

Energiebeschaffung bei explodierenden Energiepreisen

AGENDA

- » Kurzvorstellung VEA
- » Ihre Fragen
- » Energie-Preise
Status-Quo / Markt-Entwicklung &
Beschaffung in Zeiten extrem volatiler Märkte
- » Beschaffungsstrategien = Vor- und Nachteile
- » Mit Best Practice Beispielen

DER VEA IM ÜBERBLICK

UNSERE ELF GESCHÄFTSSTELLEN IN IHRER NÄHE!



Seit mehr als 70 Jahren steht der Bundesverband der Energie-Abnehmer e.V. (kurz VEA) Unternehmen aus der mittelständischen Wirtschaft und des öffentlichen Sektors als Energieberater und Verband ihrer Interessen zur Seite. Als eingetragener Verein ist der VEA unabhängig von Energieversorgern und anderen Unternehmen.

- » **Erfahrung seit dem Jahre 1950**
- » **Unabhängig von Energieversorgern und anderen Unternehmen**
- » **Interessenvertretung in Politik und Wirtschaft**
- » **Individuelle Beratung durch mehr als 100 Mitarbeiter**

DER VEA IM ÜBERBLICK

UNSERE KUNDEN



KOMPETENT. FAIR. UNABHÄNGIG.

Coppenrath

FEINBÄCKEREI
— SEIT 1825 —



SCHOLL
GLAS

Eine Auswahl aus den über
4.500 Unternehmen, die auf
uns und unsere Expertise
vertrauen.



STIEBEL ELTRON

Technik zum Wohlfühlen

Unsere Expertise in verschiedenen Beratungsfeldern ermöglicht uns, umfassende und passgenaue Lösungen zur Energiekostenoptimierung für Sie zu finden.

EFFIZIENZ

Energierrelevante
Prozesse effizient
gestalten.



ERSPARNIS

Energiekosten
Identifizieren
und senken.



RECHT & REGULIERUNG

Energierecht
überblicken
und anwenden.



Weitere Leistungen:



MESSTELLENBETRIEB

Verbrauchsdaten kennen.



RECHTSMANAGER

Rechtssicherheit erlangen.

- » Wir analysieren, prüfen, geben Ihnen Handlungsempfehlungen und begleiten Sie gerne bei der Umsetzung dieser!
- » Ihr persönlicher Vorteil: Zeitersparnis (weil keine eigene Recherche mehr nötig), Rechts- und Informationssicherheit etc.!
- » Bedenken Sie auch, dass wir als VEA unabhängig und transparent nur Ihnen verpflichtet sind!



Unser Job ist es, Sie und Ihr Unternehmen in allen Energiefragen bestmöglich zu unterstützen.

Detailarbeit steht hier im Fokus.



0,1 ct. bei 1.000.000 KW/h Verbrauch
= 1.000 € Differenz

Wer sind Sie?

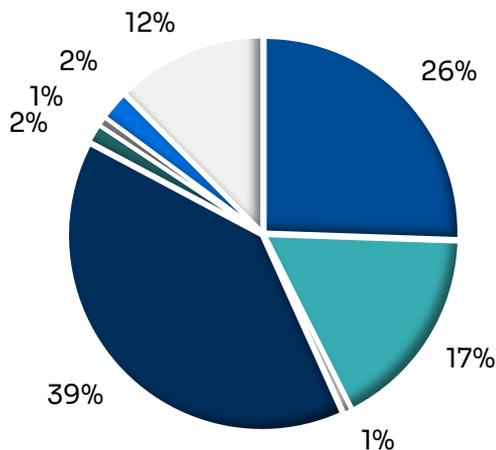
- » Welche Wünsche haben sie an „heute“?
- » Verbräuche
- » Laufzeit des derzeitigen Vertrages
- » Welche Beschaffungs-Art

