-style-type: none"> • Zugang zu Handelspartnern mit geeigneter Kreditlinie • Effiziente Abwicklungsprozesse
Optimierung der Beschaffungspreise	<ul style="list-style-type: none"> • Effektive Beschaffungsstrategie zur Realisierung definierter Unternehmensziele • Marktverständnis und Marktnähe zur Definition einer Markterwartung
Portfolioadministration	<ul style="list-style-type: none"> • Effiziente Administrationsprozesse • Effektive Risikomethodik
Bilanzkreismanagement und Marktkommunikation	<ul style="list-style-type: none"> • Effiziente Bilanzkreismanagementprozesse • „rund um die Uhr an allen Tagen im Jahr“ (24/7-Verfügbarkeit)
Abrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • Effiziente Prozesse

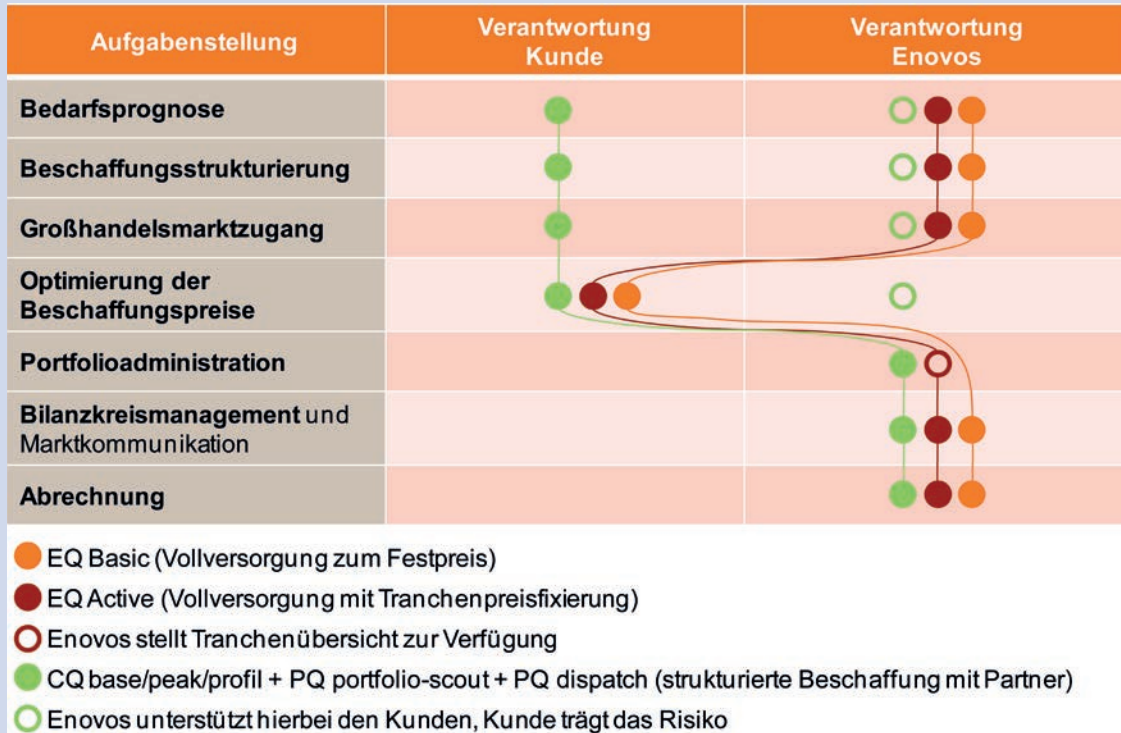
Je nach Charakteristik des Unternehmens bildet sich demzufolge eine individuelle Argumentationslinie, welche Leistungen als Eigenleistung oder mittels Outsourcing zu erbringen sind. Von hoher Relevanz ist die Einschätzung der künftigen Entwicklung unternehmenseigener Kompetenzen und der Entwicklung der Wettbewerbssituation im Energiesektor. In der folgenden Tabelle sind Entscheidungskriterien aufgeführt, die einerseits für die Eigenleistung oder alternativ das Outsourcing sprechen.

5. Beispiele zur Beschaffung mit Outsourcing

Energieunternehmen wie beispielsweise Enovos bieten verschiedene Produkte an, um ihre Kunden optimal betreuen zu können. Die Produktpalette reicht von der umfassenden Übernahme aller Aufgabenstellungen der Energiebeschaffung im Rahmen eines klassischen Vollversorgungsvertrags bis hin zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit und Unterstützung des Kunden, der die Verantwortung in verschiedenen Aufgabenstellungen eigenständig übernimmt.

Aufgabenstellung	Argumentation für ...	
	Eigenleistung	Outsourcing
Bedarfsprognose	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Prognosequalität des eigenen Lastgangs • Geringe Marktmacht, um Outsourcingpartner von reduzierter Risikoprämie überzeugen zu können 	<ul style="list-style-type: none"> • Wenig Prognoseerfahrung im Haus • Hohe Marktmacht, um adäquate Risikoprämien durchzusetzen
Beschaffungsstrukturierung	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Bedarfs- bzw. Produktionsvolumen • Hoher Anteil liquider, d.h. handelbarer Standardhandelsprodukte 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringes Bedarfs-/Produktionsvolumen • Geringer Anteil liquider Standardhandelsprodukte
Großhandelsmarktzugang	<ul style="list-style-type: none"> • Häufige Nutzung des Marktzugangs 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringe Nutzungshäufigkeit
Optimierung der Beschaffungspreise	<ul style="list-style-type: none"> • Hohes Marktverständnis in Bezug auf die Definition einer Beschaffungsstrategie • Hohe Marktnähe zur Umsetzung der Beschaffungsstrategie 	<ul style="list-style-type: none"> • Geringes Marktverständnis • Geringe Marktnähe
Portfolioadministration	<ul style="list-style-type: none"> • Bereits bestehende und funktionstüchtige Prozesse (z.B. Risikomanagement) • Hohe Individualität der Prozesse (z.B. Schnittstellen zu internen Systemen) • Hoher Bedarf an Unabhängigkeit • Schutz der Unternehmenszahlen 	<ul style="list-style-type: none"> • Hohe Marktmacht, Synergieeffekte in den Prozessen der Anbieter abzufordern • Geringer Bedarf an Unabhängigkeit • Vergleichsweise hohe Eigenkosten, um auf dem Stand der Technik zu bleiben
Bilanzkreismanagement	<ul style="list-style-type: none"> • siehe Portfolioadministration 	<ul style="list-style-type: none"> • siehe Portfolioadministration
Abrechnung	<ul style="list-style-type: none"> • siehe Portfolioadministration 	<ul style="list-style-type: none"> • siehe Portfolioadministration

Die folgende Abbildung vergleicht die Struktur unterschiedlicher Produkte anhand der Aufteilung der Verantwortung zwischen Kunden und Dienstleister. Die partnerschaftliche Zusammenarbeit unterstützt zudem den gegenseitigen Austausch, die die erfolgreiche Energiebeschaffung sicherstellen.



Wichtig bei der Auswahl des geeigneten Partners ist die Bewertung der Qualität und Erfahrung der Beschaffungsexperten und Portfolio Manager. Nur mit ihnen ist ein transparenter und wertorientierter Ansatz umzusetzen, um den individuell geeigneten Weg im Spannungsfeld zwischen strukturierter Beschaffung und Vollversorgung zu erarbeiten. Damit sorgen sie für messbare und nachhaltige Ergebnisse.

Unternehmen wie die Enovos unterstützen mit ihrem „Client Portfolio Management“ Kunden im Zuge der strategischen Positionierung der Energiebeschaffung. Erleben und prüfen Sie die Kompetenzen eines „verlängerten Tradingfloors“.

Ihr Ansprechpartner bei Enovos:

Dr. Holger Graetz
 Head of Client Portfolio Management
 holger.graetz@enovos.eu
 +49 611 26 785 0



Firmenprofil

Enovos Energie Deutschland GmbH mit Hauptsitz in Wiesbaden gehört seit dem 01. Januar 2011 zur Enovos Gruppe. Als BKW Energie GmbH wurde das Unternehmen 2001 gegründet und hat sich bis heute zu einem dynamischen und wachstumsstarken Energieanbieter mit einem breitgefächerten Produktportfolio entwickelt.

Mit Standorten in ganz Deutschland beliefert Enovos namhafte Industriekunden, Stadtwerke und Weiterverteiler mit Strom, Gas und Energie-Dienstleistungen. Hinter der Enovos stehen ein engagiertes und kompetentes Team sowie eine modulare Produkt-Toolbox. Diese ermöglicht flexibel und unkompliziert auf Kundenwünsche einzugehen, da die zahlreichen Kombinationsmöglichkeiten der Produktmodule **eine individuelle Strom- bzw. Gaslieferung** ermöglichen.

Neben Strom und Gas aus einer Hand bietet Enovos vielseitige Energie-Dienstleistungen an. Das **Client Portfolio Management** (CPM) koordiniert ein marktorientiertes Produktspektrum, das auf Basis eines hochqualifizierten Mitarbeiterspektrums und effizienten Prozessen im Wettbewerb bestehen kann. Mit den CPM Produkten, den sog. **Handelsnahen Dienstleistungen**, navigieren wir unsere Kunden sicher durch die steigende Produktkomplexität. Angefangen bei der Handlungsausführung und -abwicklung, die Einrichtung eines auf den Kunden speziell zugeschnittenen Marktzugangs bis hin zu der professionellen Versorgung mit Marktdaten und Einschätzungen der künftigen Marktentwicklung.

Mit Produkten rund um die **Energieeffizienz** bis hin zur Implementierung eines Energie-Managementsystems unterstützt Enovos ihre Kunden ihren Beitrag zum Umweltschutz zu leisten. Zertifiziert nach DIN EN ISO 14001 hat das Thema Nachhaltigkeit einen hohen Stellenwert bei der Enovos, weshalb die Verpflichtung zur Nachhaltigkeit in der Unternehmensstrategie und im Leitbild der Enovos verankert ist. Enovos engagiert sich vielseitig und setzt dabei insbesondere auf grünen Strom aus erneuerbaren Energien.

Darüber hinaus hat Enovos mit der Enovos Balance Deutschland GmbH (EBD) ein Unternehmen ins Leben gerufen, das sich besonders der Vermarktung von Grünstrom verpflichtet hat. Das heißt, EBD liefert zu mindestens 50% Strom aus Anlagen die gem. EEG gefördert werden. Der Strombedarf des Kunden besteht somit zu mindestens 50% aus Strom aus Erneuerbaren Energien. Damit ist der von EBD gelieferte Strom im Vergleich zum gesamtdeutschen Strommix ökologisch wertvoller.

Enovos Energie Deutschland GmbH

Konrad-Adenauer-Ring 33
65187 Wiesbaden

Tel.: +49 (0) 611-26 785-0
Email: info-eed@enovos.eu
Web: <http://www.enovos-energie.de>

Vollkostenbetrachtung eines Energiemanagementsystems

Ein Versuch, emotionale Faktoren wie Angstzuschläge zu kalkulieren

Eine Analyse und Bewertung des „weichen“ Faktors Mensch bei Einführung eines Energiemanagementsystems (EnMS) hinsichtlich seiner möglichen Auswirkungen auf die Gesamtkosten des Systems stand bislang nur am Rande der Betrachtungen. Dieser Artikel versucht, diese Lücke zu schließen, indem der Frage zu möglichen Kostentreibern nachgegangen wird, denen sich ein Unternehmen gegenübersehen sollte, sollte es bei der Einführung eines EnMS zur Ausblendung des Faktors Mensch kommen.

Energiemanagementsystemen kommt bei der Umsetzung der Energiewende eine besondere Bedeutung zu. Im Allgemeinen umfasst das Energiemanagement die Summe aller Maßnahmen entlang der Prozesskette – vom Energieeinkauf bis zum Energieverbrauch –, die geplant und durchgeführt werden, um einen minimalen Energieeinsatz zu ermöglichen und die Kosten kontinuierlich zu verbessern. Ein funktionierendes Energiemanagement wird besonders im produzierenden Gewerbe immer wichtiger. Betriebe verringern damit ihren Ressourcenverbrauch, ihre Energiekosten sowie die CO₂-Emissionen, sie erhöhen ihre Wirtschaftlichkeit und entlasten die Umwelt. Ein funktionierendes EnMS ist dabei auch die Voraussetzung, um zukünftig steuerliche Vorteile wie den Spitzenausgleich oder die anteilige Rückerstattung der EEG-Umlage nutzen zu können. Durch eine Zertifizierung erreicht das Unternehmen zudem eine positive Außendarstellung.

Um die Einführung eines EnMS zu beschleunigen und die Begünstigungen zu realisieren, entsteht meist ein großer Druck im Unternehmen.

Dies birgt die Gefahr, dass im Rahmen von Kostendruck und Effizienz der eigentliche Erfolgsfaktor „Mensch“ vernachlässigt wird.

Thesen

Dieser Artikel beschäftigt sich mit den so genannten „weichen“ Faktoren und bewertet deren Auswirkung auf die Gesamtkosten eines Managementsystems im Rahmen einer Vollkostenrechnung. Während sich Unternehmen bei der Einführung eines EnMS auf technische und formale Nachweise aus der Norm konzentrieren, wird dem folgenden Aspekt oft keine Beachtung geschenkt:

Der Mensch (Der Faktor Mensch)

Die Bedeutung von Widerständen im Zuge der Einführung eines EnMS wird häufig unterschätzt. Die Gründe dafür können vielfältiger Natur sein: Fehlendes Know-how, Angst, Unwissenheit, mangelnde Rückendeckung des Managements und alte Gewohnheiten, aber auch die Hemmung, externe Unterstützung anzunehmen.

Folge davon können höhere Gesamtkosten und eine verzögerte Einführung eines EnMS sein. Im schlechtesten Falle um eine ganze Periode, was dann die Inanspruchnahme finanzieller Erleichterungen in Form der EEG-Härtefallregelung oder des Spitzenausgleiches für diese Periode unmöglich macht.

Der Autor analysiert den Kostenverlauf anhand zweier Szenarien auf Vollkostenbasis. Beiden Fiktionen liegt ein Modell-Unternehmen mit 300 Mitarbeitern zugrunde. Angenommen werden ein Stromverbrauch in Höhe von 40.000 MWh/a und ein Verbrauch an Erdgas in Höhe von 20.000 MWh/a. Der Gesamtenergieverbrauch fällt an drei Standorten an, wovon zwei unter die sogenannte EEG-Härtefallregelung fallen. Ausgehend von praxisnahen Energiepreisen und den für 2012 gültigen Steuern, Abgaben und Umlagen wird die Hochrechnung über zehn Jahre angelegt.

Szenario I geht davon aus, dass ein externer Dienstleister bei Aufbau und Einführung des Energiemanagementsystems zur Beratung eingesetzt wird. Die weichen Faktoren werden entsprechend ihrer Eintrittswahrscheinlichkeit und Ausprägung kalkuliert.

Szenario II geht zusätzlich von einer Kosteneinsparung durch Eliminieren der weichen Faktoren aus, bei zeitgleich etwas höheren Beratungskosten „Berater mit Soft-Skills“. Die sonstigen Ausgaben sind wie bei Szenario I zu sehen. Die Differenz von Szenario II zu Szenario I ist in der Tabelle in Zeile 19 ersichtlich.

