

Energieeinkauf auf liberalisierten Märkten – Chancen zur Kostensenkung –

Referent: Dipl.-Ing. Frank Steyer
VEA Geschäftsstelle Cottbus
Telefon: 03 55 / 87 48 82
Fax: 03 55 / 87 48 84
E-Mail: fsteyer@vea.de

- Die **aktuellen Strom- und Gaspreise** liegen auf einem **hohen Niveau** und schwächen die nationale und internationale Wettbewerbsposition der Unternehmen
- Der deutsche Elektrizitätsmarkt ist durch eine hohe Anbieterkonzentration gekennzeichnet.
- Das Strompreisniveau wird durch die großen Energiekonzerne – RWE, E.ON, EnBW und Vattenfall - bestimmt
- **Auf dem Strommarkt existiert ein Wettbewerb** - jedoch weit über den unter Wettbewerbsbedingungen zu erwartenden Preisen
- Eine verlässliche Prognose über zukünftige Strompreise ist nicht mehr möglich
- Die Festlegung des Zeitpunktes für einen Vertragsabschluss ist mit Risiken verbunden
- Der Wettbewerb auf dem Gasmarkt verläuft im Schneckentempo

- **angemessene Energiepreise;**
- **das vorhandene Energiepreisniveau mindestens sichern – möglichst für die folgenden Jahre senken;**
- **Planungssicherheit erreichen;**
- **geringer Aufwand für den Energieeinkauf**

Strompreis hängt von den Netznutzungsentgelten, dem „Energiepreis“ und dem rechtlichen Rahmen ab

- **Netznutzungsentgelt**
 - vom einzelnen Kunden nur bedingt beeinflussbar
- **„Energiepreis“**
 - Optimierung der Bezugskonditionen durch Kunden möglich
- **Rechtlicher Rahmen (EEG, KWKG, Ökoststeuer)**
 - vom einzelnen Kunden nicht beeinflussbar

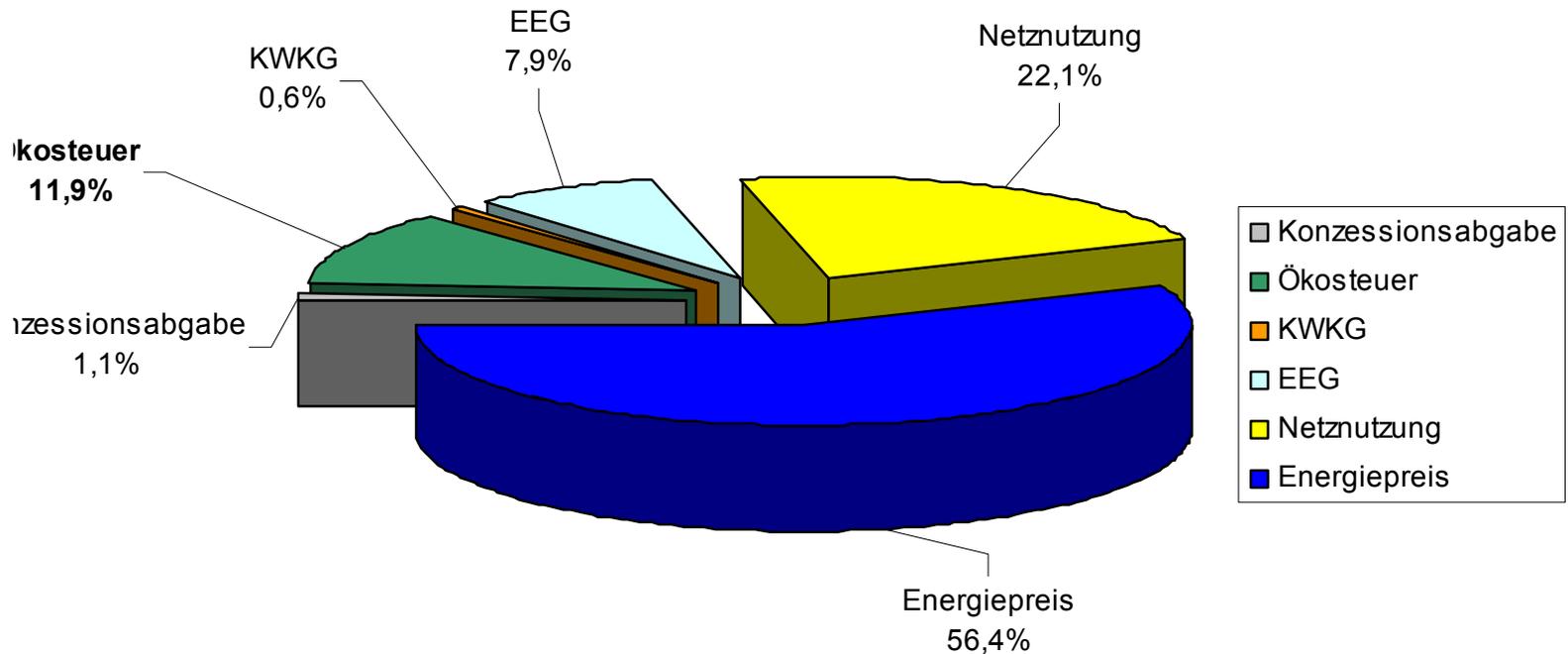
Bestandteile des Industrie-Strompreises mit Abgaben und Steuern in Prozent (ohne MwSt.)