Energie-Preise

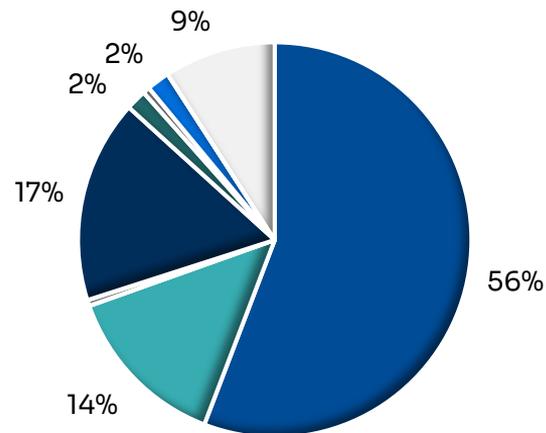
Status-Quo / Markt-Entwicklung

Beschaffung in extrem volatilen Zeiten

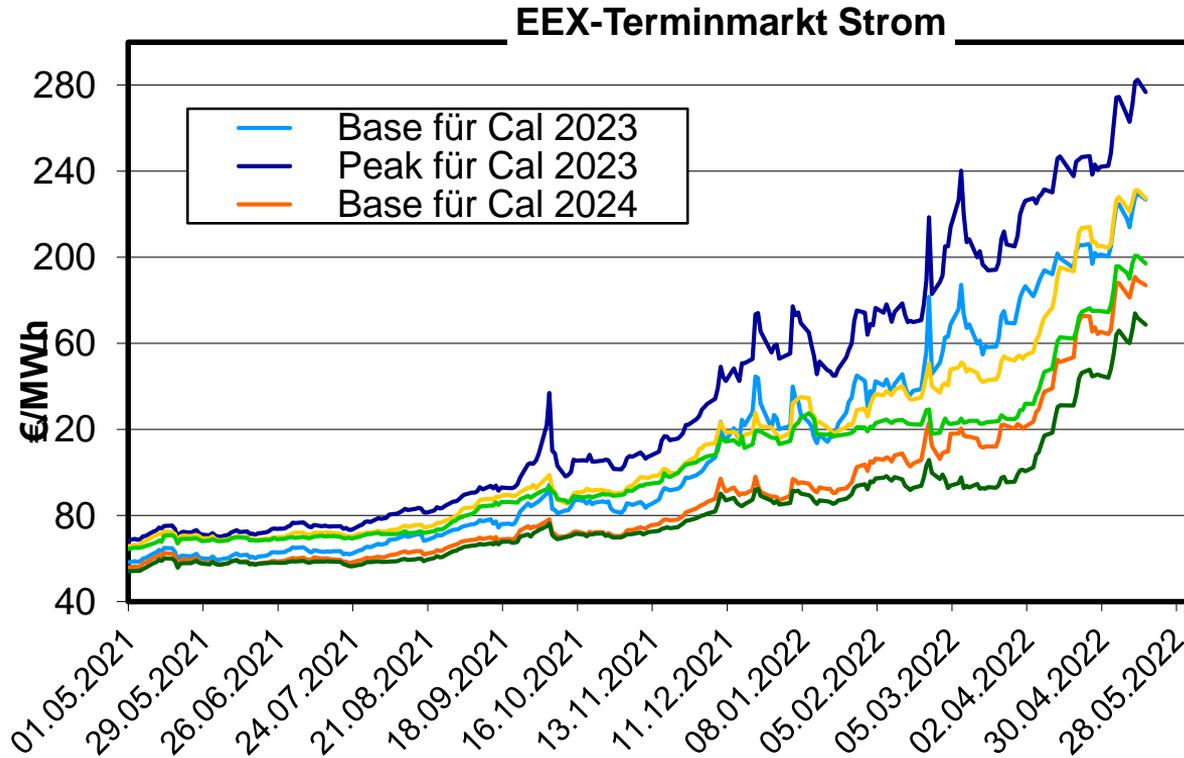
Strom 2021



Strom 2022



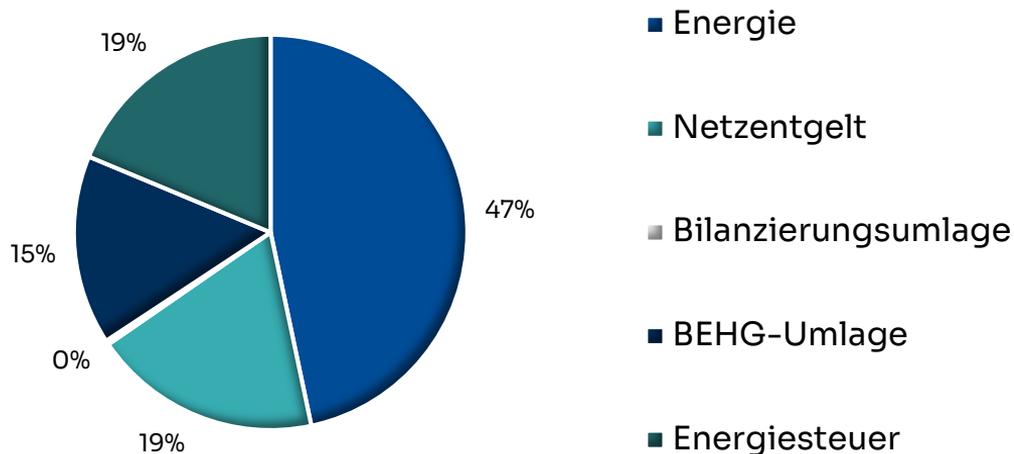
- » Energiepreis ist durch ein Beschaffungsprojekt beeinflussbar
- » Im Energiepreis sind u. a. die Kosten für Strom/Erdgasbeschaffung, Fahrplanabweichungen, interne Verwaltung, Abrechnung, Margen und Risikoprämien enthalten



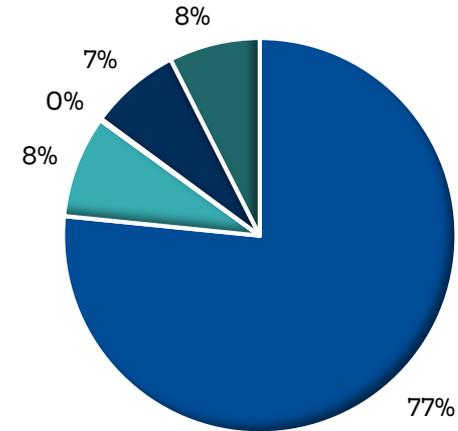
Erkenntnisse

- » Die verschiedenen Kalenderjahre korrelieren preislich
- » Bis Ende 2020 war das Lieferjahr 2023 günstiger als die Folgejahre
- » Fortan verstärkte Backwardation: Kalenderjahr 2023 entkoppelt sich zunehmend

