

Umgehen mit geänderten Rahmenbedingungen

## Stufen zum Energiehandel

Die verschiedenen Formen der Erdgasbeschaffung – ein Überblick

Von Dr. Christof Niehörster und Bernd Waschulewski, BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung, Aachen

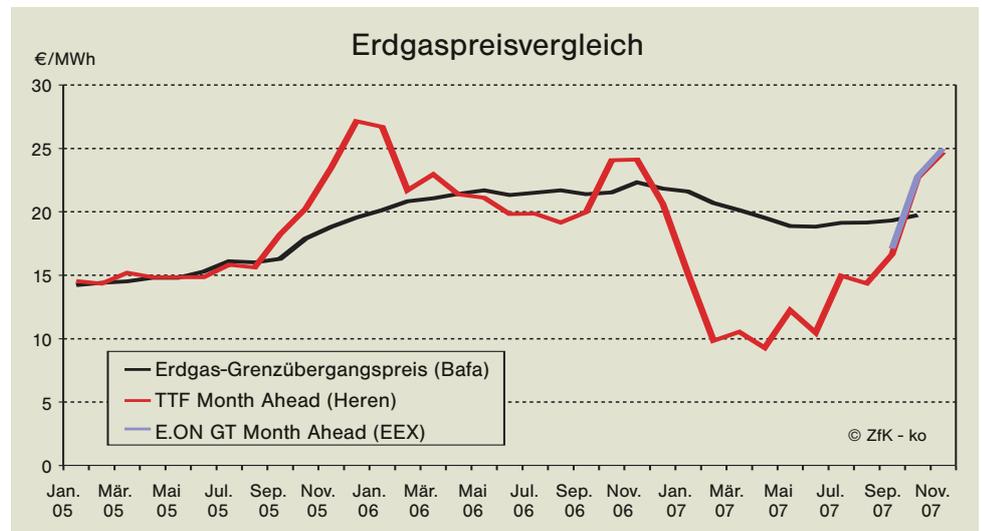
Nur wenige Unternehmen nutzen bereits die Möglichkeiten, die sich aus der Einführung neuer Regeln für den Gasnetzzugang, dem Wegfall von Markthemmnissen sowie der Entstehung von neuen Handelsplätzen ergeben. Andererseits zwingt der zunehmende Wettbewerbsdruck auf der Endkundenseite die Weiterverteiler zu einer strategischen Positionierung im Markt. Im Folgenden wird aufgezeigt, wie sich Lieferanten bezüglich ihrer eigenen Beschaffung im liberalisierten Gasmarkt positionieren können.

Die neuen Erdgas-Marktplätze bieten bei hinreichender Liquidität für die strategische Positionierung erhebliche Chancen: Neben den etablierten Lieferketten mit überwiegend an Erdöl gebundenen Preisen wurden in den letzten Jahren verschiedene Handelsplätze eingerichtet, deren Preisniveau sich in erster Linie durch Angebot und Nachfrage bestimmt.

Die unterschiedlichen Preisbildungsmechanismen an den verschiedenen Marktplätzen in Deutschland und im benachbarten Ausland können zu erheblichen Preisunterschieden führen, die für Erfolge im Handelsgeschäft bzw. die optimierte Beschaffung genutzt werden können. Dabei werden derzeit lediglich Bandprodukte im Spot- bzw. Terminmarkt (Tages- bis Jahresband) gehandelt, nicht aber Flexibilitätsprodukte bzw. stündliche Produkte.

Bei den Preisen an den Handelsplätzen handelt es sich um Mittelwerte der veröffentlichten Preise für den jeweiligen Folgemonat (Abb. 1). In der kalten Jahreszeit liegen die Preise der Monatsbänder in der Regel über denen von Jahresbändern, in der warmen Jahreszeit darunter. Die Preise für ölindeziierte Gaslieferungen orientieren sich in der Regel grob an der Preisentwicklung der Grenzübergangspreise. In erster Näherung liegen typische Arbeitspreise für Stadtwerke in der Größenordnung von 5 €/MWh über den Grenzübergangspreisen.