Abnahmefall: Netzgebiet DREWAG, Mittelspannung, 3,5 Mio. kWh, 4.700 h/a
Preisstand: 04.04.2006 für 2007

	Preisteil [Ct/kWh]	Prozent [%]
- Netznutzungsentgelt mit Messpreis <ul style="list-style-type: none"> • vom einzelnen Kunden nicht beeinflussbar 	2,28	22,1
- Energiepreis <ul style="list-style-type: none"> • Optimierung der Bezugskonditionen durch Kunden möglich 	5,82	56,4
- Steuern und Abgaben <ul style="list-style-type: none"> ➤ Stromsteuer (ohne Spitzenausgleich) ➤ EEG-Umlage ➤ KWKG-Umlage ➤ Konzessionsabgabe • Vom einzelnen Kunden nicht beeinflussbar-Regelungen vom Kunden ausnutzen 	1,23 0,82 0,06 0,11	11,9 7,9 0,6 1,1
- Gesamtpreis	10,32	100

Bestandteile des Industrie-Strompreises mit Abgaben und Steuern in Prozent (ohne MWSt.)

Abnahmefall: Netzgebiet DREWAG, Mittelspannung, 3,5 Mio. kWh, 4.700 h/a



Quelle: VEA

- Der deutsche Elektrizitätsmarkt ist durch eine hohe Anbieterkonzentration gekennzeichnet

RWE	33 %
E.ON	24 %
EnBW	14 %
Vattenfall	13 %
Andere	16 %

- Hohe Marktmacht der Energiemonopole
- „Marktmacht ist die Fähigkeit, Preise gewinnbringend vom wettbewerblichen Niveau zu entfernen“

(Mas-Collel et al. 1995, S. 383)

Energiepreise:

- letzten 24 Monate um rd. 48 % angestiegen
- letzten 12 Monate etwa gleichbleibend mit Schwankungen
- Der deutsche Großhandelsmarkt spiegelt keinen wettbewerblichen Strompreis wider.

Der ökonomische Grundsatz **Preis = Grenzkosten** wird nicht erfüllt.