Gas 2021

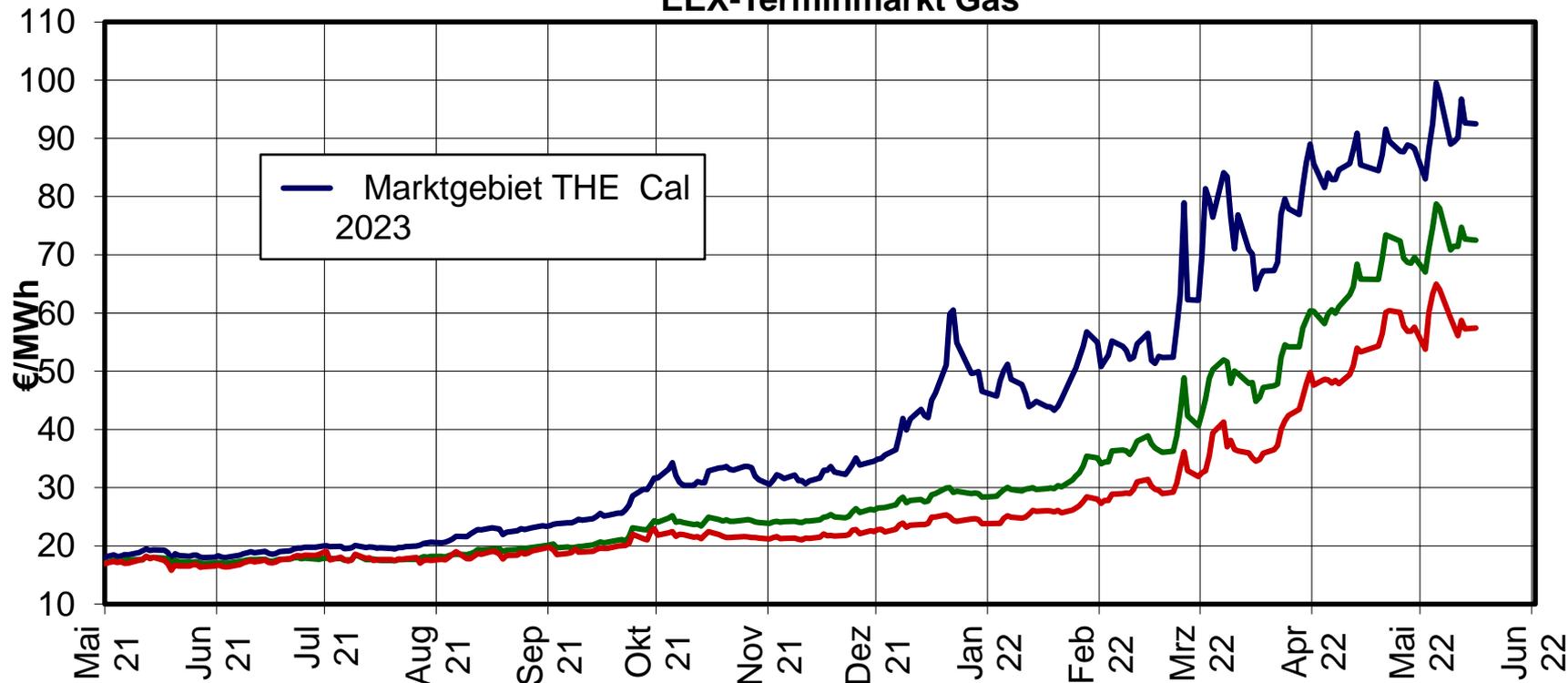


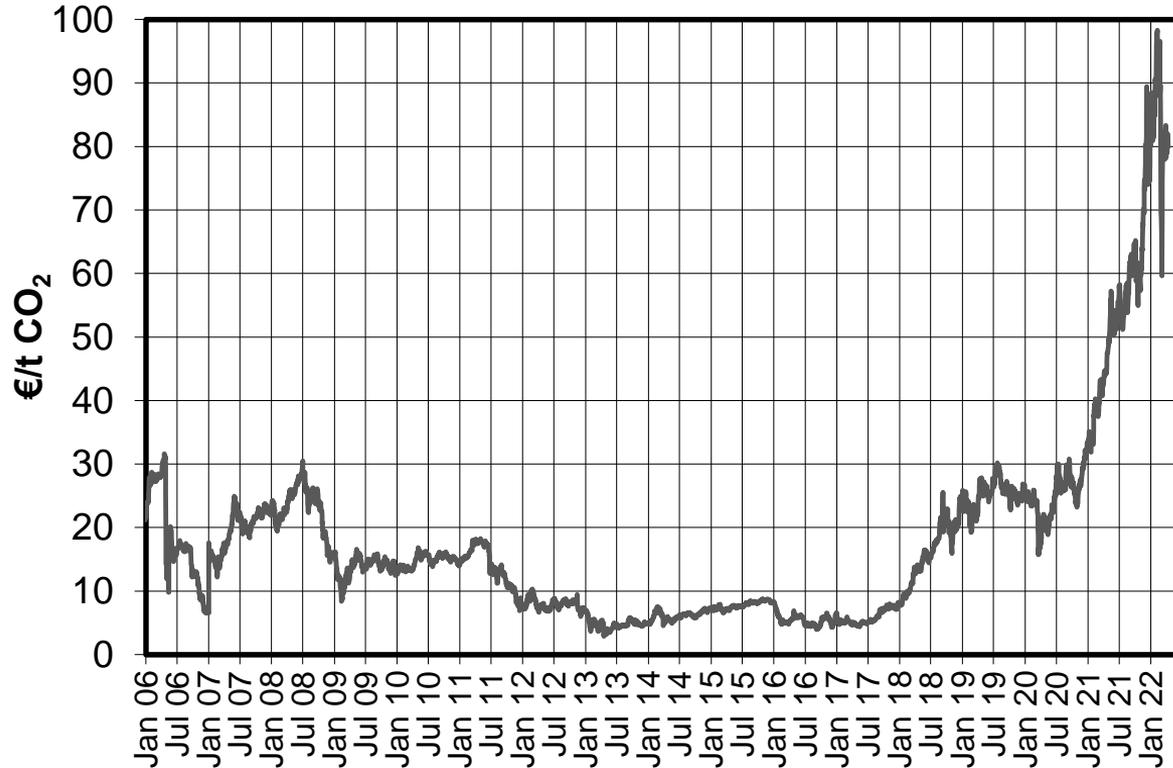
Gas 2022



- » Energiepreis ist durch ein Beschaffungsprojekt beeinflussbar
- » Im Energiepreis sind u. a. die Kosten für Strom/Erdgasbeschaffung, Fahrplanabweichungen, interne Verwaltung, Abrechnung, Margen und Risikoprämien enthalten

EEX-Terminmarkt Gas





Erkenntnisse

- » Markt antizipiert Verschärfung der klimapolitischen Ziele
- » Der Einfluss von Tradern und Spekulanten nimmt zu
- » Neue Investoren treten in den Markt

Grundsätzlich: wie sieht der Energiemarkt gerade aus?

- » Turbulent, stark volatil & schwierig
- » Aktuell ändert sich nicht viel an den Preisen
- » Viele Lieferanten ziehen sich aus dem Markt zurück
- » Auf uns zukommendes Gas Embargo aus Russland drückt auf die Stimmung

Was hält die Energiepreise gerade so hoch?

- » Natürlich der Krieg/ Ukraine Krise
- » Co2 Preise sind auch unabhängig vom Krieg deutlich gestiegen
- » Gas-Knappheit ist ein großes Problem
- » hohes Preisniveau Kohle
- » Wartungsarbeiten an Atomkraftwerken in Frankreich verringern das Angebot voraussichtlich längerfristig
- » niedriges Angebot trifft auf die hohe Nachfrage

Welche Faktoren müssen eintreten, damit die Energiepreise wieder sinken?

- » Kriegsende und die Unsicherheiten müssten verschwinden
- » Das Preisniveau wird trotz alledem deutlich höher sein als 2018/2019