Ausgaben						
Nr.	Jahr	1	2	5	10	Kumulation
1	Externer Berater (nur fachlich EnMS)	€ 40.000	€ 10.500	€ 12.000	€ 14.500	€ 152.500
2	Kosten internes Personal	€ 144.280	€ 79.081	€ 87.705	€ 102.011	€ 959.394
3	Kosten Rechtskataster	€ 15.000	€ 1.050	€ 1.200	€ 1.450	€ 26.250
4	Kosten Schulungen	€ 134.418	€ 27.875	€ 29.874	€ 33.206	€ 409.282
5	Kosten Audits/Management Review/Zertifizierung	€ 34.309	€ 26.003	€ 28.084	€ 35.553	€ 305.313
6	Kosten Effizienzprojekte	€ -	€ 244.000	€ 272.600	€ 304.800	€ 2.500.600
7	EDM-System	€ 120.000	€ 20.000	€ 5.000	€ 5.000	€ 180.000
8	Faktor Mensch	€ 59.460	€ 29.107	€ 31.738	€ 36.122	€ 352.991
9	Summe	€ 547.467	€ 437.616	€ 468.201	€ 532.642	€ 4.886.330
Einsparung / Fiktion der Nichtbegünstigung						
10	EEG-Härtefall	€ 937.512	€ 1.096.200	€ 1.305.000	€ 1.566.000	€ 13.126.212
11	Spitzenausgleich	€ 522.580	€ 522.580	€ 522.580	€ 522.580	€ 5.225.800
12	Einsparung durch bewussten Umgang	€ -	€ 61.000	€ 225.600	€ 341.200	€ 2.138.100
13	Einsparung durch Effizienzprojekte	€ -	€ 61.000	€ 225.600	€ 341.200	€ 2.138.100
14	Summe	€ 1.460.092	€ 1.740.780	€ 2.278.780	€ 2.770.980	€ 22.628.212
Saldo Szenario I						
15	Summe mit EEG/Spitzenausgleich	€ 912.625	€ 1.303.164	€ 1.810.579	€ 2.238.338	€ 17.741.883
16	Summe ohne EEG/Spitzenausgleich	€ (547.467)	€ (315.616)	€ (17.001)	€ 149.758	€ (610.130)
Veränderung Szenario II gegenüber Szenario I						
17	Reduzierung Ausgaben	€ 59.460	€ 29.107	€ 31.738	€ 36.122	€ 352.991
18	Zusatzkosten Externer Berater mit Soft-Skills	€ 12.000	€ 3.150	€ 3.600	€ 4.350	€ 45.750
19	Einsparung	€ 47.460	€ 25.957	€ 28.138	€ 31.772	€ 307.241

Abbildung 1: Vollkostenbetrachtung eines Energiemanagementsystems

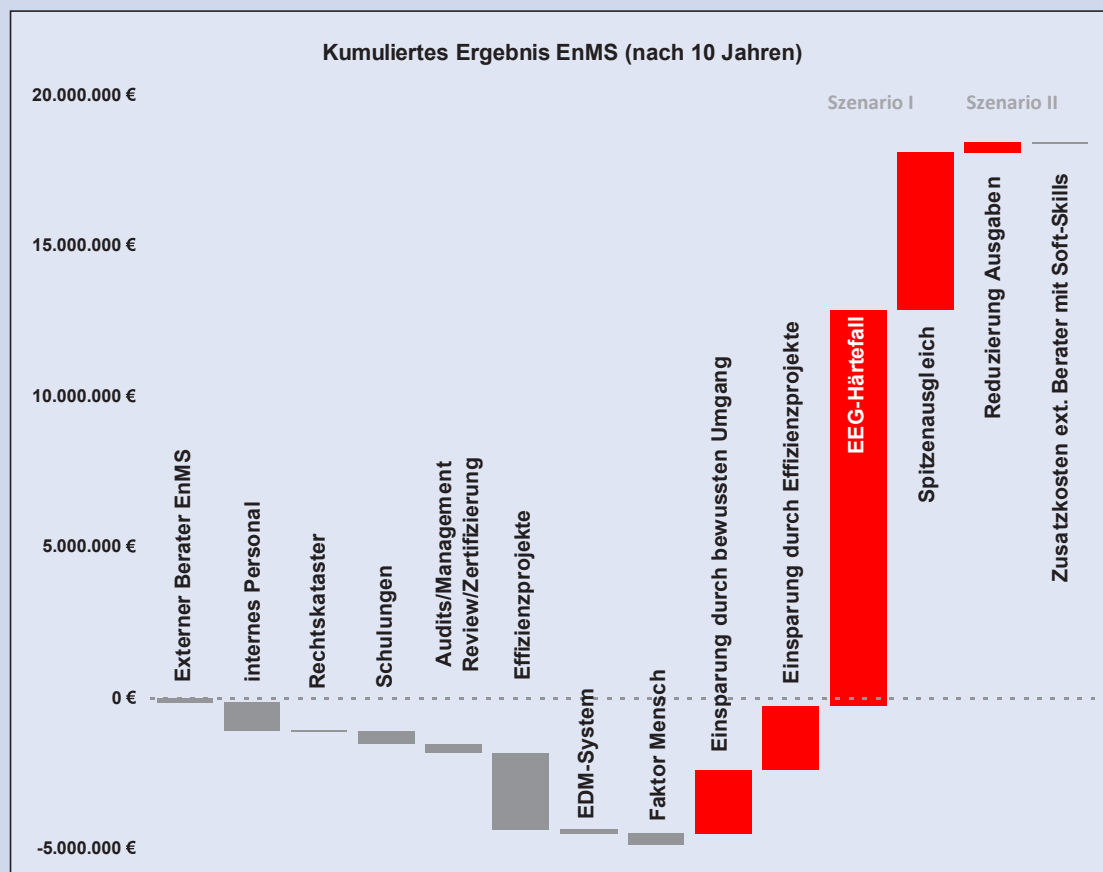


Abbildung 2: Kumuliertes Ergebnis EnMS (nach 10 Jahren)

Erklärung zu den Abbildungen:

In der nebenstehenden Tabelle wird die Vollkostenrechnung dargestellt. Im ersten Block (Nummern 1–8) sind alle Kostenbestandteile aufgeführt (inklusive des Kostenfaktors „Mensch“). Diese werden in Zeile 9 summiert.

Der zweite Block beinhaltet dem gegenüber stehende Einsparungen durch bewussten Umgang der Mitarbeiter mit Energie bzw. den Energiesparprojekten, die sich aus dem kontinuierlichen Verbesserungsprozess ergeben. Hinzu kommen die Vergünstigungen aus dem EEG bzw. StromStG, die entfallen würden, wenn kein EnMS vorhanden ist (Fiktion der Nichtbegünstigung). Der Saldo (mit und ohne Abgaben-/Steuereffekten) ist in Zeile 15 und 16 dargestellt. (Ergebnis Szenario I).

Die im Artikel beschriebene Verbesserung der Kostensituation durch Berücksichtigung des „Faktors Mensch“ weist Zeile 17 aus. Der Zusatzaufwand, der einkalkuliert werden muss, um den „verbesserten Zustand“ Szenario II zu erreichen, zeigt Zeile 18. Die resultierende Einsparung (Differenz Szenario II zu Szenario I) kann man Zeile 19 entnehmen.

Die Zusammenfassung der Tabelle ist im Wasserfalldiagramm sehr gut zu erkennen. Es ist die Situation nach zehn Jahren gezeigt, die die Ausgaben „grau“ als Kostenblöcke und die Einnahmen/Fiktion der Nichtbegünstigung „rot“ darstellt. Es fallen die großen Blöcke der EEG-Härtefallregelung und des Spitzenausgleiches direkt auf. Falls diese Vergünstigungen greifen, sollte die Einführung eines EnMS nicht mehr in Frage gestellt werden.

Ergebnisse der Analyse

Die erfolgreiche Einführung eines Energiemanagementsystems nach DIN EN ISO 50001 integriert von Anfang an den Faktor Mensch in das Projekt.

Zu Beginn der Einführung eines EnMS steht immer der Beschluss des Top-Managements. Mit dieser Selbstverpflichtung erfolgt eine klare Positionierung zum Erfassen und Analysieren der aktuellen Energiedaten und zur Aufdeckung von Potentialen. Dabei muss deutlich gemacht werden, dass das EnMS ein Querschnittsthema ist. Das Management muss sicherstellen, dass von Anfang an Personen aller Ebenen und Funktionen mit Einfluss auf die wesentlichen Energieeinsatzbereiche eingebunden, informiert und motiviert werden – also der Faktor Mensch in das Projekt integriert wird. Die Norm selbst spricht dabei von der „Verantwortung des Top-Managements“, das EnMS zu unterstützen, indem eine Energiepolitik formuliert wird und die erforderlichen Ressourcen zur Verfügung gestellt werden.

Bei den Ressourcen wird an erster Stelle nicht, wie zu vermuten wäre, die Installation von Messtechnik oder die Anschaffung von Software genannt. Vielmehr steht bereits an dieser Stelle in der Norm der Mensch im Mittelpunkt des Interesses: Ein Energie-manager muss ernannt und die Bildung eines Energieteams befürwortet werden. Die bereitzustellenden Ressourcen umfassen zu allererst „Mitarbeiter und Fachkompetenzen“. Nur so kann die konsequente Anwendung der festgelegten Verfahren gewährleistet werden. Denn täglich entscheiden alle Mitarbeiter mehrfach, ob sie sich am Energiesparen beteiligen. Wichtig ist, einen einheitlichen Wissens- und Informationsaufbau zu gewährleisten.

Werden diese Grundvoraussetzungen nicht ausreichend berücksichtigt, wirken sich die emotionalen Faktoren negativ auf das Projekt aus. Angst tritt überall dort auf, wo der Mensch eine nicht genau definierbare Bedrohung vermutet, die sich aus einer Unwissenheit über anstehende Veränderungen ableiten lässt. Evolutionsgeschichtlich bereitete die Emotion Angst den Fluchtreflex vor, was unseren Vorfahren in gefährlichen Situationen das Überleben sicherte. Dies war energetisch gesehen effizient, da der Rückzug nur wenig Energie kostete. Einem heutigen EnMS kann damit aber von vorne herein der Garaus gemacht werden.

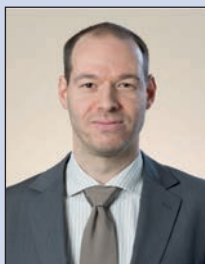
Fehlendes Wissen bei Veränderungsprozessen führt zudem zu Grundsatzdiskussionen und mangelnder Kooperation der Beteiligten. Die Mitarbeiter befürchten dauerhafte Mehrbelastungen. Startverzögerungen sind die Folge und vermeidbare Doppelarbeit (Blindleistung) verteuern das Projekt; diese werden in der Berechnung unter dem „Faktor Mensch“ zusammengefasst.

Bei der hier vorbereiteten Vollkostenrechnung schlagen im Szenario I diese „weichen Faktoren“ voll zu Buche. Der Fluchtreflex, fehlendes Wissen und die falsche Zusammensetzung des Energieteams stellen in der Einführungsphase die größten unnötigen Kostentreiber dar. Wird das System trotz all dieser Hürden etabliert, bleiben weiterhin jährlich unnötige Kosten bestehen.

Werden die Mitarbeiter im Rahmen von Schulungen, aber auch Workshops und Arbeitsgruppen in das Projekt einbezogen, so kann der emotionale Aspekt in einen Erfolgsreflex umgewandelt werden. Das diffuse Gebilde „Managementsystem“ nimmt konkrete Formen an und wird zu einem praktikablen Werkzeug, das von allen Beteiligten mitgestaltet wird.

Fazit

Wird das Projekt der Einführung eines EnMS von Anfang an unter Einbeziehung des Erfolgsfaktors Mensch ausgerichtet, profitiert das Unternehmen von einer effektiven Umsetzung und einer maximalen Funktionalität des Systems. Das Energieteam wird von Anfang an erfolgreich zusammenarbeiten und vom Management unterstützt. Kompetente Beratung ist dabei auch auf die beschriebenen emotionalen Aspekte ausgelegt und räumt Themen wie Teambildung und Ressourcenmanagement einen entsprechenden Stellenwert ein. Im Szenario II der Vollkostenrechnung wird diese Vorgehensweise wirtschaftlich beleuchtet. Der Aufwand für die Einbeziehung dieser Aspekte amortisiert sich bereits innerhalb des ersten Jahres bei der Etablierung des Energiemanagementsystems.



Kontakt zum Autor:

DB Energie GmbH

Dipl.-Ing. Martin Schach

Senior Consultant

martin.schach@deutschebahn.com

Herr Schach ist bei der DB Energie verantwortlich für den Bereich Energiemanagement und Energieeffizienz. Nach seinem Studium der Umwelttechnik war er knapp drei Jahre selbstständig im Bereich „Betrieblicher Umweltschutz“ tätig. 2002 wechselte er zur DB Energie und war dort als Projekt-Ingenieur mit dem Thema Energieeffizienz-Audits beauftragt. Weitere zwei Jahre arbeitete er intensiv im Bereich Einkauf von Gas und Wärme bis er schließlich vor fast vier Jahren als Senior Consultant seine heutige Tätigkeit übernahm.

Das Unternehmen DB Energie GmbH



Kompetenz aus einer Hand

DB Energie – bringt voran.

Die DB Energie GmbH ist als der Energiedienstleister der Deutschen Bahn AG und vieler Industrie- und Gewerbekunden einer der führenden Energieversorger in Deutschland. An unserem Hauptsitz in Frankfurt am Main und in den über ganz Deutschland verteilten Niederlassungen arbeiten knapp 1.600 Mitarbeiter mit Leidenschaft daran, unseren Kunden technologisch ausgereifte und praxisgerechte Lösungen anzubieten. Im vergangenen Jahr erwirtschaftete DB Energie einen Umsatz von mehr als 2,8 Milliarden Euro.

Durch unsere langjährige Erfahrung bei der Strom, Gas- und Mineralölbeschaffung haben wir ein profundes Know-how im Umgang mit komplexen Energiethemen entwickelt. 1997 als 100-prozentige Tochter der DB AG gegründet, übernimmt DB Energie seit 2001 als unabhängiger Energiemanager das gesamte Energiegeschäft der Bahn – mit rund 11 TWh (Terrawattstunden) pro Jahr einem der größten Stromabnehmer in Deutschland. Das entspricht ungefähr dem jährlichen Energiebedarf des Großraumes Berlin.

Damit **Bahnstrom, Diesel** und **Mineralöl** für die Eisenbahnen in Deutschland zuverlässig rund um die Uhr zur Verfügung stehen, betreibt DB Energie eine umfangreiche, technisch komplexe Bahnstromversorgungsinfrastruktur mit Umrichtern/Umformern, einem 110-kV-Hochspannungsnetz, Umspannanlagen und unterhält ein bundesweites Schienentankstellennetz für Diesellokomotiven. Neben der Deutschen Bahn versorgt der Energiedienstleister rund 350 weitere Eisenbahnverkehrsunternehmen.

An rund 5.900 Bahnhöfen sorgt DB Energie für Licht, Strom und Wärme und stellt die Energieversorgung von Signalanlagen, Zugvorheizanlagen und Weichenheizungen sicher. Ein 24-Stunden-Entstörungsdienst garantiert einen stets reibungslosen Ablauf.

Auch immer mehr Industrie- und Gewerbekunden nutzen das Know-how der DB Energie. Für ihre **Strom- und Gasbeschaffung** können sie u.a. zwischen strukturierter Beschaffung, Tranchenmodellen, Energiefonds oder aber den Vollversorgungsangeboten aus dem Hause DB Energie wählen. Als erzeugungsunabhängiger Energiedienstleister sind wir bei der Beschaffung besonders flexibel und können unseren Kunden an den guten Konditionen eines Großeinkäufers teilhaben lassen.

Technische Dienstleistungen und umfassende **energiewirtschaftliche Beratungsleistungen** komplettieren das Leistungsspektrum von DB Energie. Das Angebot reicht von der Optimierung von Netzkosten, Energiesteuern und Abgaben, über die Energieeffizienzberatung und Bezugsoptimierung und geht bis hin zur Bewertung von Energieerzeugungsanlagen und Einführung von Energiemanagementsystemen. 2011 erzielte das Unternehmen bereits knapp ein Drittel des Umsatzes mit Kunden aus Industrie, Handel und Gewerbe.

Die Berücksichtigung von Umweltfragen ist integraler Bestandteil unserer Geschäftsstrategie, so tragen wir zur Energiewende aktiv bei. Wir unterstützen die DB AG wie auch alle anderen Kunden auf ihrem Weg, die eigene Umweltbilanz weiter zu vergrünen indem wir ständig nach neuen Ansätzen Ausschau halten und Innovationen, die den Weg zu einer nachhaltigen Versorgung verkürzen, vorantreiben. Der weitere Ausbau der erneuerbarer Energie in der Bahnstromversorgung, eine breite Palette von Grünstromangeboten sowie Dienstleistungen zur Erhöhung der Energieeffizienz sind ein deutliches Zeichen dafür.