Das Spektrum möglicher Handelsaktivitäten im liberalisierten Markt wird systematisch in einem Stufenmodell dargestellt (Abb. 2.). Es soll für Stadtwerke als Grundlage dienen, um unter Berücksichtigung der jeweiligen Ausgangssituation eine strategische Positionierung im Markt zu finden.



In Abbildung 1 sind beispielhaft Grenzübergangspreise und Preise für Monatsprodukte an verschiedenen Handelsplätzen dargestellt. Man sieht die z. T. erheblichen Preisunterschiede.

### Stufe A: Vollversorgung

Die einfachste Stufe sieht den Bezug des Gesamtbedarfs über einen offenen Liefervertrag zur Vollbedarfsdeckung vor. Insbesondere für kleine Unternehmen ergibt sich der Vorteil, dass nur relativ geringe organisatorische Änderungen gegenüber dem Status quo erforderlich sind. Die Anforderungen an das Personal sowie an neue Softwaresysteme sind relativ gering. Die Beschaffung kann in Form einer Ausschreibung erfolgen, wobei die angefragten Mengen als fixpreis- oder ölpreis-indiziert angefragt werden können. Im Falle einer Ölpreisindizierung spielt der Anfragezeitraum eine untergeordnete Rolle.

Als Nachteile der offenen Lieferverträge können gewertet werden:

- Risiken, die der Lieferant übernimmt, werden über Prämien eingepreist.
- Der offene Vertrag über ein Subbilanzkonto bietet keine Möglichkeit, schnell und flexibel auf geänderte Marktsituationen zu reagieren.
- Der Abnehmer kann nur mittelbar und in begrenztem Umfang an den Preisunterschieden der Marktplätze partizipieren.
- Der Kunde entwickelt wenig Fachwissen.

### Stufe B: Bandlieferung

In Stufe B wird ein Beschaffungspportfolio

des Stadtwerkes angenommen, das aus mehreren unterschiedlichen Verträgen, häufig auch mit unterschiedlichen Vertragspartnern besteht. Ein Teil der Mengen des (in Stufe A noch einzigen) offenen Vertrages wird dabei typischerweise durch Standardprodukte (Grundlastbänder) substituiert. Die Beschaffung von Standardprodukten findet im Wettbewerb vieler Anbieter statt, da auch Anbieter ohne eigene Strukturierungsmöglichkeiten aktiv sind. Bei der Konfektionierung der strukturierten Mengen in den einzelnen Liefermonaten ist eine Reihe von Punkten zu beachten:

- Menge und Struktur der verbleibenden Residuallieferungen sollten so bemessen sein, dass wettbewerbsfähige Angebote eingeholt werden können.
- Standardprodukte sollten nicht zu kleinteilig dimensioniert sein, um keinen unverhältnismäßig hohen Abwicklungsaufwand beim Lieferanten zu erzeugen.

In den Stufen A und B wird derzeit üblicherweise ein Subbilanzkonto im Bilanzkreis des offenen Vorlieferanten eingerichtet. Neben den zurzeit bestehenden Preisvorteilen über Standardprodukte bietet Stufe B gegenüber A den Vorteil der Risikostreuung, indem nur ein Teil des Bezugs (Residualmenge) den

## Stufen des Handelsgeschäftes

	A	B	C	D
<b>Marktstellung</b>	Subbilanzkonto	Bilanzkreis (ggf. Subbilanzkonto)	Bilanzkreisverantwortung	Bilanzkreisverantwortung
<b>Portfolio</b>		Bandbezüge	Fahrpläne/ Bandbezüge Speichereinsatz ggf. Spotmarkt Ausgleichsenergie	Fahrpläne/ Bandbezüge Speichereinsatz Spotmarkt Ausgleichsenergie
	offener Vertrag	offener Vertrag		
<b>Handelsvolumen</b>	100 %	100 %	100 %	100 % zusätzlich Eigenhandel
	Beschaffung			
	physikalische Beschaffung		physikalischer u. finanzieller Handel	
<b>Instrumente</b>	Lastabschätzung (Nominierung)		Nominierung	
	Risikomanagement			

Abb. 2: Das Spektrum möglicher Handelsaktivitäten im liberalisierten Erdgasmarkt als Stufenmodell von A bis D.