- » Deutliche sinkende Preise sind kurz- und mittelfristig nicht zu erwarten

- » „... es hat sich eine beklopfte Eigendynamik entwickelt...“
- » „...zurück zu dem was wir vor einem Jahr noch hatten werden wir mittelfristig nicht sehen...“
- » „... Stichwort ausgetrockneter Markt: es wird eine Marktbereinigung auf der Anbieterseite geben...“
- » „... Grund-Volatilität wird stärker als bisher...“
- » „... **Gaspreisentwicklung wird weiterhin Strompreissetzend sein...“**

Was mach ich als Unternehmen, wenn ich noch keine Verträge für 2023 ff habe?

- » Abwarten und auf Besserung Hoffen ist **keine gute Option**
- » Das ganze Zeitnah in die Hand nehmen – besser einen zu haben als keinen
- » Die Anbieter Seite ist dünn – daher schwierig einen guten Lieferanten überhaupt zu finden
- » Je nach Ausgangslage des jeweiligen Unternehmens kann eine flexible Beschaffung eine Lösung sein
- » **ACHTUNG:** hier gibt es viele unseriöse Player am Markt

- » Egal wie sie ausfällt: treffen sie ihre Entscheidungen JETZT
- » Will ich mich von einem Externen unterstützen lassen?
- » Wenn ja, von Wem? „Philosophie-Frage“
- » Wenn nein: wann gehe ich die Beschaffung an? Setzen sie sich ein Datum!
- » Je weiter weg es liegt umso mehr gehen sie ins Risiko
- » Oder alternativ gefragt: welche Fakten sprechen aus Ihrer Sicht für Chancen?