Der Anteil der erneuerbaren Energien am Bahnstrom-Mix konnte in der Vergangenheit kontinuierlich gesteigert werden. Entfallen mittlerweile bereits rund 22 Prozent (2011) auf Grünstrom, so sollen bis 2020 mindestens 35 Prozent des Bahnstroms aus sauberen Energieträgern wie Wind und Wasser kommen. Bis 2050 will DB Energie den Schienenverkehr vollständig CO₂-frei gestalten. Gleichzeitig engagiert sich DB Energie im Bereich der E-Mobility und bietet bereits heute alle Dienstleistungen rund um die Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge sowie den dazu passenden Strom aus erneuerbarer Energie an.

DB Energie wächst kontinuierlich. Der Zugewinn neuer Kunden zeigt, dass wir für die Zukunft gut aufgestellt sind. Hinter RWE, E.ON, Vattenfall und EnBW nimmt DB Energie mittlerweile Platz fünf unter Deutschlands Stromversorgern ein.

DB Energie GmbH

Pfarrer-Perabo-Platz 2
60326 Frankfurt
Telefon: +49 (0) 69 265 - 23300
Email: kontakt@dbenergie.de
Web: www.dbenergie.de

Gründe für Energieeffizienzmaßnahmen

- I. Energiekosten steigen zukünftig eher an (auch bei aktuell geringen Strom- und Gaspreisen führen Abgaben und Steuern bereits heute zu Mehrbelastungen).
- II. Jede nicht verbrauchte kWh bringt einen direkten Kostensenkungseffekt.
- III. Umsetzung des Nachhaltigkeitsauftrags, da Minderverbräuche direkt die CO₂-Bilanz verbessern.
- IV. Energiesteuerermäßigung, so z.B. verringerte EEG-Umlage für stromintensive Unternehmen (Voraussetzung: Einführung eines zertifizierten Energiemanagementsystem im Unternehmen).
- V. Häufig führen Energieeffizienzmaßnahmen direkt zu umfassenden und vor allem langfristigen Effekten (Nachhaltig).

Hintergrund

Energieeffizienz ist aufgrund der öffentlichen Diskussion zur Energiewende und der zunehmenden Bedeutung von Nachhaltigkeit derzeit ein Trendbegriff und in vielen Unternehmen und Fachbereichen diskutiert und präsent. Doch liegt die Schwierigkeit häufig in der Übertragung der nachvollziehbaren Idee des effizienten Energieeinsatzes in konkrete und fortlaufende Optimierungsprojekte. Ursächlich hierfür sind die Teils unterschiedlichen Interessenslagen der Fachbereiche und die zwingende Notwendigkeit von fachbereichsübergreifender Kommunikation im Zusammenspiel mit adäquaten energiebezogenen Informationen. Hieran scheitern ebenso zahlreiche Initiativen, da die Datenlage in den Unternehmen häufig äußerst unübersichtlich ist und Fachbereiche losgelöst voneinander gemäß ihrem Einflussbereich Optimierungsansätze verfolgen. Daher gilt es zunächst Energieeffizienz aus der allgemeinen Diskussion zu holen und in einen systematischen Prozess zu überführen und in diesen alle betreffenden Fachbereiche (so z.B. Technik, Produktion, Facility Management, Einkauf, Betriebs- oder Werksleiter, etc.) frühzeitig einzubinden. Welcher Fachbereich diese Initiative vorantreibt wird viel zu häufig diskutiert, ohne dass etwas passiert. Also ist dies auch ein Thema für den Energieeinkäufer, denn er kann ebenso als Schnittstellenmanager fungieren und erhöht somit auch seine Einflussmöglichkeiten.

Folgende Schritte sollten beachtet werden:



Fazit

Das Thema Energieeffizienz lässt sich vom Energieeinkauf nicht mehr trennen, denn trotz innovativer und optimierter Beschaffungstools, lassen sich Kosteneinsparungen vor dem Hintergrund steigender Abgabenbelastungen in Zukunft nur über Minderverbräuche erzielen. Daher ist es auch Aufgabe des Energieeinkaufs als Moderator in den Prozess einzusteigen und gemeinsam mit den Fachbereichen, den Energieverbrauch und die Verteilung im Unternehmen zu visualisieren und damit zu sensibilisieren. Nur durch konkrete Maßnahmen, stete Kommunikation und Informationen lässt sich das Bewusstsein verändern und Energie effizienter in den Unternehmen nutzen.

Transparenz für den Energieeinkauf

Als Energieeinkäufer stehen Sie vor der Herausforderung, Energie wettbewerbsfähig für Ihr Unternehmen einzukaufen. Dabei ist es nicht nur entscheidend, die richtigen Einkaufszeitpunkte und Verbrauchsprognosen zu treffen, sondern die für Ihr Unternehmen geeignete Einkaufsstrategie zu entwickeln. Eine substanzielle Grundlage für die Entscheidung zur passenden Einkaufsstrategie bilden dabei transparente Informationen zur aktuellen Marktlage, zur Preisentwicklung und zum Verbrauchsverhalten Ihres Unternehmens. Optimieren Sie Ihren Energieeinkauf mit „Energie Controlling Online“ (ECO), dem Energiemanagement-Portal der Stadtwerke Krefeld.

Transparenz, Aufdecken von Energieeffizienzpotenzialen und die Unterstützung des Energieeinkaufs – dies sind die großen Vorteile, die ECO bietet. Nutzen Sie den Onlineservice ECO für Ihre leistungsgemessenen Strom- und Gaslieferstellen und Smart-Meter – auch ohne Energieliefervertrag mit der SWK ENERGIE.

Im ECO wird die Preisentwicklung der Formelpreis- und Tranchen-Energielieferangebote börsenaktuell dargestellt. **Für Energieeinkäufer ist sofort transparent nachvollziehbar, wie sich der individuelle Strompreis zusammensetzt und entwickelt hat.** Profitieren Sie von sinkenden Strompreisen am Markt, indem Sie Ihren individuellen Energie-Einkauf direkt mit einem Klick anstoßen. Setzen Sie Ihre Zielpreise und Schwellenwerte. Sobald Ihr individueller Angebotspreis die von Ihnen definierte Schwelle (untere oder obere Schwelle) erreicht hat, alarmiert Sie das ECO und Sie können sofort handeln.

ECO bietet noch mehr – unterstützen Sie Ihre Unternehmensführung oder Produktionsleitung beim Energiemanagement. Neben dem Energie-Einkauf bauen Sie mit ECO ein flexibles Energie-Controlling auf. Visualisieren Sie die wesentlichen Energieverbraucher, deren Effizienz sowie mögliche Optimierungspotentiale. Strom- und Gasverbrauch sowie Leistung der wesentlichen Energieverbraucher werden viertelstündlich dargestellt, Lastgänge analysiert und Kenngrößen ermittelt. So wird erkennbar, zu welchen Zeiten und bei welchen Produktionsabläufen die Spitzen des Energieverbrauchs liegen oder wo es zu unklarem, ineffizientem Verbrauch kommt. Sind diese Verbräuche erkannt, lässt sich gezielt Ursachenforschung betreiben und prüfen, welche Maßnahmen zur Energieeinsparung und damit zur Kostensenkung ergriffen werden können. Selbstverständlich können Sie dies auch auf andere Medien wie Wasser, Dampf, Druckluft oder Produktionsdaten ausweiten.

Die Verknüpfung von Funktionen aus Energie-Einkauf und Energie-Controlling im ECO Portal der Stadtwerke Krefeld bietet einen großen Mehrwert für alle Unternehmen. Denn die Transparenz über die Energieverbräuche der Vergangenheit und die zukünftige Bedarfsplanung sind entscheidende Faktoren für die richtige Einkaufs-Strategie und deren Umsetzung.

Im gesamten Prozess stehen Ihnen die TÜV-zertifizierten Energiemanager der SWK ENERGIE gerne mit ihrem Erfahrungsschatz zur Seite.

Fordern Sie jetzt Ihren persönlichen Testzugang an:

Ihr Ansprechpartner:
Holger Käunicke
Vertrieb Geschäftskunden
Telefon: 08 00 / 2 42 51 50
E-Mail: geschaeftskunden@swk.de

SWK Energie GmbH
St. Töniser Straße 124
47804 Krefeld
www.swk.de

Jetzt Energiekosten senken

Nutzen Sie das Portal Energie Controlling Online (ECO) der STADTWERKE KREFELD. Steigende Steuern und Abgaben sowie neue rechtliche Vorgaben zum Energiemarkt und zur CO₂-Vermeidung treiben die Kosten Ihrer Energieversorgung in die Höhe.

Machen Sie Ihren Energieverbrauch transparent und entdecken Sie Einsparpotenziale!



* Für alle Unternehmen ab 100.000 kWh Stromverbrauch p.a.

Lassen Sie sich beraten und erhalten Sie Ihren persönlichen Testzugang:

E-Mail: geschaeftskunden@swk.de

Tel.: 0800 24 25 150

www.swk.de



Energiecontracting

Das Energiecontracting kommt in unterschiedlicher Ausprägung seit einigen Jahren relativ häufig zur Anwendung. Beteiligte sind in der Regel einerseits ein Dienstleister aus dem technisch-gewerblichen Bereich, bestenfalls des produzierenden Gewerbes, sowie andererseits der Kunde – branchenunabhängig. Der Inhalt eines Contractingvertrages kann jedoch recht unterschiedlich gestaltet sein, befasst sich aber immer mit dem Themen der Energiebereitstellung, -umwandlung und -verteilung sowie den dafür genutzten technischen Anlagen. Hierbei werden damit verbundene Aufgaben aus dem Unternehmen des Contractinggebers an den Contractor verlagert. Da die Aufgabenstellung bei Contractingverträgen meist relativ komplex ist und mit erheblichen Investitionen verbunden ist, haben Contractingverträge i.d.R. eine Laufzeit zwischen 10 und 15 Jahren.

Das Contracting ist über keine speziellen Rechtsgrundlagen geregelt. Daher gilt im Allgemeinen das BGB und Werkvertragsrecht. Ergänzend hierzu wird oft auf die AVBFernwärmeV zurückgegriffen, und die DIN 8930 Teil 5 definiert die 4 grundlegenden Vertragstypen im Contracting. Da zudem oftmals eine eher ungleiche Verteilung des fachlichen Knowhows zwischen Contractor und Kunde vorzufinden ist, empfiehlt sich die Einbindung eines unabhängigen Beraters oder Ingenieurs.

Weiterhin ist auf Kundenseite darauf zu achten, dass Steuervorteile bei der Energie-/Stromsteuer mit dem Haushaltsbegleitgesetz zum Jahresbeginn 2012 nur noch für solche Kunden realisierbar sind, die die gelieferte Nutzenergie aus einem Contractingmodell selbst verwenden und selbst dem produzierenden Gewerbe angehören.

Energieliefercontracting

Dies ist die gängigste Form des Contracting. Hierbei steht die Errichtung, Sanierung oder Modernisierung technischer Anlagen und deren Betrieb mit Wartung, Instandhaltung, Instandsetzung und laufender Bedienung durch den Contractor im Vordergrund. In vielen Fällen übernimmt der Contractor zusätzlich die Finanzierung der Anlage (ganz oder teilweise) sowie die Beschaffung der Energie (meist Strom oder Gas) und Lieferung der Nutzenergie (Wärme, Kälte, Licht, Druckluft, Kraft, ...) an den Kunden. Die häufig als Vorteil für den Kunden ausgewiesenen besseren Einkaufskonditionen des Contractors für Strom und Gas sollten jedoch kritisch hinterfragt werden, da diese wie bereits mehrfach geschildert nicht von Skaleneffekten sondern hauptsächlich von der geschickten Wahl des Beschaffungszeitpunktes abhängig sind.

Energieeinsparcontracting

Bei dem Energieeinsparcontracting steht die dem Kunden gegenüber garantierte Einsparung von Energie und damit laufenden Kosten im Vordergrund. Hierfür wesentlich ist die Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und dem Contractor zur Verbesserung der effizienten Energienutzung, auch in Verbindung mit anderen Bereichen des Unternehmens des Kunden, da hier Wechselwirkungen z.B. mit dem Gebäude und dessen sonstigem Betrieb und den darin arbeitenden Menschen bestehen. Die eingesparte Energie und die damit realisierten Kosteneinsparungen tragen im Energieeinsparcontracting wesentlich zur Finanzierung des Contractingmodells bei. Dabei kann in Abhängigkeit der Laufzeit des Vertrages entschieden werden, ob der Auftraggeber bereits während der Laufzeit (= vergleichsweise lange Laufzeit) an Einsparungen beteiligt wird, oder ob sich diese erst nach Ablauf des Vertrages zu seinen Gunsten auswirken (= vergleichsweise kurze Vertragslaufzeit).

Das Energieeinsparcontracting bietet dem Kunden die Möglichkeit, den Energieverbrauch und somit die Energiekosten nachhaltig zu optimieren, die Umwelt zu schonen und gleichzeitig den Anlagenbestand auf den modernsten Stand der Technik zu bringen. Die Grundlage bildet dabei eine realistische Ist-Aufnahme und Soll-Definition. Da die Vertragslaufzeiten beim Contracting mit 10 – 15 Jahren sehr lang sind, sollte auf die Prognose des zukünftigen Energiebedarfs besonderes Augenmerk gelegt werden. Es empfiehlt sich hier die Unterstützung durch einen unabhängigen Berater oder Ingenieur und die Gestaltung eines übersichtlichen aber trotzdem detaillierten Vertrages, der auch flexible Lösungen für sich ändernde Verhältnisse während der Vertragslaufzeit enthält.

Betriebsführungscontracting

Gemäß der DIN 8930 Teil 5 Contracting ist das Betriebsführungscontracting ein Technisches Anlagenmanagement. Der Vertragsgegenstand hier ist der technisch-wirtschaftlich optimierte Betrieb von bestehenden Anlagen. Dies ist im Wesentlichen auch vergleichbar mit einem professionellen technischen Facility Management, da hier weder in die Eigentumsstrukturen der Anlagen eingegriffen wird, noch Anlagen baulich verändert oder ersetzt werden. Hier geht es ausschließlich um die Optimierung des technisch-wirtschaftlichen Betriebs mit laufender Wartung und Instandhaltung.

Finanzierungscontracting

Das Finanzierungscontracting hingegen beschränkt sich ausschließlich auf die Finanzierung mit Planung und Errichtung von neuen oder modernisierten energietechnischen Anlagen. Der laufende Betrieb sowie die Versorgung und Verteilung mit bzw. von Energie obliegt weiterhin dem Contractinggeber, also dem Kunden. Entscheidend beim Finanzierungscontracting ist die Nutzung des fachlichen Know-hows des Contractors bei der Errichtung neuer Anlagen und dessen möglicherweise günstigeren Refinanzierungsstrukturen sowie die Schonung des Eigenkapitals auf Kundenseite.

Preise / Vergütungsstruktur

Die Vergütung des Betriebsführungscontracting kann so flexibel gestaltet werden kann wie andere Dienstleistungsverträge auch und weist in der Praxis z.B. monatliche oder jährliche Pauschalbeträge auf, Preise für einzelne Dienstleistungen wie Arbeitszeit, Wartungs- oder Instandhaltungstätigkeiten, Materialpreise oder -pauschalen.

Beim Finanzierungscontracting hängt die Vergütung von der Finanzierungsstruktur sowie der Vertragslaufzeit ab und kann entweder fest vereinbart oder z.B. an Zinsindizes gebunden werden.

Beim Energieliefer- und Energieeinsparcontracting hingegen werden den Investitions- und Finanzierungskosten noch die (je nach Vertragsumfang) laufenden Kosten für Wartung, Instandhaltung, Instandsetzung sowie die Kosten für die eigentliche Energieversorgung – also die Nutzenergie – hinzugerechnet, natürlich unter Berücksichtigung der Energieeinsparungen.

Hieraus wird ein Grundpreis und ein Arbeitspreis ermittelt. Bei dieser Preisgestaltung ist vor allem seitens des Kunden darauf zu achten, dass bei der Preisgestaltung die Aufteilung nach umlagefähigen und nichtumlagefähigen Kostenbestandteilen berücksichtigt und in Vertrag und Rechnung ausgewiesen wird.