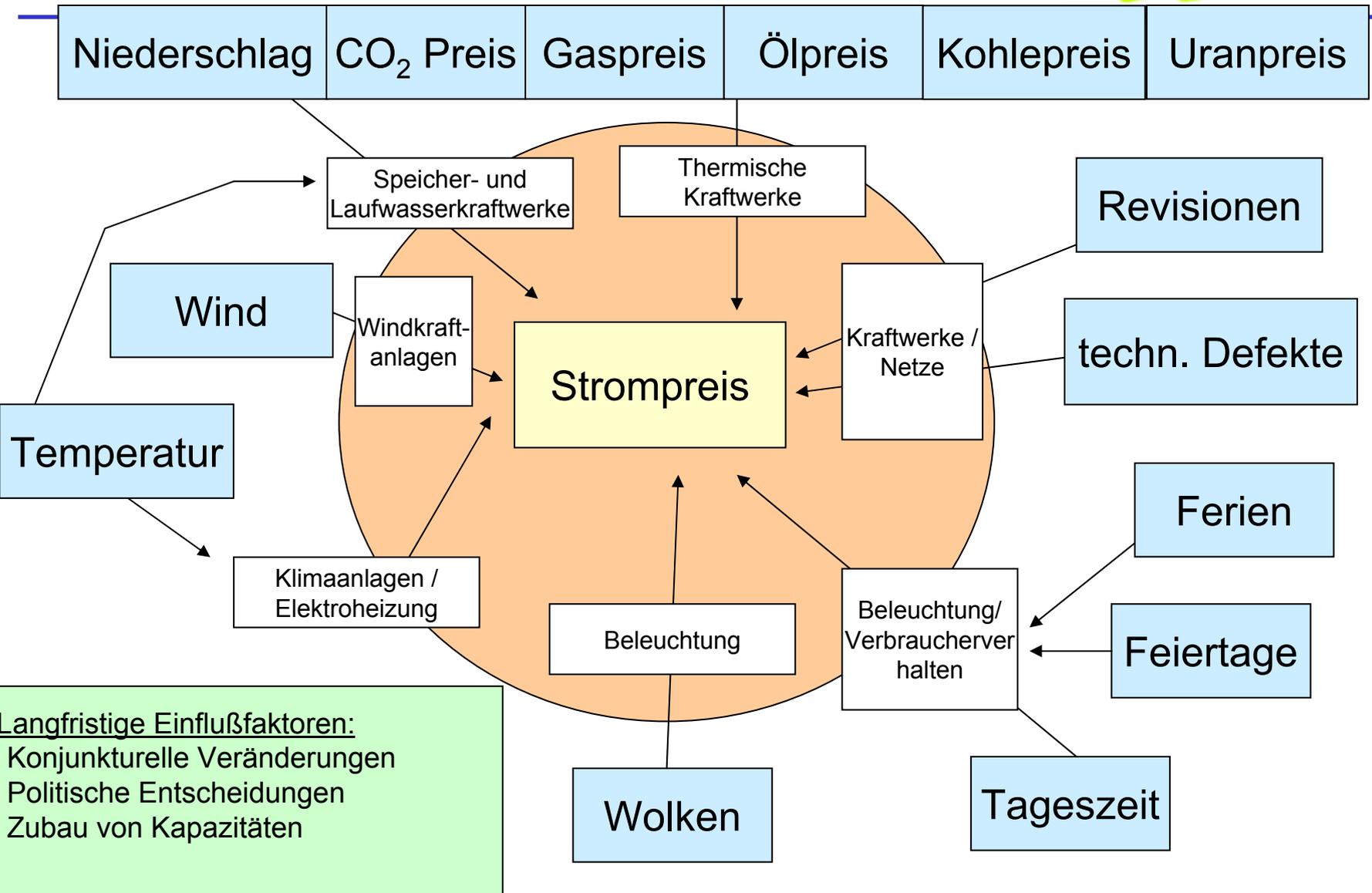
- Im Zeitraum 2004 bis 2006 lagen die EEX-Strompreise deutlich über den unter Wettbewerbsbedingungen zu erwartenden Preisen