Wann sollten Unternehmen **JETZT** tätig werden (Neuabschlüsse)

- ... wenn ein Unternehmen kurzfristig einen neuen Vertrag benötigt
weil aktueller Versorger gekündigt hat
- ... wenn ein Unternehmen sowieso im Spotmarkt beschafft
- ... wenn ein Unternehmen sich der Risiken, die in der derzeitigen Marktsituation herrschen, bewusst ist

Beschaffungsstrategie – „nicht ausreichende Beratung“

- » Beispiel: Spotmarkt
- » Eine Reihe von Lieferanten werben damit, dass diese Strategie in den vergangenen Jahren zu sehr günstigen Einkaufspreisen geführt hat
- » Diese Aussage ist korrekt, hilft aber „heute für morgen“ nicht weiter
- » Die Preise am Spotmarkt sind vielfach deutlich höher als am Terminmarkt
- » Den wenigsten Unternehmen ist bewusst, dass sie erst im Nachhinein wissen, was sie wirklich bezahlen müssen

- » Branche und Bonität spielt eine weitaus größere Rolle
- » Lieferanten haben in den letzten Jahren viel Geld verloren, trotz hoher Preise
- » Mengenflexibilitäten haben sich reduziert
- » Wesentlich weniger Angebotsstellungen
- » Schlechtere Preisformeln in strukturierten Modellen, wegen deutlich höherer Risikoaufschläge
- » Geringe Liquidität am Markt – Lieferanten können teilweise keine verbindlichen Angebote stellen, weil kein Handel stattfindet

Versorger „diktieren“ die Regeln

- » Sie stellen vermehrt die „Bonitätsfrage“
- » Und das nach dem für viele Unternehmen schweren „Corona-Jahren“
- » Erwarten Sicherheiten wie „Patronatserklärungen“
- » Zunehmend die Forderung nach Vorauszahlungen
- » „Entscheidungsdruck“ durch sehr kurze Bindefristen
- » „... halten wir uns bis 13 Uhr daran gebunden...“ (bei Erhalt des Angebots um 9 Uhr)

Margenvorstellungen der Anbieter

- » Die Margenvorstellungen der Anbieter sind derzeit höchst unterschiedlich
- » Die bekannten bieten nach unseren Erfahrungen i.d.R nicht die günstigsten Bezugskonditionen
- » Die ganz Günstigen haben möglicherweise ein „Ausfallrisiko“ aufgrund deren risikoreichen „Beschaffungsstrategie“
- » Selbst bei unseren Ausschreibungen Differenzen von über einem ct/kWh zwischen dem Erstplatziertem und Letztplatziertem

Beispiel Bild-Zeitung vom 04.03.2022

- » 16.01 Uhr
- » **Gaspreis bricht 200-Euro-Marke**
- » Als Folge des Ukraine-Kriegs hat der Erdgaspreis in Europa ein neuen historischen Höchststand erreicht und erstmals die Marke von 200 Euro pro Megawattstunde geknackt.
- » Am wichtigen niederländischen Handelspunkt TTF wurde die Megawattstunde Erdgas am Freitag für 213,895 Euro gehandelt. Bislang kommen rund 40 Prozent von Europas Erdgas-Importen aus Russland

- » Der genannte Preis von über 200 € bezieht sich auf einen einzelnen Tag (vielleicht auch auf das ganze Wochenende): Kauf heute, Lieferung morgen. Diese Preise laufen unter dem Stichwort „Spotmarkt“.
- » Heute kaufen, 2023/24/25 wird geliefert (und zwar an jedem Tag des Jahres dieselbe Menge) ist der „Terminmarkt“ und wird zu anderen Beträgen gehandelt (Sattlement 04.03.2022 ICE Endex TTF Year 2023 => 75,421 € je MWh)

- » Unternehmen müssen mit dem Thema Energie-Einkauf deutlich sensibler umgehen
- » Feste Beschaffungsstrategie für das Unternehmen entwickeln
 - » Professionelles Risikomanagement
 - » Langfristig daran halten
 - » Keine Panik
- » Portfolio abkoppeln von Verbrauchszeiträumen
- » Verhindern von „endzeitgetriebenen Entscheidungsdruck“

- » Handlungsoptionen kennen:
 - Wissen aufbauen (Seminare, Workshops, bilaterale Gespräche, etc.)
 - Hilfe suchen (Beratungsangebote wahrnehmen)
- » Keine Vogel-Strauß-Taktik:
 - Zu warten führt ins Desaster
 - Kaufen auch bei schmerzhaften Preisen
- » Handlungsfähig bleiben:
 - Ausschreibungen 1-2 Jahre im Voraus
 - Langfristige Ausrichtung anstreben: an Backwardation partizipieren
 - Preisschwankungen durch parallele Beschaffung zw. Lieferperioden vermeiden

Beschaffungs-Strategien

Vor- und Nachteile

Aufwand in Ihrem Unternehmen ↑

Beschaffungsoption	Vorteil
klassische Ausschreibung („mal sehen, was es so gibt“)	keine Einschränkungen, „Ideenwettbewerb“
eigene risikooptimierte Ausschreibung mit vorgeschaltetem externen Workshop	klare Strategie, Angebote vergleichbar
Externe Ausschreibung, ggfs. mit Preislimitüberwachung	hohe Marktdurchdringung, schnelles Ergebnis
Externe Auktion, ggfs. „on demand“	schnelle Vergabe zum günstigsten Preis, keine Vertragsdiskussion (Mustervertrag)
Externes Tranchenmanagement (Externer handelt in Vollmacht)	Klare Strategie interner Aufwand beim Kunden wird reduziert

Fixiere jetzt einen Preis für späteren Lieferzeitraum

- » Mittel- und Langfristige Erfüllung
- » Kontinuierlicher Handel
- » Base- & Peakprodukte