So sollten dem Grundpreis die Investitionskosten, die Finanzierungskosten, die Instandsetzungskosten zugrunde liegen, während die Kosten für Wartung, Instandhaltung, Energieversorgung und Abrechnung zugrunde liegen. Der Arbeitspreis mit den genannten Kostenbestandteilen ist z.B. auch Mietern gegenüber umlagefähig und im Gegensatz zu den eher festen Bestandteilen des Grundpreises variabel und daher z.B. indexierbar. Sollte man sich für eine Indexierung entscheiden, so ist auf deren Transparenz und Nachvollziehbarkeit zu achten.

Kosten- / Nutzenbetrachtung

Für eine Bewertung eines Contractingangebotes sollten seitens des Kunden folgende Punkte qualitativ und monetär berücksichtigt werden:

- Vorhandensein eigenen Personals oder Nutzung des Contractors → Vergütung des eigenen oder fremden Personals
- Eigenes fachliches Know-How vorhanden zur Begleitung der Maßnahme und Betrieb der Anlage, professionelles Facility Management
- Mieter im Objekt vorhanden und entsprechende vertragliche Regelungen berücksichtigt
- Investitionskosten: Belastung des eigenen oder fremden Kapitals – Refinanzierungskosten
- Fähigkeit zur Energieeinsparung: Datenqualität in der Istaufnahme und Solldefinition sowie Einspargarantie realistisch berechnet?
- Eigennutzung der energietechnischen Anlage und der daraus erzeugten Energie

Chancen / Vorteile

- Kein gebundenes eigenes Kapital
- Kein eigenes Personal – außer für das Vertragscontrolling
- Alle kontrahierten Dienstleistungen werden aus einer Hand erbracht
- Hierfür wird erfahrenes/spezialisiertes Fachpersonal des Contractors eingesetzt
- Oftmals verbesserte Datenlage durch professionelles Energiedatenmanagement
- Durch verbesserte Energieeffizienz gegebenenfalls bessere Vermietbarkeit von Immobilien

Risiken / Nachteile

- Nicht Erreichen der Einspargarantie – Gründe hierfür können sein:
 - Unzureichende Datenlage bei Vertragsabschluss – hier liegt ein hohes Potential für Missverständnisse und Meinungsverschiedenheiten im Vertragsverlauf
- Änderungen in der Nutzung des Gebäudes oder der Anlage
 - Diese Veränderungen bedingen ein oftmals nicht unerhebliche Veränderung der Energienutzung und damit des Energieverbrauchs – z.B. führt eine Reduzierung von Mitarbeitern in der Regel zu einem geringeren Bedarf an Wärme oder Licht, was mit der ursprünglichen Kalkulation eines Contractingvertrages und -preises kollidiert.
- Preisänderung in der Energiebeschaffung
 - Steigen oder fallen die Beschaffungspreise am Markt für z.B. Strom oder Gas, ist die Frage ob und wie sich dies auf den vertraglichen Preis der Nutzenergie auswirkt – sowohl zum Vor- als auch zum Nachteil des Kunden. Selbst bei einer Indexierung des Nutzenergielieferpreises stellt sich die Frage nach der Transparenz einer solchen Preisgleitklausel.

Contractingmodelle bergen ein hohes Potential, energiewirtschaftliche Optimierungen in Unternehmen zu erreichen, sind jedoch auch mit einigen diffizileren Fragestellungen verbunden, die vor Abschluss wohl bedacht sein sollten.

Mit Energiedienstleistungen eigene Ressourcen schonen und Kostenvorteile erzielen

Der vernünftige und effiziente Umgang mit Energie ist ein entscheidender Faktor beim Schutz von Ressourcen und Klima. Die RheinEnergie AG fühlt sich als Energiedienstleister der Umwelt verpflichtet und fördert darum auch den Einsatz erneuerbarer Energien.

Die RheinEnergie zählt zu den großen regionalen Energie- und Trinkwasserversorgern in Deutschland. Sie trägt Verantwortung für rund 2,5 Millionen Menschen, Industrie, Handel und Gewerbe bei der Versorgung mit Energie und Trinkwasser in der rheinischen Region. Dabei greift sie auf das Know-how und die insgesamt 135-jährigen Erfahrungen ihrer Vorläufergesellschaften zurück.

Vor rund 20 Jahren gründete die RheinEnergie einen eigenen Bereich, der sich ausschließlich auf Energiedienstleistungen und Contracting konzentriert. Heute trägt dieser Bereich den Namen RheinEnergie Contracting.

Unter Contracting versteht man die Übertragung eigener energiespezifischer Aufgaben an ein Dienstleistungsunternehmen. So übernimmt die RheinEnergie Contracting beispielsweise Planung, Finanzierung, Errichtung und Betrieb von Energieerzeugungsanlagen, liefert Konzepte und Lösungen, die dem spezifischen Kundenbedarf exakt entsprechen.

Dabei setzt die RheinEnergie Contracting konsequent auf effiziente und umweltschonende Wärmeerzeugung. Um jederzeit eine hohe Versorgungssicherheit garantieren zu können, betreut ein Service-Team die Anlagen – 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr. Außerdem übernimmt die RheinEnergie Contracting während der Vertragslaufzeit die komplette Instandhaltung sowie die kundenspezifische Heizkostenabrechnung.

Im Gewerbe-, Dienstleistungs-, Immobilien- und Gesundheitssektor bietet die RheinEnergie Contracting ein weites Spektrum an Energiedienstleistungen; darunter Ingenieurleistungen, Energiemanagement, Mobile Wärme und Energieeffizienzberatung. Inzwischen versorgt die RheinEnergie Contracting mehr als 390 Heizwerke mit Energiedienstleistungen.

Auch im Bereich der klimaschonenden Wärmeversorgung aus regenerativen Energien hält die RheinEnergie Contracting zahlreiche Lösungen bereit, die optimale Ergebnisse im Rahmen des Erneuerbare-Energien-Wärmegesetzes (EEWärmeG 01.01.2009) versprechen: Beispielsweise wird das evangelische Krankenhaus in Bergisch Gladbach durch den Energiedienstleister mit Wärme- und Strom aus einem Biomethan Blockheizkraftwerk (BHKW) versorgt. Für das Kölner Eis- und Schwimmstadion im Lentpark liefert die RheinEnergie Contracting Wärme, Strom und Kälte gemäß eines in Zusammenarbeit mit dem Projektteam „Erneuerbare Energien – Bio- und Solarenergie“ der RheinEnergie entwickelten intelligenten Energiekonzepts. Durch die Aufnahme des Gebäudes in ihr GreenBuilding-Programm Ende 2010, hat die Europäische Kommission dem innovativen Konzept Rechnung getragen.

Ein weiteres, überregionales Vorzeigeprojekt befindet sich im Ostseebad Damp. Dort werden nicht nur die Kliniken sondern zusätzlich die zum Komplex gehörenden Wohnheime, Hotels, Ferienhäuser sowie eine Wäscherei und ein Hallenbad mit Wärme und Strom durch die RheinEnergie Contracting beliefert.

Die individuell abgestimmten Contracting-Lösungen bieten den Kunden zahlreiche Vorteile: Die Unternehmen binden weniger Personal für die Haustechnik und können sich stärker auf ihr Kerngeschäft konzentrieren. Der Einsatz jeweils innovativer Technik schont nicht nur das Klima, sondern senkt auch die Energiekosten.

Sprechen Sie uns an: Gemeinsam finden wir die richtige Lösung für Ihr Objekt oder Unternehmen!

RheinEnergie Contracting

0221 178-4040

energiedienstleistungen@rheinenergie.com

www.rheinenergie-contracting.de



Kesselanlage Ossendorfspark, Köln

Contracting ist mehr als Wärme

Ganz gleich, ob Sie Wärme, Kälte, Dampf, Druckluft oder Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen benötigen, wir bieten Ihnen für Ihr Unternehmen maßgeschneiderte Contracting-Lösungen. Mit langjährigem Know-how planen, errichten und betreiben wir Anlagen – alles aus einer Hand. So gewinnen Sie mehr Zeit für Ihr Kerngeschäft. Und ein Mehr an Effizienz.

RheinEnergie Contracting – Ihr Energiedienstleister

Interessiert? Weitere Informationen unter Telefon 0221 178-4040 oder
www.rheinenergie-contracting.com

Optimierter Energiebezug dank Einkaufskooperation mit meistro

Der Energiemarkt in Deutschland steht vor einem gewaltigen Umbruch mit steigenden Kosten. Durch Einkaufskooperationen mit der meistro Energie GmbH können gerade kleine und mittlere Unternehmen Preissteigerungen abfedern.

Der Bundestag hat den Ausstieg aus der Kernenergie bis 2022 beschlossen mit der Folge weiter steigender Energiepreise. Zwar versucht die Bundesregierung die steigenden Energiekosten für Unternehmen abzufedern, jedoch ergeben sich beispielsweise durch die Neuregelung der „Besonderen Ausgleichsregelung“ im Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) nur Vorteile für stromintensive Unternehmen, deren Strombezug mindestens 100 Gigawattstunden und deren Verhältnis der Stromkosten zur Bruttowertschöpfung mehr als 20 Prozent beträgt.

Mittelständische Betriebe müssen sich daher auf beträchtliche Preisanstiege durch die kontinuierliche Erhöhung der EEG-Umlage in den nächsten Jahren einstellen. Nach einem aktuellen Energiegutachten des Karlsruher Instituts für Technologien steigen die Großhandelspreise aufgrund steigender Brennstoffkosten und CO₂-Preise bis 2025 um 70 %. Gerade kleine und mittelständische Unternehmen, wie auch einige der 8.500 Mitglieder des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME), die nicht von dieser Ausgleichsregelung profitieren, müssen andere Wege finden, um ihre Kosten zu senken. Ein erfolgversprechender Weg sind Einkaufskooperationen.

Die Kosten im Griff dank Einkaufskooperationen

Einkaufskooperationen von Verbänden bieten Unternehmen die Möglichkeit, durch Bündelung ihrer Einkaufsvolumina bestmögliche Konditionen und Leistungen zu erreichen, die ihnen der Markt sonst nicht bietet. Genossenschaften in Handel, Handwerk und Landwirtschaft praktizieren diese Form des gemeinsamen Einkaufs bereits seit über 100 Jahren erfolgreich. Gerade für Unternehmen in der Logistikbranche, im Einkauf und der Materialwirtschaft bieten sich große Chancen, Kostensenkungen zu realisieren und sich so besser im Wettbewerb zu positionieren.

Der Energieeinkauf ist prädestiniert für Einkaufskooperationen, da er leicht zu standardisieren ist, große Einkaufsvolumina mit sich bringt, ohne Zusatzaufwand umsetzbar ist und der Energieverbrauch einen immer größeren Teil der Fixkosten bei Unternehmen ausmacht. Unternehmen können so die Beschaffungskosten teilweise erheblich senken. Die Ziele jeder Einkaufskooperation liegen deshalb klar auf der Hand:

- Senkung der Einkaufspreise und -kosten
- Optimierung der Beschaffungsvorgänge
- Austausch von Know-how und Benchmarks
- interne Standardisierung und Reduzierung der Transaktionskosten

Der Einkauf kooperiert mit der meistro Energie GmbH

Die meistro Energie GmbH ist der Energielieferant für gewerbliche Unternehmen und spezialisiert auf die Zusammenarbeit mit Verbänden und Einkaufsverbänden. Ziel von meistro ist es, mit seinen attraktiven Konditionen den Wettbewerb im gewerblichen Strom- und Gasmarkt in Gang zu bringen und damit die Energiekosten für Unternehmen langfristig zu senken. Die fundierte Beschaffungsstrategie beim Erdgas- und Stromeinkauf bietet den Kunden Preisstabilität durch eine langfristige Preisgarantie und damit Planungssicherheit für die Zukunft. Inzwischen zählen bundesweit viele tausend Unternehmen zu den Kunden der meistro Energie GmbH.

Erfreulicher Nebeneffekt für alle Kunden von meistro: Der Strom von meistro ist zu 100 Prozent CO₂-frei, weil er aus regenerativen Energiequellen stammt. Die CO₂-Emissionen, die durch das Erdgas verursacht werden, kompensiert meistro durch die Unterstützung nachhaltiger Projekte. Die Kunden können sich den Bezug der sauberen Energie zertifizieren lassen. Seit 2007 haben die Kunden von

meistro den CO₂-Ausstoß so um über 1,2 Millionen Tonnen gegenüber dem konventionellen Strommix in Deutschland reduziert. Um diese Menge an CO₂ zu kompensieren, müsste ein Fichtenwald mit etwa 20.000.000 Bäumen angepflanzt werden.

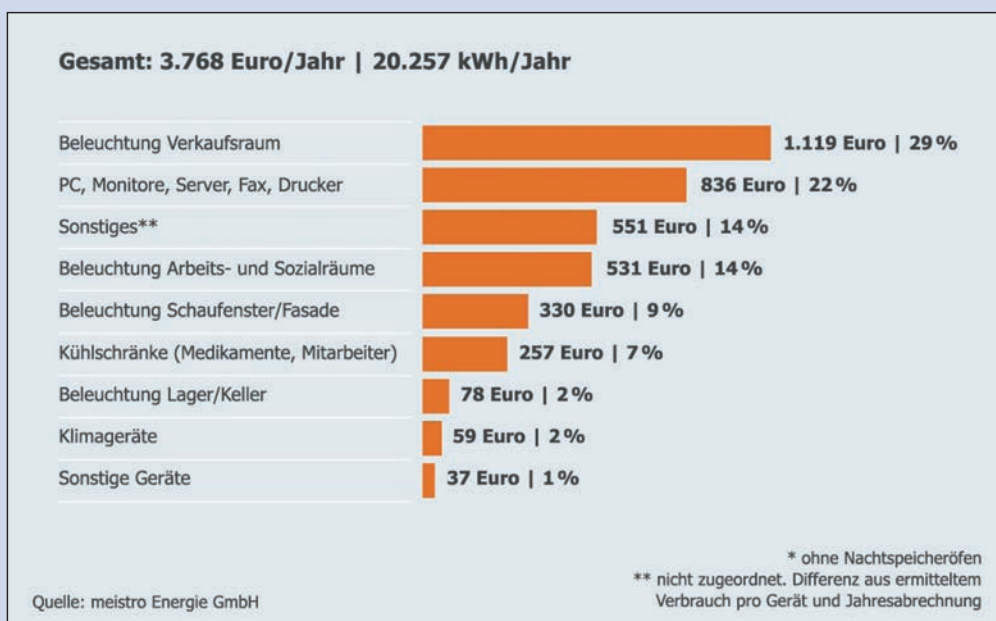
Dabei geht das Angebot von meistro weit über das Angebot herkömmlicher Einkaufskooperation im Energiebereich hinaus und bietet den Partnern weit mehr als saubere Energie zu exklusiven Preisen:

- Bei der Angebotserstellung bekommen die Unternehmen auf Wunsch einen kostenlosen Preisvergleich, der ihnen einen umfassenden Überblick über die aktuelle Situation am Energiemarkt gibt und für mehr Transparenz sorgt.
- Die Kunden erlangen mehr Kompetenz im Energiemanagement durch die persönliche Beratung und das Energie-Monitoring im meistro-Kundenportal.
- Durch die transparente und einheitliche Rechnungsstellung – auch für Filialisten – behalten die Kunden jederzeit den Überblick über die Kostenstelle „Energie“.
- Das Service-Angebot von meistro umfasst zusätzlich hochwertige Informationen zu Veränderungen am Energiemarkt, Energieeffizienz-Tipps und aktive Unterstützung bei der Darstellung von Nachhaltigkeitsaspekten in der Öffentlichkeit.
- bundesweite, flächendeckende Belieferung von Strom und Erdgas

Mehrwert bei Energieeffizienz durch Kooperation mit meistro

Ein Beispiel für den Mehrwert, den die meistro Energie GmbH seinen Kunden bietet, ist die individuelle Energieeffizienzoptimierung für kleine und mittlere Unternehmen. So hat die Analyse von meistro für eine Branche im Einzelhandel gezeigt, dass erhebliche Stromsparpotenziale bestehen. Dabei wurden sämtliche „Energiefresser“ und deren Nutzdauer in einigen Musterunternehmen identifiziert sowie der gesamte Energieverbrauch analysiert. Über den Zeitraum von drei Tagen untersuchten Experten außerdem den Stromfluss und die Energieverteilung, um daraus Einsparmöglichkeiten und Empfehlungen abzuleiten.