Preisbildung im Strommarkt

Einflussfaktoren auf die Energiepreise

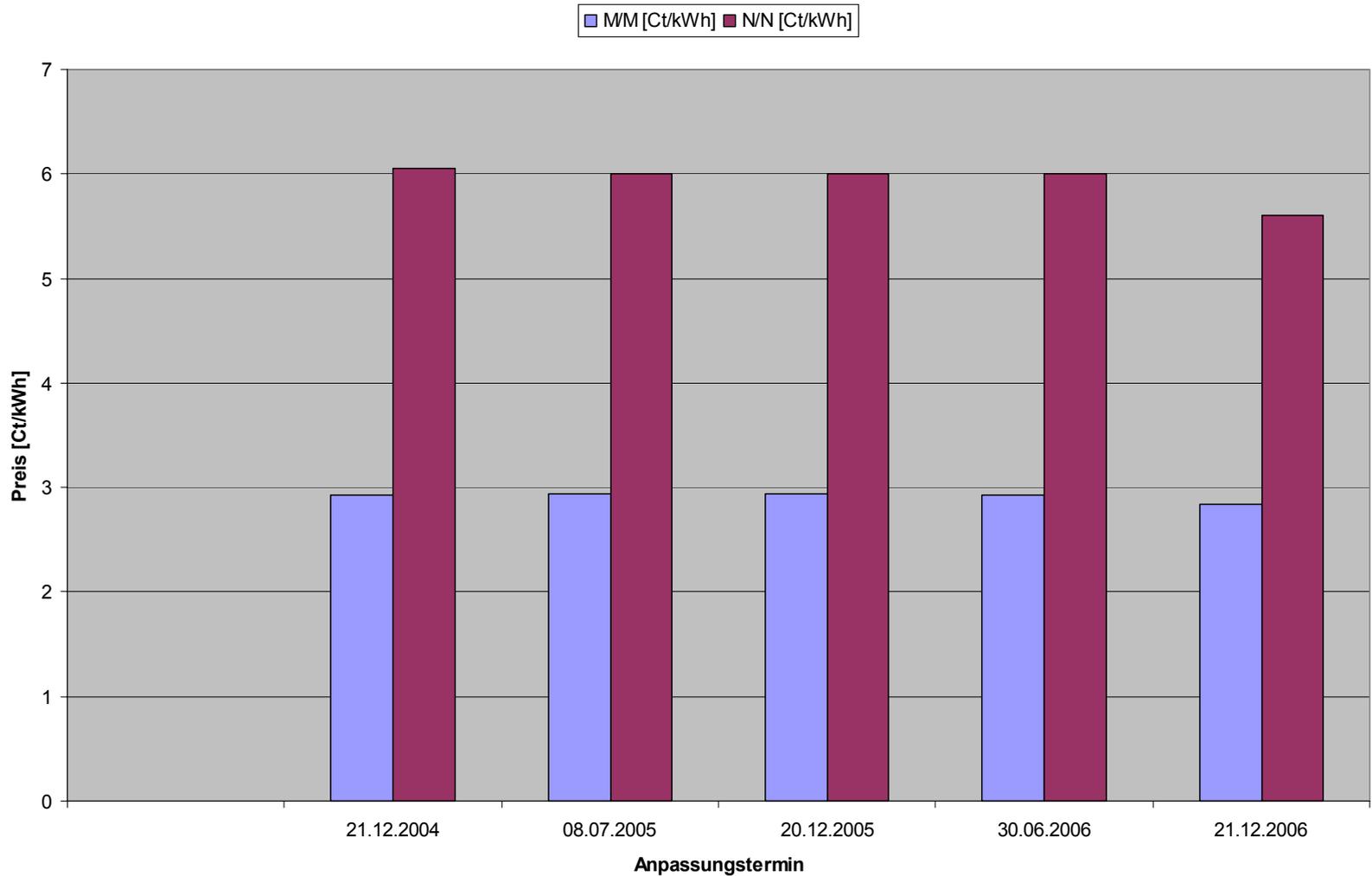
- Fortschreitende Konzentration der Energiewirtschaft
- Die Unternehmen E.ON, RWE, Vattenfall und EnBW dominieren die Spielregeln in der Energiewirtschaft
- Ziel der Energiewirtschaft: maximale Gewinne
- Preise an der EEX-Börse werden hauptsächlich von den 4 großen Energieunternehmen bestimmt
- Steigende Primärenergiekosten – Gas – Öl – auch Kohle
- Strompreiserhöhende Wirkung des CO₂ Emissionshandels
- Anstieg der Regelenergie

Einflussfaktoren auf die Strompreise



- Die Einpreisung **kostenlos zugeteilter** CO₂ – Zertifikate hat sich als ein Instrument der Marktmacht zur gesteuerten Strompreissteigerung offenbart
- Durch die Einpreisung der CO₂ – Zertifikate sind die Strompreise enorm angestiegen
- Asymmetrische Kostenweitergabe von CO₂ – Zertifikatpreisen
 - Preisanstiege werden signifikant stärker in den Elektrizitätspreis eingepreist als Preisrückgänge
 - Ein Regessionsmodell zur Abschätzung der Einpreisung ergibt eine ca. **dreifach höhere Weitergabe von Preissteigerungen als Preissenkungen**