- » Gegenüberstellung der Energiepreise
- » Aufstellung der Gesamtkosten durch Einbeziehung von Entgelten, Abgaben, Umlagen und Steuern
- » Analyse und Vergleich der Vertragsentwürfe
- » VEA = Langjährige Erfahrung in der Abwicklung von Lieferverträgen und persönliche Ansprechpartner auf Lieferantenseite



Preisbildung erfolgt nach dem Verbrauch

- » Kurzfristige Erfüllung
- » keine Spekulation (mehr) möglich
- » Handel meist mit Stundenkontrakten

Verteile Einkaufszeitpunkte vor einem Lieferbeginn

» Vertragsvariante Lieferant liefert nur

Administrativer / personeller Aufwand im Unternehmen

Zusätzliche Ressourcen / Kompetenzen sind nötig

Komplexes Vertragswerk

Verteile Einkaufszeitpunkte vor einem Lieferbeginn

- » Vertragsvariante Lieferant entscheidet auch die Einkaufszeitpunkte

Noch komplexeres Vertragswerk

- » Risikostreuung durch Verteilung der Einkaufszeitpunkte
- » Mindestmenge je Vertrag von 7 – 10 GWh/a
- » Festlegung der Tranchenanzahl
- » Wahl des Marktplatzes (OTC vs. Settlement)

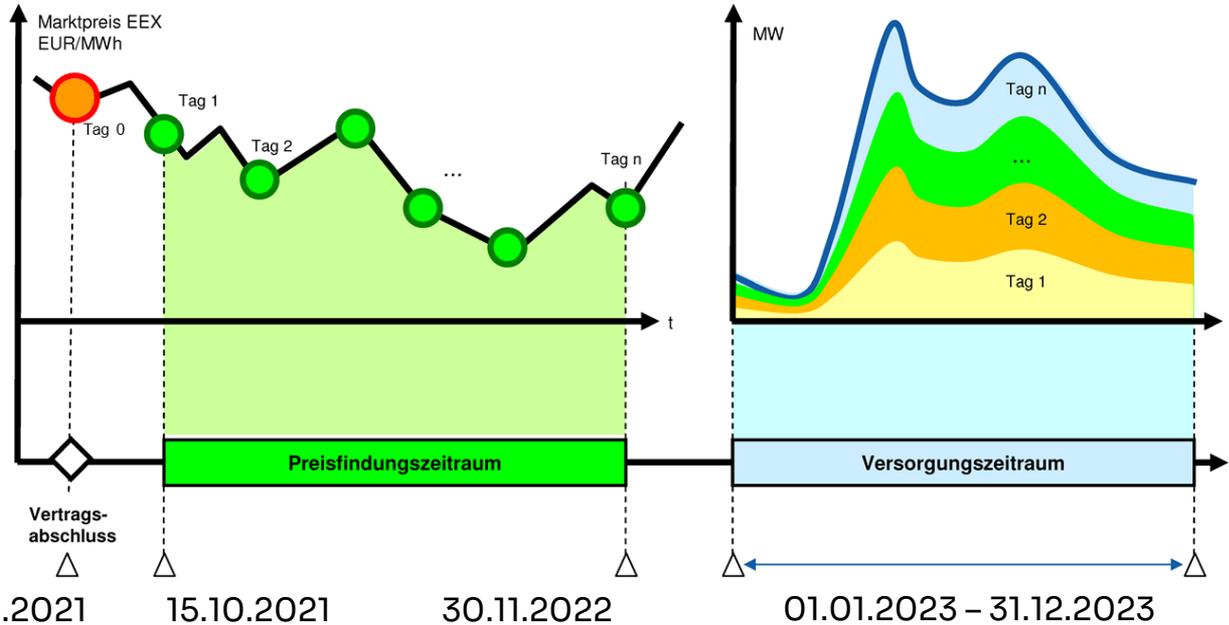
Auswertung

- » Angeboten werden Energiepreisformeln nach folgender Art:
$$EP = a * \text{Base} (+ b * \text{Peak}) + c \text{ mit } a (+ b) \geq 1$$
- » Bewertung zum Stichtag und Durchschnittszeitraum
- » Bewertung der vertraglichen Modalitäten



AUSSCHREIBUNGEN IM DETAIL

ABLAUF DES ENERGIEEINKAUFS MITTELS TRANCHEN



Beispieltermine:

- » Der Energiepreis für den Versorgungszeitraum steht mit dem Kauf der letzten Tranche fest
- » Die Abrechnung erfolgt wie beim Festpreis

- » Der künftige Preisverlauf kann nicht anhand des Verlaufs der vergangenen Jahre vorhergesagt werden
- » Die Volatilität steigt (momentan) tendenziell
- » Terminmarkt ist Betätigungsfeld von Banken und Hedgefonds → bevor die physische Belieferung beim Kunden beginnt, wurde die Commodity mehrfach gehandelt
- » Der „beste“ Einkaufstermin ist nicht prognostizierbar → Preis- und Entscheidungsrisiko sind erheblich
- » Durch frühzeitigen Beschaffungsstart kann an (momentaner) Backwardation partizipiert werden
- » Durch die zeitlich überlappende Beschaffung werden die Preisschwankungen zwischen den Lieferjahren reduziert