Die untersuchten Unternehmen hatten jeweils einen Stromverbrauch von durchschnittlich 20.000 kWh und Stromkosten in Höhe von fast 3.800 Euro jährlich. Durch einfache Effizienzmaßnahmen und ganz ohne Investitionen können die Unternehmen bis zu sieben Prozent dieser Kosten – im Schnitt knapp zehn Prozent – einsparen. Durch einen Wechsel zu einem günstigeren Anbieter konnten die Unternehmen zusätzlich 6,5 Prozent sparen. Für Unternehmen, die bereit waren durch Investitionen die Energieeffizienz im Unternehmen weiter zu steigern, ergeben sich sogar Kostensparnisse von insgesamt 25 Prozent. Bei dem besagten Stromverbrauch sind das bereits bis zu 1.000 Euro jährlich.



Laut der Analyse hielt beispielsweise die Beleuchtung das größte Einsparpotenzial bereit (siehe Grafik). Die meisten untersuchten Unternehmen waren unflexibel beleuchtet, teilweise überbeleuchtet und verwendeten konventionelle Leuchtmittel. Abhilfe schufen hier höherwertige, effiziente Leuchtmittel zum Beispiel mit LED-Technologie. Die Anschaffungskosten waren zwar vergleichsweise hoch, die Mehrkosten amortisierten sich jedoch schnell. Zudem hat es sich gelohnt, dass die Einzelhändler ihre Schaufenster und Auslagen nur partiell beleuchteten.

Ein weiterer Faktor waren hohe Heizkosten, oft verursacht durch ineffizientes Heizen. Diese Kosten konnten auch ohne oder mit nur geringen Investitionen vermieden werden. Häufig ist eine Raumtemperatur von 21 Grad an Geschäftstagen ausreichend, nach Geschäftsschluss sollte die Temperatur gedrosselt werden. Als Hauptverursacher hoher Kosten hat sich das mangelnde Verantwortungsbewusstsein der Mitarbeiter erwiesen. Hier hat es sich beispielsweise gelohnt, den Mitarbeitern die Problematik zu erläutern und sie für das Thema Energieeinsparung zu sensibilisieren. Basierend auf dieser Analyse hat meistro einen Energieleitfaden für die Branche entwickelt, mit Anleitungen und Tipps für mehr Energieeffizienz in den Unternehmen.

Diese Analyse und die daraus resultierenden Erkenntnisse sind auf viele Branchen anwendbar. Allerdings müssen die branchenspezifischen Begebenheiten berücksichtigt werden und individuell analysiert werden, um eine spezielle Beratung vornehmen zu können. meistro hat bereits verschiedenen Analysen durchgeführt und kann daher jederzeit auf die gewonnenen Erkenntnisse gerade bei neuen Kooperationen zurückgreifen.

HIER GEHT'S LANG!

Strom und Erdgas für Unternehmer zu Exklusivkonditionen

Sie brauchen Orientierung im Energie-Dschungel? Dann vertrauen auch Sie – wie bereits viele Tausend weitere Unternehmen – der meistro Energie GmbH.

Als unabhängiger Energieversorger für Strom und Erdgas bieten wir Ihnen attraktive Vorteilspreise und maßgeschneiderte Unternehmensservices, wie Sammelrechnungen für Filialunternehmen. Setzen Sie jetzt auf nachhaltige Energiekonzepte – für eine saubere Energie bundesweit, aus regenerativen Energiequellen.

Energie ist kostbar. Wir machen sie bezahlbar.

STROM

GAS

Mehr Informationen: www.meistro.de

Fordern Sie jetzt unverbindlich Ihr Angebot an:
Telefon: 0841 65700-300
E-Mail: kontakt@meistro.de

16 Dienstleistungsportfolio der Versorger

Wie bereits mehrfach aufgezeigt, hat die endlich vollzogene Liberalisierung des Strom- und Gasmarktes die Möglichkeiten der Energiebeschaffung nachhaltig verändert und einen breiten Wettbewerb geschaffen. Jedoch muss nicht nur der Energieeinkäufer sich auf diese Veränderungen einstellen. Auch auf Seiten der Anbieter führt dies zu umfassenden Anpassungen und Veränderungen. Neben den bestehenden Denkweisen bzw. Marktgesetzen hat dies auch einen erheblichen Einfluss auf die Produktpaletten der Anbieter, da es zunehmender Services und Dienstleistungen bedarf, um sich vom Wettbewerb abzuheben und sowohl für Neu- als auch Bestandskunden attraktiv zu sein. Hierbei geht es nicht um die verschiedenen Modelle der Beschaffung (Fix, Tranche, etc.), sondern um darüber hinausgehende Services und Dienstleistungen, wie z.B.:

- Energiedatenmanagement
- Elektronischer Rechnungsversand
- Energieberatung
- Regelmäßige Marktinformationen
- Energieeffizienzberatung / Verbrauchsanalysen
- Nachhaltige Strom- und Gasprodukte
- CO₂-Reduzierung
- Energiecontracting
- Beratung in Bezug auf Abgaben und Energiesteuern
- etc.

Letztlich bieten jene Dienstleistungen und Zusatzoptionen dem Anbieter natürlich auch Möglichkeiten zur Margenbildung, denn über den reinen Energiebezugspreis (Stichwort: transparenter Börsenpreis) und der einhergehenden Dienstleistungspauschale können kaum noch adäquate Renditen erzielt werden. Diese Dienstleistungen bieten dem Energieeinkauf jedoch die Möglichkeit das energiewirtschaftliche Wissen seines Anbieters stärker zu nutzen, um somit die knappen eigenen Ressourcen oder fehlendes Marktwissen auszugleichen oder gar zusätzliche Innovationen und Prozessoptimierungen in das Unternehmen zu holen. Ähnlich dem In- oder Outsourcing aus Kapitel XI liegt hier das Prinzip Make-or-Buy zu Grunde. Um derartige Dienstleistungen und Angebote vom Markt einzufordern, können Sie dies direkt mit in die Ausschreibung einbetten oder Sie lassen sich vom Markt informieren, in dem Sie einen Konzeptwettbewerb durchführen.

Bündelverträge

Der liberalisierte Energiemarkt hat sich in den zurückliegenden Jahren stark verändert. Hohe Preisvolatilität insbesondere beim Gas, eine Fülle neuer Produkte und der zunehmende Einfluss politischer Unwägbarkeiten kennzeichnen die Lage. Für den Einkauf von Unternehmen wird die Energiebeschaffung dadurch zu einer immer anspruchsvolleren Aufgabe. Das Geschäft setzt hohes Know-how voraus und bindet erhebliche Ressourcen. Zugleich wachsen die finanziellen Risiken. Andererseits bieten sich den Einkäufern aber auch immer größere Chancen. Die Kosten für Strom und Gas zählen mittlerweile nicht nur bei energieintensiven Industrieunternehmen zu den relevanten Kostenfaktoren. Eine optimierte Beschaffung kann einen erheblichen Beitrag zum Unternehmensergebnis leisten. Die richtige Strategie ist entscheidend, aber auch das richtige Timing.

Unternehmen und Konzerne, die über ein weitverzweigtes Netz von Betriebsstätten und Filialen verfügen, stehen dabei vor einer besonderen Herausforderung. Oftmals ist der Einkauf von Energie gar nicht zentral organisiert. Stattdessen existieren zahlreiche Einzelverträge nebeneinander. Mitunter verwaltet sogar noch jede einzelne Niederlassung ihre Energielieferverträge in Eigenregie. Eine Bündelung und zentrale Bewirtschaftung dieser einzelnen Kontrakte bietet erhebliches Optimierungspotential. Skaleneffekte, vermiedene Transaktionskosten, reduzierter Verwaltungsaufwand, Know-How-Bündelung und unter Umständen auch die Befreiung von Steuern und Abgaben lassen sich so realisieren.

Spezialisierte Servicehäuser

Die Bündelung des Energieeinkaufs ist aber kein Selbstläufer. Insbesondere bei großen Filialnetzen müssen die dafür notwendigen Daten erst zusammengetragen werden. Bündelverträge mit Energiedienstleistern sind hier das Mittel der Wahl. Die zentrale Erfassung der einzelnen Kontrakte setzt spezifisches Know-how und ein elaboriertes Datenmanagement voraus. Energiedienstleister, die Bündelverträge anbieten, verfügen über dieses Know-how. Ihre spezialisierten Servicehäuser können über eine systematische Geschäftsdatenabfrage bei den lokalen Netzbetreibern die erforderliche Recherche schnell, präzise und effizient umsetzen, und auch die dabei immer wieder auftretenden Unklarheiten und Reibungsverluste bewältigen.

Auf der Grundlage dieser Recherche lassen sich dann die vielen Einzelverträge kündigen und die entsprechenden Abnahmebeziehungen sukzessive in das Rahmenwerk eines einzigen Bündelvertrags überführen. Kundenorientierte Energiedienstleister gehen dabei flexibel auf die besondere Situation und speziellen Bedürfnisse ihrer Kunden ein. Als Beispiel sei hier der Bündelkundenvertrag der Mainova AG mit einem Konzern angeführt, der in Deutschland mehr als 1700 Filialen unterhält. Bei einem derart ausgedehnten Niederlassungsnetz bleibt es nicht aus, dass der Bestand der Niederlassungen schwankt. Filialen werden mancherorts neu eröffnet und anderorts geschlossen. Allzu starre Regelungen wären hier fehl am Platze. Stattdessen bildet der Bündelvertrag diese Fluktuation durch entsprechende Klauseln adäquat ab.

Maßgeschneiderte Beschaffungsvarianten

Ist der Übergang zu einem Bündelkontrakt abgeschlossen, kann der Einkauf auf dieser Grundlage alle Vorzüge dieses Vertragsmodells realisieren. Ein wesentlicher Vorteil ist die höhere Transparenz. Über ein Kundenportal ist der Einkäufer jederzeit in der Lage, auf eine aktuelle Darstellung von Lastgängen und Rechnungen zuzugreifen – sei es in aggregierter Form, sei es filialscharf aufgeschlüsselt. Das Filialpersonal kann über dieses Kundenportal auch die aktuellen Zählerstände eintragen und damit dem zentralen Einkauf eine umfassende Momentaufnahme der Verbrauchszahlen liefern. Ergänzt wird dies durch ein umfangreiches Monitoring und zeitnahes Reporting aller relevanten Zahlen und Verbrauchskennziffern von Seiten des Energiedienstleisters. Auf dieser Grundlage lässt sich eine professionelle Bewirtschaftung des Energiebezugs realisieren. Für Strom und Gas stehen dafür die unterschiedlichsten Beschaffungsvarianten zur Verfügung: Ob Fixpreis, Tranchenbeschaffung, Indexbeschaffung, Modelle mit Call- und Put-Optionen oder vollständige Eigenbeschaffung – der Einkäufer hat alle Möglichkeiten in der Hand, seine Beschaffung gemäß der Risikostruktur seines Unternehmens optimal auszurichten. Natürlich können Bündelverträge auch die Lieferung von 100 Prozent Grünstrom und Bioerdgas vorsehen. Viele Unternehmen entscheiden sich für diese Option, weil es zu ihrem Selbstverständnis gehört, eine gesellschaftliche Vorbildfunktion zu erfüllen. Für andere wiederum spielen hier Imagegründe eine entscheidende Rolle.

Bei der Auswahl der Beschaffungsvariante kann der Einkäufer auf die Expertise des Energiedienstleisters zurückgreifen und sich von diesem ein Produkt maßschneidern lassen, das genau auf das eigene Unternehmen passt. Besonders serviceorientierte Energiedienstleister bieten ihren Bündelkunden die Expertise hauseigener Analysten darüber hinaus auch für operative Entscheidungen – quasi als Dauer-Hotline – an. Entscheidend in Sachen Service ist aber ein fester, kompetenter und jederzeit erreichbarer Ansprechpartner – nichts ist für einen Einkäufer ärgerlicher, als beim Wechselmanagement oder Abrechnungsfragen stundenlang in einer Call-Center-Schleife festzuhängen.

Steuervorteile realisieren

Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus der Standardisierung der Rechnungslegung und der Umstellung des Abrechnungswesens auf ein einheitliches, papierloses Format. Auf der Basis des EDIFACT-Standards können kollaborative CRM-Lösungen unabhängig von der jeweils eingesetzten Unternehmenssoftware implementiert werden. Diese Lösungen erlauben nicht nur eine kontinuierliche Übermittlung aller relevanten Daten vom Energiedienstleister zum Einkäufer, sondern ermöglichen darüber hinaus auch die Weiterverwendung durch das Controlling.

In bestimmten Fällen bietet die Bündelung des Energieeinkaufs Unternehmen und Konzernen auch die Möglichkeit, eine Befreiung von Steuern und Abgaben zu realisieren, indem die gesetzlichen Schwellenwerte für das Wirksamwerden der entsprechenden Ausnahmeregelungen erreicht werden. Auch dabei können servicestarke Energiedienstleister ihren Kunden mit ihrer Expertise wertvolle Hilfestellung geben.

Interessante Perspektiven

Damit ist das Potential von Bündelverträgen aber längst noch nicht ausgeschöpft. Der technische Fortschritt eröffnet neue Möglichkeiten, wie die Automatisierung der Ablesung und Echtzeitdaten für jede einzelne Filiale durch intelligente Zähler. Das Reporting und Monitoring kann dadurch vor allem in den Fällen an Qualität gewinnen, wo derzeit noch Standardlastprofile angelegt werden. Außerdem wird im Zuge der Energiewende die Anpassung der Stromnachfrage an das aktuelle Stromangebot (Demand-Side-Management) und das damit verbundene Kostenoptimierungspotential immer wichtiger werden. Vor diesem Hintergrund wird die Bedeutung von Bündelverträgen für den Einkauf weiter zunehmen. Die Bewirtschaftung des Energieeinkaufs wird sich mit diesem Instrument künftig noch weiter verbessern lassen.

Ihr Ansprechpartner:

Mainova AG

Daniel Buchholz

Solmsstraße 38
60623 Frankfurt am Main
069 213-29415
d.buchholz@mainova.de

Nachhaltige Lösungen von XS bis XXL.

**Jetzt
informieren:**
Geschäftskunden-
Produkte
nach Maß!



Bei uns erhalten Unternehmen jeder Größe die nachhaltige Lösung, die perfekt zu den jeweiligen Anforderungen passt. Damit sind wir ein starker Partner für Unternehmen in ganz Deutschland – und für unsere Umwelt. Entdecken auch Sie unsere „grünen“ Strom- und Erdgasoptionen, Services und Produkte online unter: www.mainova.de/geschaeftskunden oder unter der **ServiceLine 0800 11 666 88**.

Glossar und Abkürzungsverzeichnis

Absicherung (Hedging)

Beseitigung des Risikos eines Grundgeschäftes durch Eingehen einer Gegenposition durch derivative Instrumente (Derivate). Hierfür wird eine geeignete Hedgingstrategie gewählt.

Angebot (verbindlich)

Preisstellung mit Bindefrist – in der Regel 15 Minuten. Innerhalb der Bindefrist kann zu diesem verbindlich genannten Preis ein Vertragsverhältnis geschlossen werden.

APX (Amsterdam Power Exchange)

Strombörse (Börse) Hollands seit Mai 1999.

ARA

Handelsraum für Öl, der bestimmt wird durch das Städtedreieck Amsterdam – Rotterdam – Antwerpen. Häufig wird als Synonym der Begriff NWE (North West Europe) oder nur Rotterdam verwendet.

Arbitrage

Gewinnerzielung durch Ausnutzung von Preisunterschieden zwischen räumlich, zeitlich oder gegenständlich verschiedenen Märkten, ohne Aufbau einer Position oder eines Risikos.

Ask → Briefkurs

At-the-money (am Geld)

Der Preis des Underlyings entspricht genau dem Ausübungspreis einer Option und würde bei sofortiger Ausübung dieser zu einer Auszahlung von Null führen.

Ausübung (Ausübungspreis, Strike Price)

Einlösung des in einer Option verbrieften Rechts durch den Optionsinhaber (Käufer der Option) zum vereinbarten Ausübungspreis (auch Bezugs-, Basispreis oder Strike Price).