Grafiken: BET/ZfK-ko

Indexschwankungen (meist Ölpreis) unterworfen ist.

### Stufe C: Strukturierte Beschaffung

Stufe C stellt den Übergang zu einer eigenen Bilanzkreisverantwortung dar. Der Bedarf wird über die Beschaffung von diversen standardisierten Produkten gedeckt. Eine wesentliche Voraussetzung zur Aktivität in Stufe C ist der Zugang zu Untertagespeichern oder vergleichbaren vertraglichen Flexibilität, worüber eine tägliche bis saisonale Strukturierung stattfindet.

Da sich das Profil des täglichen bis jahreszeitlichen Bedarfs eines üblichen Kundenportfolios in erheblichem Maß von dem Profil der handelbaren Bänder unterscheidet, müssen erhebliche Mengen zwischengepuffert

und hinreichend Leistung bereitgestellt werden können. Liegen liquide Beschaffungsmärkte vor, so können in Stufe C zusätzlich Spotmengen kurzfristig in das Beschaffungsportfolio einbezogen werden.

In dieser Stufe ist eine kontinuierliche kurz- bis mittelfristige Bedarfsprognose zwingend, da z. B. Nominierungen im Stundenraster für den Folgetag an den marktgebietsaufspannenden Netzbetreiber übermittelt werden müssen. Abweichungen zwischen nominiertem Bezug und tatsächlichem Bedarf werden heute durch den Basisbilanzausgleich ausgeglichen.

Darüber hinausgehende Abweichungen werden entweder durch Verträge zum erweiterten Bilanzausgleich oder in Form von – zurzeit noch teuren – Pönalen ausgeglichen.

Für den wirtschaftlichen Erfolg der Beschaffung spielt also die Qualität der Prognose eine entscheidende Rolle. Außerdem ergeben sich erheblich höhere Anforderungen an das Risikomanagement.

Zum Abschluss und zur Abwicklung eines eigenen Bilanzkreisvertrages sind der umfangreiche Auf-/Ausbau von Know-how und anfängliche Investitionen, z. B. in Software, erforderlich.

### Stufe D: Energiehandel

In Stufe D wird zusätzlich zur physischen Bedarfsdeckung ein finanzieller Eigenhandel betrieben. Der Derivatehandel wird durchgeführt, um zusätzliche Deckungsbeiträge zu erzielen. Dabei kann das gehandelte Volumen den physischen Bedarf um ein Vielfaches überschreiten. Als Voraussetzung ist jedoch der Aufbau einer eigenen Handelseinheit und eines umfassenden Risikomanagements unumgänglich.

Zur Realisierung dieser Handelseinheit fehlen vielen Stadtwerken jedoch wiederum die personellen und finanziellen Voraussetzungen. Um aus diesen Gründen nicht auf diese aktive Beschaffungsstrategie verzichten zu müssen, bieten sich Kooperationen mit anderen Unternehmen an.

### Fazit

Der Weg vom „Rundum-sorglos-Paket“ hin zu einer optimierten, flexiblen, jedoch auch komplexen Beschaffung im Sinne eines Portfoliomanagements führt über Zwischenstufen. Diese sind bereits heute mit vertretbarem Aufwand umzusetzen. Allerdings steigt mit komplexer werdender Beschaffungsstrategie auch der Abwicklungsaufwand im Bilanzkreis- und Portfoliomanagement erheblich an. Daher sollte ein hinreichend großes Volumen für die Beschaffung vorliegen bzw. im Sinne des Aufbaus von Kooperationen gebündelt werden.