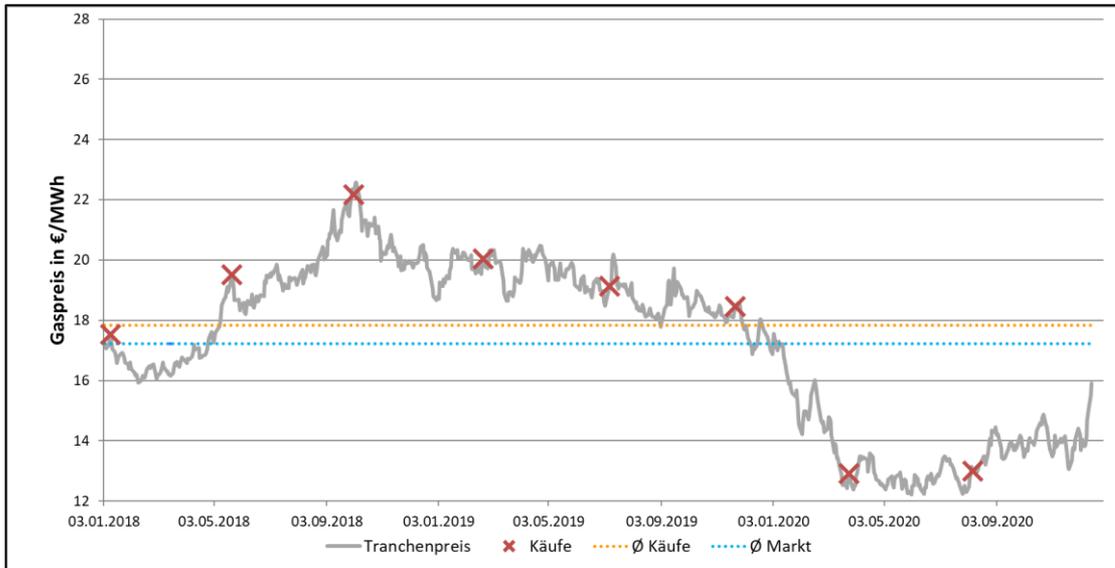
→ Tranchenbeschaffung dient der Risikostreuung

- » Kontinuierliche Marktüberwachung auf Settlement- oder Best-Ask-Basis
- » Handel per OTC- oder Settlement-Order
- » Kauf- und/oder Infolimits
- » Instrumente für die Kaufentscheidung:
 - Dynamisches Stop-Loss Limit: Regelbasiertes Kaufsignal, welches Abwärtsbewegungen mitnimmt und zu starken preislichen Gegenbewegungen entgegenwirkt (Preisdelta kann in Beschaffungsstrategie individuell definiert werden)
 - Take-Profit Limit: starre untere Preisschranke
 - Stop-Loss Limit: starre obere Preisschranke

- » Beispiel 1 (Motto: „Der Markt kommt auch wieder runter“):
 - Angebotsstellung Ausschreibung 1: März 2021 (Preisniveau ~ 6,2 ct/kWh)
 - Angebotsstellung Ausschreibung 2: Juni 2021 (Preisniveau ~ 7,1 ct/kWh)
 - Beauftragung: Oktober 2021 (Preisniveau ~ 12,0 ct/kWh)
 - Abschluss Festpreis: November 2021, Lieferjahr 2022 für ~12,2 ct/kWh
 - Delta bei 5,0 GWh/a: 300.000 €/a
 - Erzielter Preis im VEA-Aktiv (als Beispiel für einen Tranchenvertrag): Spektrum zw. 5,5 – 6,0 ct/kWh (Beschaffung 18 Monate im Voraus)

→ Streuung minimiert enormes Preisrisiko

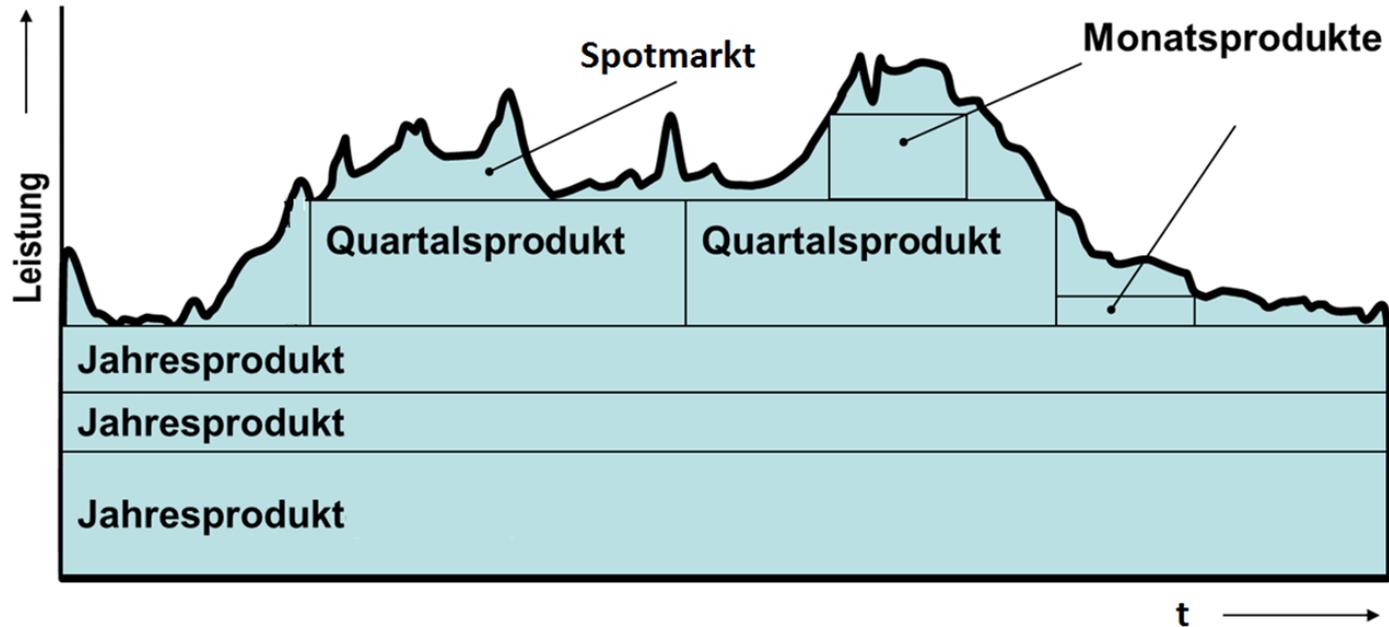
» Beispiel 2 (Motto: „Die Wellen des Spotmarktes reiten“)