BAFin

Abkürzung für Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht. Unter ihrem Dach sind die Aufgaben der ehemaligen Bundesaufsichtsämter für das Kreditwesen (BAKred), das Versicherungswesen (BAV) und den Wertpapierhandel zusammengefasst. Im Vordergrund steht die Solvenzsicherung bei Banken, Finanzdienstleistungsinstituten und Versicherungsunternehmen. Die Überwachung zielt auf ausreichende Eigenkapitalausstattung, angemessene Organisation und Gewährleistung von fachlich geeigneten Geschäftsführern. Dem BAFin obliegt die Aufsicht über alle Unternehmen, welche börslich oder außerbörslich (OTC) mit Stromterminkontrakten (erlaubnispflichtige Finanzinstrumente) handeln oder diese vermitteln wollen.

Bandlieferung

Energielieferung (z.B. Strom oder Erdgas) mit einer für die gesamte Vertragslaufzeit (Lieferzeitraum) konstanten Leistung.

Barrel (bbl)

Traditionelles Hohlmaß für Rohöl- und Petroleum-Produkte aus der Frühzeit der Ölindustrie als der Transport ausschließlich in Fässern erfolgte. Die volumetrische Maßeinheit Barrel entspricht 158,97 Litern, 42 US-Gallonen bzw. 35 imperialen Gallonen. Die Abkürzung bbl steht für „blue barrel“, ein blau gekennzeichnetes Fass mit genormtem Inhalt. Als Leistungsangabe für Fördermengen wird oft „barrel per day“ (bpd) verwendet.

Base (Base-Load)

Stromlieferung innerhalb eines standardisierten Lieferzeitraumes (Monat, Quartal, Jahr) mit den Liefertagen Montag bis Sonntag und den 24 Lieferstunden zwischen 0 und 24 Uhr pro Liefertag. Der Energieinhalt beträgt zum Beispiel für ein Jahr mit 365 Liefertagen 8.760 MWh.

Basiswert → Underlying

Bearish

Bezeichnung eines Marktes, der durch fallende Preise gekennzeichnet ist. Der Bär (bear) ist an Börsen das Sinnbild für Pessimisten. Gegenteil: Bullish.

Best Buy

Auftrag zur Beschaffung einer bestimmten Beschaffungsmenge (Lastprofil) auf Basis der am Großhandelsmarkt (Whole-Sale-Market) günstigsten Möglichkeit innerhalb eines definierten Zeitraumes.

Best Execution

Form der Energiebeschaffung nach bestem Wissen und Gewissen des Portfoliomanagers auf Basis vorgegebener Rahmenbedingungen. Nur im Rahmen eines Portfoliomanagementvertrages anwendbar, welcher die Ausnutzung aller am Großhandelsmarkt möglichen Instrumente erlaubt.

BHKW

Blockheizkraftwerk – ist eine modular aufgebaute Anlage zur Gewinnung elektrischer Energie und Wärme, die vorzugsweise am Ort des Wärmeverbrauchs betrieben wird, aber auch Nutzwärme in ein Nahwärmenetz einspeisen kann. Sie setzt dazu das Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung ein.

Bid → Geldkurs

Bilanzkreis

Virtuelles Gebilde innerhalb einer Regelzone, zusammengesetzt aus beliebig vielen Einspeise- und Entnahmestellen zum Zweck des Ausgleichs zwischen Einspeisung und Entnahmen gegenüber dem jeweiligen Übertragungsnetzbetreiber. Der Bilanzkreis wird zwischen dem Bilanzkreisverantwortlichen (Händler oder Weiterverteiler) und dem Bilanzkreiskoordinator (Übertragungsnetzbetreiber) in einem Bilanzkreisvertrag vereinbart. Börsenbilanzkreise dienen der reinen Abwicklung von Fahrplangeschäften (im wesentlichen Großhandelsgeschäfte) ohne Zuordnung von Entnahmestellen.

Bilateraler Handel

Außerbörslicher Handel. → OTC

Bonitätsrisiko (Kreditrisiko, Credit Risk)

Risiko, dass sich ein Vertragspartner nicht an seine Zahlungsverpflichtungen hält.

Börse

Organisierter, anonymisierter Markt für Wertpapiere, Devisen, bestimmte Waren (Commodity) oder ihre Derivate. Im Gegensatz zum sog. außerbörslichen (OTC-Markt) wird börslicher Handel börsenaufsichtsrechtlich durch Handelsüberwachungsstellen überwacht. Makler oder computergestützte Handelssysteme stellen während der Handelszeiten Kurse (Preise) fest, die auf den vorliegenden Kauf- und Verkaufsaufträgen (Orders) basieren. Die börslich handelnden Kontrakte sind standardisierte Geschäfte. An Börsen existieren Spot- und Terminmärkte.

Brent-Öl

Aus der Nordsee geförderte Rohölsorte. Der Name stammt vom Brent-Ölfeld, doch ist Brent-Öl eine Mischung verschiedener im East Shetland Basin geförderter Rohöle ähnlicher Beschaffenheit. Brent-Öl hat sich als Referenz-Rohölqualität für Europa durchgesetzt und wird in USD/bbl (Barrel) gehandelt.

Briefkurs (Ask, Offer)

Angebotspreis eines potenziellen Verkäufers für einen Kontrakt auf eine bestimmte Commodity. Der Briefkurs liegt meist über dem Geldkurs. Siehe auch Spread.

Broker

Englische Bezeichnung für Makler. Er fungiert als Vermittler zwischen verschiedenen Vertragsparteien, welcher im Auftrag seiner Kunden (Auftraggeber) agiert. Der Broker selbst ist nicht Vertragspartei und nimmt somit im Markt die Stellung eines Dritten ein. Er ist lediglich am Zustandekommen der Transaktion interessiert, wofür er eine mengenabhängige Maklerprovision (Brokerage fee) erhält. Broker sind häufig im OTC-Markt anzutreffen.

Bullish

Bezeichnung eines Marktes, der durch steigende Preise gekennzeichnet ist. Der Bulle (bull) ist an Börsen das Sinnbild für Optimisten. Gegenteil: Bearish.

CAL

Abkürzung für das Handelsprodukt Kalenderjahr (calendar year).

Call-Option

Vertrag zwischen Käufer und Verkäufer einer Option, bei dem der Käufer das Recht erwirbt, einen bestimmten Bezugswert (z.B. Strom) innerhalb eines festgelegten Zeitraumes zum vereinbarten Preis (Ausübungspreis) zu erwerben. Dem Verkäufer der Call-Option gewährt der Käufer eine Prämie (Optionsprämie), da der Verkäufer bis zum Ablauf des Zeitraums zur Ausübung der Option (Verfallstermin) jederzeit liefern können muss. Der Käufer einer Call-Option rechnet mit steigenden Kursen, der Verkäufer einer Call-Option mit gleichbleibenden oder fallenden Kursen. Das Risiko für den Käufer der Call-Option ist auf die Höhe der Optionsprämie beschränkt.

Cap

Instrument zur Sicherung eines Höchstpreises. Bei Überschreitung der Wertgrenze zahlt der Verkäufer eines Caps die Differenz an den Käufer oder er verrechnet bei physischer Lieferung höchstens den vereinbarten Preis.

Cash Settlement

Bei vielen Termingeschäften ist die physische Lieferung des Underlyings (z.B. Strom) nicht vorgesehen. In diesen Fällen wird eine Ausgleichszahlung zwischen dem durch die Geschäftspartner vereinbarten Preis und dem Marktpreis fällig.

CDD (Cooling Degree Day)

Maßeinheit für Tage, an denen die Temperatur über einer festgelegten Standardtemperatur liegt und somit der Energieaufwand, der zur Kühlung nötig ist, steigt.

CFR (cost and freight)

Zusätzliche Haftungskennzeichnung eines Handelskontraktes bzgl. physischer Lieferung. Der Verkäufer übernimmt alle Kosten (Ladeposten, Gebühren, Kosten für Formalitäten) sowie die Frachtkosten der Ware bis zum Bestimmungsort. Der Käufer übernimmt die Kosten der Löschung (sofern noch nicht in den Ladeposten enthalten) und trägt ab dem tatsächlichen Überschreiten der Reling alle Gefahren der Ware. Verwendung häufig bei Ölkontrakten. Siehe auch FOB und CIF.

CIF (cost, insurance, freight)

Zusätzliche Haftungskennzeichnung eines Handelskontraktes bzgl. physischer Lieferung. Der Verkäufer übernimmt alle Kosten (Ladeposten, Gebühren, Kosten für Formalitäten) sowie die Frachtkosten (wie CFR) und zusätzlich die Versicherungskosten der Ware bis zum Bestimmungsort. Der Käufer übernimmt die Kosten der Löschung (sofern noch nicht in den Ladeposten enthalten) und trägt ab dem tatsächlichen Überschreiten der Reling alle Gefahren der Ware. Verwendung häufig bei Ölkontrakten. Siehe auch FOB.

Closing Price

Preis, der zum Abschluss eines Handelstages ermittelt wird und häufig identisch mit dem Settlement Price ist.

Collar

Collars werden auf Basis individueller Verträge zwischen zwei Parteien abgeschlossen. Innerhalb einer gewissen Bandbreite wird das abzusichernde Risiko reduziert (es werden keine Zahlungen fällig). Sobald das Underlying außerhalb der vereinbarten Bandbreite liegt, werden Zahlungen fällig. Somit sichert man sich bei ungünstigen Bedingungen gegen daraus erwachsende wirtschaftliche Nachteile ab. Bei außergewöhnlich günstigen Entwicklungen hingegen wird auf daraus resultierende wirtschaftliche Vorteile verzichtet bzw. dieses abgegeben.

Commodity

Waren oder Rohstoffe aus allen Handelsbereichen, die zu Handelszwecken soweit vereinheitlicht (standardisiert) sind, dass sich die Produkte verschiedener Anbieter qualitativ und funktional nicht unterscheiden und damit beliebig austauschbar werden. Produkte können zum Beispiel Schweinehälften oder Peak-Load Strom sein.

Day-Ahead (Heute-für-Morgen-Geschäft)

Bezeichnung des börslichen und außerbörslichen (OTC) Spotmarktes, bei dem die Lieferung bzw. Abnahme einer Ware einen Tag nach Abwicklung des Termingeschäftes stattfindet.

Deal (-bestätigung)

Handelsgeschäft bzw. schriftliche Bestätigung des Handelsgeschäftes.

Derivat

Abgeleitete Finanzgeschäfte, meist Termingeschäfte. Der Wert eines Derivates bestimmt sich aus dem Preis des ihm zu Grunde liegenden Produktes (Underlying).

EFET (-Händlerrahmenvertrag)

European Federation of Energy-Traders. Der EFET-Händlerrahmenvertrag ist ein standardisiertes Vertragswerk für den europäischen Stromgroßhandel. Die Verträge sind als Rahmenkaufverträge konzipiert, bei denen der Leistungsgegenstand die Lieferung elektrischer Energie gegen Zahlung eines Preises ist.

Eigengeschäft

Eigengeschäft ist das im Sinne der BAFin erlaubnisfreie Handelsgeschäft eines Händlers, bei dem ausschließlich dessen eigenes Vermögen eingesetzt wird bzw. dessen außerbörsliche Geschäfte ausschließlich zur Absicherung eigener Risiken durchgeführt werden.

Eigenhandel

Beim Eigenhandel nimmt der Händler deutlich am wirtschaftlichen Verkehr teil, indem er sich erkennbar anbietet und bereit hält, Finanzinstrumente zu kaufen oder zu verkaufen. Eigenhandelsgeschäfte sind im Gegensatz zum Eigengeschäft erlaubnispflichtig im Sinne der BAFin.

Emissionshandel

Handel mit Emissionsrechten bzw. -zertifikaten als zentrales Instrument des Kyoto-Protokolls 1997 zur Reduzierung des Ausstoßes von Treibhausgasen. Auf der Klimakonferenz in Marakesch wurde der Handel mit Emissionsrechten bestätigt. In Europa begann der Handel mit Emissionsrechten im Jahr 2005.

Energiehandel

Beschaffung und Vermarktung von benötigten oder freien strukturierten Strom- und Gasmengen zu marktgerechten Preisen am Großhandelsmarkt zu unterschiedlichen Zeitpunkten und Umfängen.

EEX (European Energy Exchange)

Öffentlich-rechtliche Energiebörse (Börse) Deutschlands mit Sitz in Leipzig.

Eingebettete Option (Embedded Option)

Option, die in einen Vertrag eingebettet und versteckt ist. Der Optionscharakter des Vertrages ist also nicht offensichtlich.

ETS

Emissions Trading Scheme, das europäische Handelssystem für den Emissionshandel.

EVU (Energieversorgungsunternehmen)

Fahrplanlieferung

Der Fahrplan enthält Angaben zur Energielieferung (z.B. Strom oder Erdgas) mit im Vorfeld fest definierten Leistungswerten im Viertelstunden- oder Stundenraster. Für Stromlieferungen wird damit angegeben, wie viel Leistung zwischen Bilanzkreisen ausgetauscht bzw. an Einspeise-/ Entnahmepunkten eingespeist oder entnommen wird.

Finanzdienstleistung

Finanzdienstleistungen sind alle Dienstleistungen, welche Vermögensanlagen und Vermögensverwaltung betreffen, insbesondere Hersteller, Vertreiber oder Vermittler von Finanzprodukten wie beispielsweise Anleihen, Bausparverträge, Fonds, Kredite, Versicherungen, Zertifikate, etc.. Finanzdienstleister sind meist Banken, Versicherungen, Kapitalbeteiligungs- und Kapitalanlagegesellschaften. Ebenso zählen Vermögensverwaltungs-, Anlageberatungsgesellschaften und Broker dazu.

Floor

Ist ein OTC-Instrument, bei dem der Verkäufer dem Käufer garantiert, dass ein variabler Preis eine bestimmte Höhe nicht unterschreitet und somit einen Mindestpreis sichert.

FOB (free on board)

Zusätzliche Haftungskennzeichnung eines Handelskontraktes bzgl. physischer Lieferung. Der Verkäufer übernimmt einige Kosten (Gebühren, Kosten für Formalitäten) der Ware bis zum Bestimmungs-ort. Die Fracht- und Versicherungskosten sind nicht eingeschlossen. Der Käufer besorgt auf eigene Kosten Transportraum (Schiff) und trägt ab dem tatsächlichen Überschreiten der Reling alle Risiken und die Kosten der Ware. Verwendung häufig bei Ölkontrakten. Siehe CFR und CIF.

Forward

Nicht standardisierter Terminkontrakt (Terminmarkt) mit eindeutig festgelegten Eigenschaften. Im Gegensatz zum Future wird der Forward nicht an Börsen sondern OTC gehandelt. Positionen in Forwards haben die gleiche Charakteristika und Marktrisiken wie das zu Grunde gelegte Commodity (Underlying).

Forward Curve (Forwardkurve)

Preiskurve die anzeigt, zu welchen Preisen aktuell Forward- bzw. Futures-Geschäfte abgeschlossen werden können (Price Forward Curve).

Fueloil

Internationale Bezeichnung für Heizöl schwer. Unterschieden wird zwischen einem 1 %-igem bzw. 3,5 %-igem Schwefelgehalt.

Future

Standardisierter, börsengehandelter Vertrag eines Termingeschäfts, bei dem sich eine Vertragspartei verpflichtet, eine definierte Menge eines Gutes in Zukunft zu einem heute vereinbarten Preis zu kaufen bzw. zu verkaufen.

Gasoil (Gasöl)

Internationale Bezeichnung der Mitteldestillate Dieselkraftstoff und Heizöl leicht mit 0,2 %-igem Schwefelgehalt.

Geldkurs (Bid)

Nachfragepreis eines potentiellen Käufers für einen Kontrakt auf eine bestimmte Ware. Der Geldkurs liegt meist unter dem Briefkurs.

GPI (German Power Index)

Strompreisindex, der von Dow Jones und rund 30 deutschen und ausländischen Energieunternehmen ermittelt wird und auf tatsächlich erfassten Abschlüssen von Großhandelsaktionen innerhalb und außerhalb Deutschlands basiert. Der Index erfasst mehr als zwei Drittel des deutschen Spotmarkts für kurzfristig gelieferten Strom.

Großhandelsmarkt Whole-Sale-Market

GTZ

Abkürzung für Gradtagszahl; Im englischen Sprachraum: HDD.

Handelspartner (Händler)

Energiehändler kaufen oder verkaufen Strom oder Erdgas auf eigene Rechnung mit dem Ziel, eine Gewinnmarge zu erzielen. Energiehändler müssen hierzu kein eigenes Strom- oder Erdgasnetz betreiben, benötigen aber nach dem neuen Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) eine staatliche Genehmigung (§3-Genehmigung).

H-Gas (high gas)

Erdgas mit einem höheren Methangehalt (87 – 99,1 Vol. %) als L-Gas. H-Gas stammt meist aus der Gemeinschaft Unabhängiger Staaten (GUS) und aus den Nordseeerdgasfeldern von Norwegen, den Niederlanden und Dänemark.

HSL

Heizöl schwer mit 1 % Schwefelgehalt. Referenzquelle für Heizölnotierungen in EUR/hl ist die monatliche Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden, Fachserie 17 – Preise, Reihe 2, Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte.

HDD (Heating Degree Day)

Maßeinheit für Tage, an denen die Temperatur unter einer festgelegten Standardtemperatur liegt und somit der Energieaufwand, der zum Heizen nötig ist, steigt. Gegenstück zu CDD.

Hedging (Absicherung, Preisabsicherung)

Hedging-Strategie

Ziel der Hedging-Strategie ist das Abschließen von Geschäften, um sich gegen das Risiko ungünstiger Marktentwicklungen (z.B. Preis, Temperatur) abzusichern (Absicherung).

Hedging-Strategien zum Schutz vor Preissteigerungen:

- Long-Futures (Long-Forward)
- Long-Swap
- Long-Call
- Long-Cap
- Long-Collar

Hedging-Strategien zum Schutz vor Preisverfall:

- Short-Futures (Short-Forward)
- Short-Swap
- Long-Put
- Long-Floor
- Short-Collar

HEL

Heizöl leicht mit 0,2 % Schwefelgehalt. Referenzquelle für Heizölnotierungen in EUR/hl ist die monatliche Veröffentlichung des Statistischen Bundesamtes Wiesbaden, Fachserie 17 – Preise, Reihe 2, Erzeugerpreise für gewerbliche Produkte.

IEA

Internationale Energie Agentur in Paris, die Ereignisse der Ölwelt für die EU analysiert.

Index (-Kopplung)

Strompreisbildung für einen bestimmten Lieferzeitraum durch Kopplung einer definierten Beschaffungsmenge innerhalb eines vorzugebenden Beschaffungszeitraumes an einen transparenten und veröffentlichten Index (z.B. Futures, Base und Peak der EEX Börse). Varianten wie das Splitting der Gesamtbedarfsmenge in einzelne Tranchen oder Einfügen von Preislimits sind möglich.

Indikation

Unverbindliche Preisstellung (z.B. für ein Lastprofil) ohne zeitliche Bindefrist. Sie bildet einen Anhaltswert für die Bewertung einer bestimmten Position und kann per E-Mail oder auch telefonisch abgefragt werden. Die Preisindikation bildet keine Grundlage für einen Vertragsabschluss.

Intraday Trading

Handel innerhalb eines Tages.

Intraday Margin

Handelsmarge, die durch Handelsgeschäfte innerhalb eines Tages erwirtschaftet wird.

IPX

International Petroleum Exchange: Internationale Börse für Ölhandel in London. Hier werden Futures und Optionen für Brent, Gasöl und Erdgas gehandelt.

IPP

Independent Power Producer (bzw. Plant), unabhängiger Kraftwerksbetreiber.

KonTraG

Abkürzung für Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich.

Kontrakt

Der einem Termingeschäft zu Grunde liegende, meist standardisierte Vertrag.

KWKG

Kraft-Wärme-Kopplungs-Gesetzes

Last Call

Vereinbarung zwischen zwei Vertragsparteien (z.B. Vertragsnehmer und bisherigem Lieferanten). Der Last Call gewährt dem Lieferanten das Recht, in einen Folgevertrag oder in ein neues Vertragsverhältnis mit dem Vertragsnehmer einzusteigen, unter der Voraussetzung, dass die Lieferkonditionen gleich oder besser als die von Wettbewerbern sind.

Lastprofil / Lastgang

Bezeichnet eine Zeitreihe, die für jede Stunden- bzw. Viertelstunden-Abrechnungsperiode einen Leistungswert festlegt. Sie dient oft als Basis für Fahrpläne.

Lastprognose

Ein für die Zukunft prognostiziertes Lastprofil oder der Vorgang zur Erstellung eines solchen Lastprofils.

Laufzeitende Verfallstermin.

L-Gas (low gas)

Erdgas mit geringem Methangehalt (79,8 – 87 Vol. %). Vergleich: H-Gas.

Liquidität

Zu unterscheiden sind die Marktliquidität und die finanzwirtschaftliche Liquidität eines Unternehmens. Marktliquidität beschreibt, inwieweit Produkte problemlos an einem Markt abgesetzt bzw. bezogen werden können. Die finanzwirtschaftliche Liquidität eines Unternehmens beinhaltet die Fähigkeit, alle berechtigten Zahlungsverpflichtungen zu erfüllen.

LNG (liquefied natural gas)

Verflüssigtes Erdgas wird besonders beim Transport über große Distanzen sowie als Alternative zu unwirtschaftlichem Pipeline-Transport eingesetzt. Nach Volumenverringerung durch Abkühlung auf ca. -162°C wird das Erdgas per Schiff zu den Verbrauchern transportiert und dort wieder verdampft.

Long Hedge

Hedging-Strategie eines Händlers im Terminmarkt, der eine physische Short-Position besitzt (z.B. Stromlieferverpflichtung in einem Versorgungsgebiet) und deren Erfüllung durch den Kauf eines Futures bzw. Forwards glättet. Er entledigt sich damit des Risikos steigender Preise. Gleichzeitig verzichtet er auf die Vorteile, die ihm durch künftige Preissenkungen entstanden wären (siehe auch Short Hedge).

Long Position

Position, die durch den Kauf eines oder mehrerer Kontrakte entsteht und nicht durch den Verkauf entsprechender Kontrakte ausgeglichen ist. Sie kann durch den Verkauf der entsprechenden Kontrakte glättgestellt werden. Gegenteil der Short Position.

Margin

Sicherheit, die jeder Handelsteilnehmer an Börsen hinterlegen muss. Die Market-to-Market-Bewertung gewährleistet, dass Gewinne und Verluste aus Futureverträgen täglich verrechnet werden. Unter Umständen muss das Margin-Konto (Margin Account) vom Handelsteilnehmer wieder auf die ursprüngliche Höhe aufgefüllt werden. Ein analoges Verfahren gilt für die Position aus börsengehandelten Optionen.

Market Maker

Marktteilnehmer, der jederzeit für ein bestimmtes Produkt einen Geldkurs und einen Briefkurs anbietet. Im Moment, in dem der Market Maker diese beiden Kurse nennt, weiß er nicht, ob sein Gegenüber das Produkt kaufen oder verkaufen möchte. Der Briefkurs ist höher als der Geldkurs und die Differenz wird als Geld-Brief-Spanne (Bid-Ask-Spread) bezeichnet. Dieser Bid-Ask-Spread bildet die Grundlage für Gewinne der Market Maker.

Mark-to-Market

Bezeichnet einen Bewertungsprozess, der einen Vergleich einer offenen Position aus Termingeschäften mit dem jeweiligen gegenwärtigen Marktkurs anstellt. An Börsen resultiert das Bewertungsergebnis in der Erhebung von Nachschussforderungen oder in der Auszahlung von Überschüssen auf dem Margin-Konto eines Händlers.

Marktpreisrisiko

Risiko des drohenden Verlusts durch die (hohe) Volatilität des Underlyings. Grundsätzlich können diese Risiken durch die Wahl einer geeigneten Hedging-Strategie gesteuert werden.

MaH

Abkürzung für Mindestanforderungen für das Betreiben von Handelsgeschäften.

Make-or-Buy

Entscheidungsfall im Unternehmen, ob eine Leistung selbst erbracht (make) oder eingekauft (buy) werden soll.

Marktrisiko

Risiko, das vom Preisverhalten von Derivativen und physischen Gütern ausgeht, wenn sich die Marktbedingungen ändern. Mögliche Ursachen sind Marktpreisrisiko, Basisrisiko oder Marktliquiditätsrisiko.

MCP (Market Clearing Price)

Der Preis, zu dem der Marktausgleich zwischen Angebot und Nachfrage erfolgt, üblicherweise der Meistausführungspreis.

NAP

Abkürzung für Nationaler Allokationsplan; Nationaler Zuteilungsplan unter dem ETS, der länderspezifisch ermittelt wird.

Netting

Ermittlung der Netto-Positionen aus der Gegenrechnung von Long und Short Positionen.

NWE ARA

Nymex

Abkürzung für New York Mercantile Exchange; Amerikanische Handelsbörse für Rohstoffe wie z.B. Öl, Gas oder Metall.

Offer → Briefkurs

Off-Peak

Bezeichnung für den Zeitraum der Niedriglaststunden im Stromnetz, werktags von 20 Uhr bis 8 Uhr sowie samstags, sonntags und an Feiertagen von 0 Uhr bis 24 Uhr.

OPEC

Abkürzung für Organisation of Petroleum Exporting Countries; Vereinigung der erdölexportierenden Länder, bestehend aus: Algerien, Indonesien, Iran, Irak, Kuwait, Libyen, Nigeria, Qatar, Saudi Arabien, Vereinigte Arabische Emirate und Venezuela.

Option (europäisch / amerikanisch)

Bedingte Termingeschäfte. Der Käufer einer Option hat das Recht (nicht die Pflicht!), eine bestimmte Menge des Underlyings (z.B. Strom) in einem bestimmten Zeitraum zu einem festgelegten Preis zu kaufen (Call-Option) oder zu verkaufen (Put-Option). Der Verkäufer (Stillhalter) hat die Pflicht, das entsprechende Underlying (z.B. Strom) zu liefern (Call-Option) oder vom Käufer abzunehmen (Put-Option). Er erhält dafür eine Prämie, deren Höhe von den Optionsparametern abhängt. Wird die Option zum Verfallstermin nicht ausgeübt, so verfällt diese wertlos.

Optionstypen:

Europäisch: Ausübung der Option nur zu einem bestimmten Zeitpunkt möglich, in der Regel zum Verfallstermin
Amerikanisch: Ausübung der Option über die gesamte Laufzeit möglich.

OTC-Markt (Over-the-counter-Markt)

Außerhalb von Börsen stattfindender Freiverkehrshandel. Die dort gehandelten Kontrakte sind meist nicht standardisierte Geschäfte und somit individuellen Bedürfnissen angepasst. Oft werden Geschäfte durch Broker vermittelt. Im OTC-Markt existieren Spot- und Terminmarkt.

Peak (-Load)

Stromlieferung innerhalb eines standardisierten Lieferzeitraumes (Monat, Quartal, Jahr) mit den Liefertagen Montag bis Freitag und den 12 Lieferstunden zwischen 8 und 20 Uhr pro Liefertag. Der Energieinhalt beträgt zum Beispiel für ein Jahr mit 261 Liefertagen 3.132 MWh.

Phelix (Physical Electricity Index)

Der Phelix wird als Phelix Base und Phelix Peak berechnet.

Phelix Base (Tag)

Der Phelix Base ist der stundengewichtete Durchschnittspreis pro Tag für die Stunde 1 – 24. Er wird für alle Kalendertage des Jahres ermittelt. Für die Tage, an denen von Sommer- auf Winterzeit um-

gestellt wird, gibt EEX zwei Preise und Volumina für die Stunde 3 an. Dementsprechend errechnet sich der Phelix Base als stundengewichteter Durchschnittspreis, jedoch mit 25 Stunden als Quotient. Für die Tage, an denen von Winter- auf Sommerzeit umgestellt wird, gibt EEX keinen Preis und kein Volumina für die Stunde 3 an. Dementsprechend errechnet sich der Phelix Base als stundengewichteter Durchschnittspreis, jedoch mit 23 Stunden als Quotient.

Phelix Peak (Tag)

Der Phelix Peak ist der stundengewichtete Durchschnittspreis für die Stunde 9 – 20. Er wird für alle Kalendertage des Jahres ermittelt.

EEX Phelix Base und EEX Phelix Peak sind eingetragene Warenzeichen der European Energy Exchange AG.

Phelix Monat

Sowohl aus dem Phelix Peak als auch aus dem Phelix Base wird jeweils ein Monatsdurchschnittspreis berechnet. Hierzu wird der einfache Durchschnitt (arithmetisches Mittel) aus allen Phelix Base bzw. Phelix Peak gebildet, indem alle betreffenden Tage aufsummiert werden und durch die Anzahl der Tage dividiert wird. Beim Phelix Peak werden nur die Tage Montag bis Freitag für die Indexberechnung herangezogen, auch dann, wenn der entsprechende Tag ein Feiertag ist.

Physischer Stromhandel

Geschäfte, die auf den tatsächlichen Leistungsaustausch (Lieferung Strom) gerichtet sind. Dabei wird innerhalb eines festen Zeitraumes eine bestimmte Menge Energie zu einem bestimmten Preis gehandelt und geliefert.

Portfolio (-management)

In den Energiemärkten ist das Portfoliomanagement die Bedarfsdeckung von Energieversorgungsunternehmen (EVU) oder großen Industriebetrieben, bei der über verschiedene Teilmengen und Bezugsquellen mit unterschiedlichen Konditionen, Preisen und Fristen optimiert wird. Es umfasst typischerweise die unterschiedlichen Produkte des Großhandelsmarktes, eventuell einsetzbare Erzeugungsanlagen und auch Preissicherungsinstrumente wie Optionen.

Position

Als Position versteht man das Engagement am Handelsmarkt durch eine Transaktion. Eine Position entsteht durch Eröffnung und wird durch eine Glattstellungstransaktion wieder beendet. (siehe auch Long- bzw. Short-Position)

Preisrisiko

Risiko, das sich weitgehend aus Preisveränderungen ergibt (Marktpreisrisiko).

Price Forward Curve (PFC)

Die PFC ist eine erweiterte Forward Curve. Ihr Kurvenverlauf gibt an, zu welchem Preis die Energielieferung oder der Energiebezug zu einem zukünftigen Zeitpunkt gehandelt wird. Die Kurve stellt nicht die zukünftigen Preise dar, sondern Marktinformationen, die heute über zukünftige Preisentwicklungen vorliegen. Die PFC wird von jedem Händler auf Basis seiner Analysetätigkeit, seines Know-how sowie der zukünftigen Markteinschätzung individuell erstellt. Die Granulierung erfolgt im Jahres-, Quartals-, Monats-, Wochen-, Tages- oder Stundenraster.

Put-Option (Verkaufsoption)

Vertrag zwischen Käufer und Verkäufer einer Option, bei dem der Käufer das Recht erwirbt, einen bestimmten Bezugswert (z.B. Strom) innerhalb eines festgelegten Zeitraumes zum vereinbarten Preis (Ausübungspreis) zu verkaufen. Dem Verkäufer der Put-Option gewährt der Käufer eine Prämie (Optionsprämie), da der Verkäufer bis zum Ablauf des Zeitraums zur Ausübung der Option (Expiry, Verfallstermin) jederzeit das Underlying abnehmen können muss (Stillhalter). Der Käufer einer Put-Option rechnet mit fallenden Kursen, der Verkäufer einer Put-Option mit gleichbleibenden oder steigenden Kursen. Das Risiko für den Käufer der Put-Option ist auf die Höhe der Optionsprämie beschränkt.

Regelenergie

Diejenige Energie, die zum Erreichen einer ausgeglichenen Leistungsbilanz im Stromnetz einer Regelzone benötigt wird.

Restlaufzeit

Zeitspanne zwischen dem Betrachtungszeitpunkt einer Option bis zum Erreichen ihres Verfallstermins.