- » 100 % Spotmarkteindeckung Gas in 2021: Ø 4,72 ct/kWh
- » Simulation erzielbarer Terminmarkteindeckung in einem Tranchenmanagement (Beschaffungshorizont von 3 Jahren): Ø ~1,79 ct/kWh
- » Delta bei 1 GWh/a: >29 Tsd. €/a

→ Spotmarkt ist kein Allheilmittel, beide Märkte bieten Vor- und Nachteile

- » Der Lieferant/externer DL deckt im Terminmarkt und Spotmarkt ein, der Rest läuft über den Regelenergiemarkt
- » Bewirtschaftung des gesamten Kundenportfolios
- » Zerlegung ist Aufgabe des Lieferanten/externen DL
- » Hohe Mengenflexibilitäten bei größeren Kundenportfolios leichter möglich
- » Coronabedingt große Wirtschaftliche Schäden bei Lieferanten
- » In der Folge sind Lieferanten bei großen Mengenflexibilitäten vorsichtiger geworden



- » Das Thema Energiebeschaffung ist hochkomplex und erfordert einen hohen internen Aufwand!
- » Das Kennen und Einhalten sämtlicher relevanter Rahmenbedingungen ist eine große Herausforderung für den Mittelstand!
- » Wer unterstützt Sie an dieser Stelle?



Wie kann mich der VEA e.V. konkret unterstützen?

- » Wo stehen Sie gerade?
- » Was sind Ihre Herausforderungen und Wünsche?
- » Gemeinsames Erarbeiten einer auf sie zugeschnittenen Beschaffungslösung bzw. -Konzept

Dieses Sepp Herberger-Zitat gilt auch für die Beschaffung am Energiemarkt.

Nur lautet es hier: Nach der Beschaffung ist vor der Beschaffung.

Denn die Energiebeschaffung ist ein laufender Prozess.

NACH DEM SPIEL IST VOR DEM SPIEL!

IHRE FRAGEN SIND DOCH JETZT BZW. DANN WIEDER...

- » Wann ist der richtige Zeitpunkt um für die nachfolgenden Jahre abzuschließen?
- » Jetzt schon für 20xx abschließen? Habe doch gerade eingekauft!
- » Wie bekomme ich rechtzeitig entsprechende versorgerunabhängige Preisinformationen?
- » Welche Potenziale sind möglich?

Risikooptimierte, unabhängige Suche nach dem für sie optimalen Lieferpartner

- Deutschlandweite Plattform mit Zugriff auf fast 800 Lieferanten
- 2.000 Ansprechpartner/Key-Accounter
- Über 700 Beschaffungsvorgänge im Jahr
- Ausschreibungsvolumen zwischen 9 und 18 TWh pro Jahr



Gasmanngelage



Wo stehen wir und wie hoch ist das Risiko für eine Gasmangellage?

- » Risiko hoch
- » Gas für den kommenden Winter fehlt
- » Alle müssen helfen den Gasverbrauch zu senken
- » Könnte dann aber trotzdem im Winter knapp werden
- » 1/3 Gaszufluss über die Ukraine ist derzeit reduziert worden, das sind 33Mio m³ pro Tag (Verlust)

Wo / wie kann man sich informieren?

- » Bei ihrem Netzbetreiber
- » Bei der Bundesnetzagentur
- » <https://www.vea.de/newsroom/aktuelles/thema/leitfaden-gasmangellage-vea-bietet-empfehlungen-zur-vorbereitung-auf-den-ernstfall-1>

Welche To-dos habe ich als Unternehmen

- » Nicht in Panik verfallen, ABER:
- » Klären, ob das Unternehmen ein sog. „geschütztes“ ist
- » Internen Abschaltplan erstellen
- » Frage nach einem „Fuel-Switch“
- » Systemrelevanz beim Netzbetreiber oder der BNetzA bekannt geben
- » Lieferverträge kontrollieren

**VIELEN DANK
FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT!**



WWW.VEA.DE

CHRISTOPHER TAMMS

Telefon: 0511 – 94 48 176

Mobil: 0172 – 560 72 01

E-Mail: ctamms@vea.de