Retail Market (Einzelhandel)

Das Geschäft mit dem Endkunden, nach dessen Belieferung die Energie (Ware, Gut) endgültig aus dem Markt entfernt (verbraucht) wird. (Gegensatz zum Whole-Sale-Market)

Risiko

Situation, in der unternehmerisches Handeln zu unsicheren Ergebnissen führt, denen jedoch –im Unterschied zur reinen Unsicherheit – Eintrittswahrscheinlichkeiten zugeordnet werden können.

Risikokomitee

Entsprechend den MaH und dem KonTraG eingerichteter betrieblicher Ausschuss zur abteilungs- und fachübergreifenden Überwachung von Handels- und sonstigen unternehmerischen Risiken.

Risikomanagement

Oberbegriff der entsprechend den MaH und dem KonTraG eingerichteten betrieblichen Maßnahmen und Strukturen, insbesondere auch zur Überwachung der speziellen Risiken aus dem Energiehandelsgeschäft.

ROI – Return on Investment

Spotgeschäft

Am Spotmarkt abgeschlossenes Kurzfristgeschäft. Das Settlement (physische Lieferung oder Cash Settlement) erfolgt in einem nahen Zeitraum, in der Regel am Folgetag (Day-Ahead Market).

Spotmarkt (Spotbörse, Kassamarkt)

Sammelbegriff für einen institutionalisierten Kurzfristmarkt, auf dem Spotgeschäfte bilateral (OTC) oder börslich abgeschlossen werden. Der Spotmarkt schließt meist 12 Stunden vor der Kontraktabschlussübung (siehe auch Day-Ahead).

Spread

Preisdifferenz zwischen

- 1) zwei Futureskontrakten (z.B. Monate Januar und Februar oder Quartale)
- 2) Kauf- und Verkaufskurs (Bid-Ask-Spread, Geld-Brief-Spanne)
- 3) zwei verschiedenen, aber korrelierenden Terminmarktprodukten (Strom/Gas-Spread, Spark-Spread)

Stillhalter (Writer)

Verkäufer einer Option. Gegen eine Prämie trägt der Stillhalter das Risiko, dass eine Option ausgeübt wird. Der Stillhalter einer Call-Option verpflichtet sich, das Underlying zum festgelegten Preis (Ausübungspreis) zu verkaufen, während sich der Stillhalter einer Put-Option verpflichtet, das Underlying zum Ausübungspreis zu kaufen. Bei börsengehandelten Optionen hat der Stillhalter zur Abdeckung des Preisänderungsrisikos eine Sicherheit (Margin) zu hinterlegen, deren Höhe börsentäglich überprüft und ggf. angepasst wird.

Settlement

Die „Konsumation“ eines Geschäftes inklusive des Austausches des Gutes und die damit zusammenhängende Zahlung. Oft erfolgt auch nur ein Barausgleich über finanzielles Cash Settlement.

Settlement Preis

Offizieller Preis, der am Ende eines Handelstages von der Börse ermittelt wird. Er dient als Grundlage für Mark-to-Market-Bewertungen.

Short Hedge

Hedging-Strategie eines Händlers im Terminmarkt, der eine physische Long-Position besitzt (z.B. Stromerzeugung eines Kraftwerks) und deren Erfüllung durch den Verkauf eines Futures bzw. Forwards glattstellt. Er entledigt sich damit des Risikos fallender Preise. Gleichzeitig verzichtet er auf die Vorteile, die ihm durch künftige Preissteigerungen entstanden wären (siehe auch Long Hedge).

Short Position

Position, die durch den Verkauf eines oder mehrerer Kontrakte entsteht und nicht durch den Kauf entsprechender Kontrakte abgedeckt ist. Sie kann durch den Kauf der entsprechenden Kontrakte glattgestellt werden.
Gegenteil der Long Position.

Spark-Spread

Finanzinstrument der Energiewirtschaft. Bezug des Preises von Strom auf den Preis des Erdgases (oder der Steinkohle), welches zur Erzeugung des Stroms erforderlich ist. Bei Spark-Spreads basieren die zu Grunde liegenden Terminkontrakte auf zwei unterschiedlichen Underlyings, die über den Kraftwerkswirkungsgrad miteinander verknüpft sind.

Stop Loss

Entweder Kauforder, die erst beim Überschreiten eines bestimmten Kurses ausgeführt wird. Steigt der Kurs des entsprechenden Kontraktes auf ein bestimmtes Limit oder darüber, wird der Auftrag zum nächstmöglichen Kurs ausgeführt. Oder Verkauforder, die erst beim Unterschreiten eines bestimmten Kurses ausgeführt wird. Sinkt der Kurs des entsprechenden Kontraktes auf ein bestimmtes Limit oder darunter, wird der Auftrag zum nächstmöglichen Kurs ausgeführt.

Stop Profit

Entweder Kauforder, die erst beim Unterschreiten eines bestimmten Kurses ausgeführt wird. Sinkt der Kurs des entsprechenden Kontraktes auf ein bestimmtes Limit oder darunter, wird der Auftrag zum nächstmöglichen Kurs ausgeführt. Oder Verkauforder, die erst beim Überschreiten eines bestimmten Kurses ausgeführt wird. Steigt der Kurs des entsprechenden Kontraktes auf ein bestimmtes Limit oder darüber, wird der Auftrag zum nächstmöglichen Kurs ausgeführt.

Strike (Strike Price)

Ausübungspreis einer Option.

Strommix (europäischer) – UCTE

Swap

Transaktion, bei der ein Preis für einen bestimmten Zeitraum in einen anderen Preis umgewandelt wird. Normalerweise handelt es sich hierbei um eine reine Finanztransaktion, bei der keine physische Lieferung erfolgt. Im Vertrag müssen Laufzeit, zu Grunde liegende Menge und Preise exakt spezifiziert sein. Preisdifferenzen werden – in bar – für vorher vereinbarte Perioden monatlich, quartalsweise oder halbjährlich ausgeglichen. Beim klassischen Fixed-for-floating Swap (auch Plain Vanilla genannt) wird ein variabler Preis in einen Fixpreis umgewandelt. Daneben existieren Floating-for-floating Swaps, bei denen ein variabler Preis durch einen anderen variablen Preis ersetzt wird. Zur einseitigen Absicherung von Risiken eignen sich Caps und Floors.

USV

Unterbrechungsfreie Spannungsversorgung.

Termingeschäft

Handelsgeschäft über ein Underlying, das zu festgelegten Bedingungen (Preis, Menge, Fälligkeit) als Kontrakt am Terminmarkt abgeschlossen, jedoch erst zu einem späteren Zeitpunkt (Termin) erfüllt wird.

Terminmarkt

Sammelbegriff für einen institutionalisierten Großhandelsmarkt (Whole-Sale-Market), an dem Termingeschäfte und Derivate abgeschlossen und gehandelt werden. Der Terminmarkt findet an Börsen und am OTC-Markt statt. Der Terminmarkt unterscheidet bedingte und unbedingte Termingeschäfte, je nachdem, ob beide Vertragspartner zum Erfüllungszeitpunkt ihren Verpflichtungen zwingend nachkommen müssen (z.B. Future, Forward) oder einer der Vertragspartner eine Entscheidungsfreiheit besitzt (z.B. Option). Terminmärkte ergänzen als Zukunftsmärkte die Spot bzw. Kassamärkte.

UCTE

Abkürzung für Union für die Koordinierung des Transports elektrischer Energie. Die UCTE koordiniert die Interessen der Übertragungsnetzbetreiber in 20 europäischen Ländern. Das gemeinsame Ziel ist die Gewährleistung des sicheren Betriebs des Verbundnetzes unter dem Aspekt der Zuverlässigkeit.

Underlying (Basiswert)

Objekt (z.B. Strom, Commodity), das einer Option oder einem Kontrakt zu Grunde liegt.

VaR (Value at Risk)

Mathematisch-statistischer Ansatz zur Erfassung von Risiken bei Termingeschäften. Der VaR-Wert bezeichnet den größten anzunehmenden Wertverlust eines Portfolios in einer gegebenen Zeitspanne (Halteperiode) und eine gegebene Eintrittswahrscheinlichkeit (Konfidenzniveau) bei normaler Konstellation des Marktes.

Verfallstermin (Expiry, Laufzeitende)

Zeitpunkt, an dem ein Kontrakt ausläuft bzw. eine Option verfällt. Danach kann der Inhaber der Option sein Recht nicht mehr ausüben; der Stillhalter ist von seiner Verpflichtung befreit.

Volatilität

Statistisches Maß für die Häufigkeit und Intensität, aber nicht die Richtung der Preisschwankungen des Underlyings.

Vollstromlieferung

Stromversorgung, bei der ein Kunde seinen gesamten Strombedarf aus einer Hand, d.h. von einem Lieferanten bezieht.

VU – Versorgungsunternehmen

Whole-Sale-Market (Großhandelsmarkt)

Auf Großhandelsmärkten wechseln die Güter den Eigentümer, bleiben aber im Markt (werden nicht verbraucht). Großhändler kaufen vom Erzeuger, der Börse oder von anderen Großhändlern (z. B. über Makler) und verkaufen an andere Großhändler oder Einzelhändler (Endverteiler).

WTI

Abkürzung für Western Texas Intermediate: Rohölqualität, die in den USA gefördert wird.

Zeitwert (time value)

Wertanteil einer Option, der sich aus der Möglichkeit ergibt, dass eine Option aufgrund günstiger Preisentwicklungen des Underlyings an Wert zunimmt. Mit abnehmender Restlaufzeit oder Volatilität nimmt der Zeitwert ab.

Zero Cost Collar (ZCC)

Collar, bei dem keine Anfangsinvestitionen für die Preisabsicherung anfallen. Die Prämie für jeweils die Cap- sowie die Floor-Komponente sind betragsgleich.

Wir über uns

BME e.V.

Der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) hat sich in den 55 Jahren seines Bestehens als der Fachverband für Einkauf und Logistik in Deutschland etabliert. Ziel ist es, die Wissenschaft, die Aus- und Weiterbildung sowie den Erfahrungsaustausch auf allen Gebieten der Materialwirtschaft, des Einkaufs und der Logistik zu fördern. Der BME setzt sich für die Qualifikation seiner Mitglieder ein, um ihre Leistungsfähigkeit zu heben. Der Verband ist Dienstleister für rund 8.500 Einzel- und Firmenmitglieder. Er ist offen für alle Branchen (Industrie, Handel, öffentliche Auftraggeber, Banken/Versicherungen etc.) und Unternehmensformen.

Der Verband repräsentiert allein über seine Firmenmitglieder ein Beschaffungsvolumen von jährlich 1,25 Billionen Euro (Quelle: infratest, 2010).

BME Akademie GmbH

Im Bereich Aus- und Weiterbildung bietet die BME Akademie GmbH mit über 650 Veranstaltungen im Jahr ein breites Spektrum von Seminaren, Managementforen, internationalen Inhouse-Trainings und Zertifizierungslehrgängen rund um Einkauf und Logistik an.

Die Angebote sind gekennzeichnet durch:

- Aktualität
- Praxiserfahrung
- ein umfangreiches Themenportfolio
- Networking und Benchmarking

Mehr als 150.000 zufriedene Teilnehmer sprechen für sich!

BMEnet GmbH

Die BMEnet GmbH unterstützt mit ihren Informationstools und kundenspezifischen Analyseprogrammen den Einkauf:

- In den BMEnet Guides, der Marktübersicht Beschaffung und den Fach- und Beschaffungsnews stehen die relevanten Informationen zur Auswahl des passenden Dienstleisters bereit.
- Die BME-TOP-Kennzahlen im Einkauf bilden die Grundlage zur Messung der Effizienz der Prozesse und Organisation des Einkaufs.
- BME-Preisspiegel enthalten Preisanalysen und Prognosen für ausgewählte Produktgruppen sowie konkrete Empfehlungen für die Auswahl einer geeigneten Beschaffungsstrategie.
- BME-Preisbenchmarks bieten eine Plattform zur Überprüfung ihrer Einkaufspreise auf Basis echter Einkaufspreise vergleichbarer Unternehmen.

Sektion Beschaffungsdienstleister

Kostenloser Service für BME-Mitglieder

Die BME-Sektion Beschaffungsdienstleister unterstützt BME-Mitglieder bei der Suche nach adäquaten Einkaufsdienstleistern: In anonymisierter Form versendet der BME Ihre schriftliche Anfrage an den verbandsinternen Beschaffungsdienstleisterpool. Die eingehenden Angebote der Dienstleister werden direkt an Sie weitergeleitet. Bei Interesse stellt der BME Ihnen die entsprechenden Kontaktdaten zur Verfügung.

Fachgruppenkonzept

Um den Erfahrungsaustausch zu fördern und unseren Mitgliedern einkaufsspezifisches Know-how zur Verfügung zu stellen, hat der BME e.V. in den vergangenen Jahren zahlreiche Fachgruppen initiiert. In diesen BME-Fachgruppen tauschen erfahrene Einkäufer ihr Wissen aus und bündeln dieses in Form von Veröffentlichungen. So erhalten BME-Mitglieder Informationen zu aktuellen Marktentwicklungen und Best Practice, zu den verschiedensten Themenkomplexen.

Aktuell aktive Fachgruppen sind u.a.:

- Edelstahl- bzw. Stahleinkauf
- Einkauf im Krankenhaus
- Einkauf in Stadtwerken
- Einkauf von Reisedienstleistungen
- Einkauf von Fuhrparkdienstleistungen
- Einkauf von Marketingdienstleistungen
- Energieeinkauf
- Low Cost Country Sourcing
- Personal im Einkauf
- Projekteinkauf
- Seltene Erden
- Value Management

Darüber hinaus liegen Fachpublikationen zu folgenden Themen vor:

- I. Beratungseinkauf
- II. Beschaffungsdienstleister verstehen und nutzen
- III. Einkaufskennzahlengerüst
- IV. Einkauf von Marketingdienstleistungen
- V. Einkauf von Reisedienstleistungen
- VI. Einkauf von Veranstaltungsleistungen
- VII. Fuhrparkmanagement
- VIII. Nachhaltiger Stromeinkauf
- IX. Strategischer Einkauf im Krankenhaus
- X. Strategischer Energieeinkauf

Ansprechpartner:

Matthias Berg

Referent Sektionen/Fachgruppen
Telefon: 069/308 38-128
E-Mail: matthias.berg@bme.de

Carsten Knauer

Referent Sektion Beschaffungsdienstleister
Telefon: 069/308 38-132
E-Mail: carsten.knauer@bme.de

BME e.V.

Bolongarostraße 82
65929 Frankfurt am Main
Telefon: 069/30838-0
Telefax: 069/30838-199
info@bme.de
www.bme.de





Energie-Dienstleistungen

Strom

Erdgas

Windenergie

Wasserkraft

Bio-Erdgas

Wir versorgen unsere Kunden mit Strom und Erdgas und greifen dabei auf einen breiten Mix konventioneller und erneuerbarer Energieträger zurück.

Unsere Produkte kombinieren wir mit intelligenten, praxisnahen Dienstleistungen und schaffen so integrierte und nachhaltige Energielösungen.

Unser Anspruch:
Energie für heute. Mit Verantwortung für morgen.

Enovos Energie Deutschland GmbH
ausgezeichnet mit dem Daimler Supplier Award 2011.

www.enovos-energie.de

enovos.eu





Energiemanagement in besten Händen. DB Energie – bringt voran.

Wir beschaffen, liefern und managen Ihre Energie!

Als einer der größten unabhängigen Energieversorger Deutschlands decken wir Ihren Bedarf an Strom und Gas zu vorteilhaften Konditionen. Darüber hinaus bieten wir Ihnen ein umfassendes Beratungs- und Dienstleistungsspektrum. Sie profitieren also doppelt: Erstens beim Energieeinkauf durch unsere günstige Beschaffung und zweitens beim Energiesparen durch unsere Kompetenz im Energieeffizienzmanagement.

Erschließen Sie jetzt Einspar- und Effizienzpotenziale für Ihr Unternehmen.

Damit können Sie bei uns rechnen...

- Energiesparmanagement
 - Effizienzberatung
 - Energiemanagementsysteme
 - Attraktive Energiepreise
 - Aktives Management der Energiewende durch Reduktion von CO₂-Emissionen
 - Branchenübergreifende Kompetenz
- ...und mit vielem mehr

Energie liefern viele – **wir können mehr!**
Bringen auch Sie Ihr Unternehmen voran.

www.dbenergie.de