Entwicklung der Netznutzungsentgelte



Beispiel zur Entwicklung der Netzentgelte

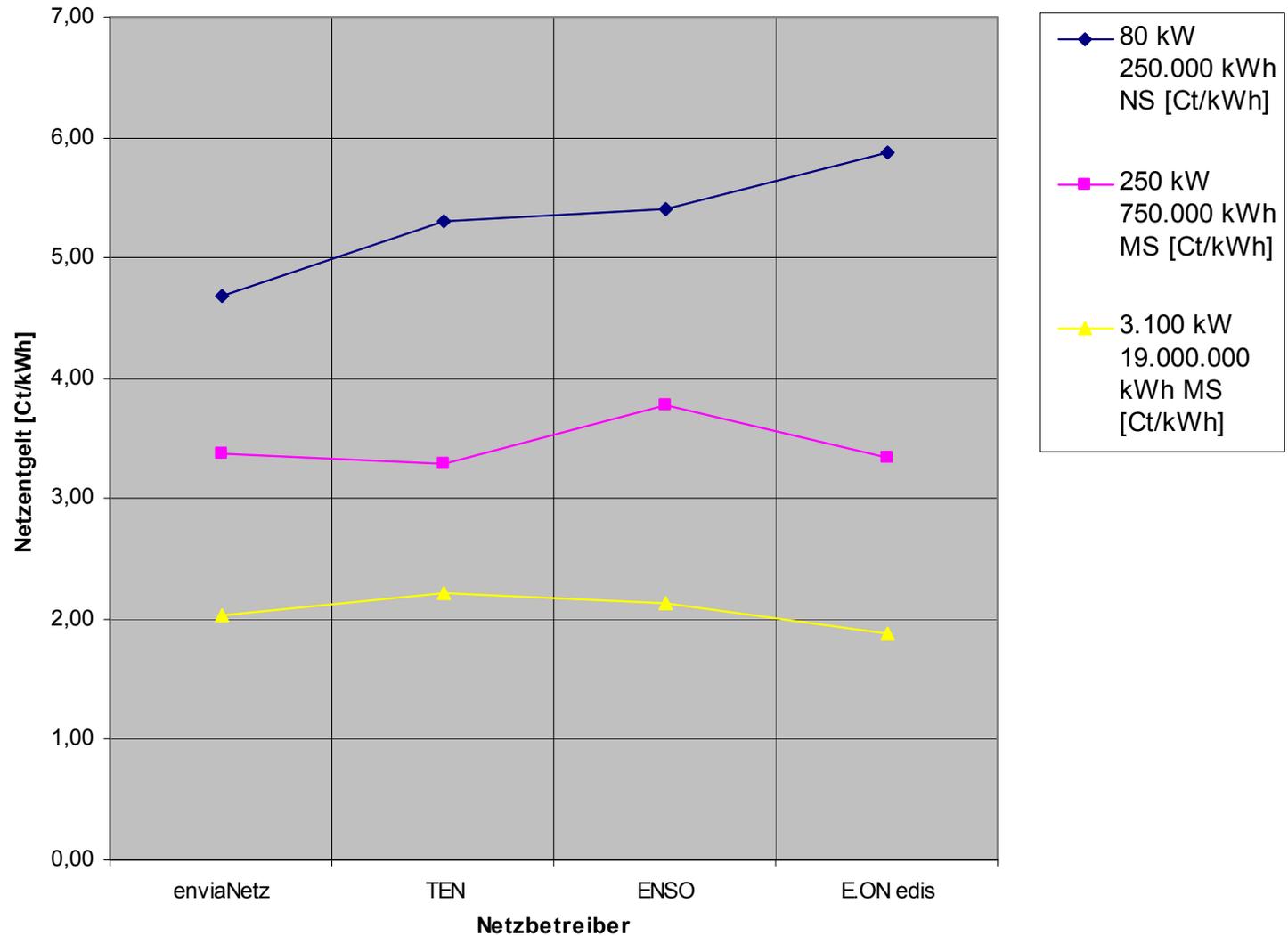
Netzbetreiber:	ENSO Strom AG	E.ON edis Netz GmbH	envia Verteilnetz GmbH	TEN Thüringer Energienetze GmbH
Entnahmeebene:	Mittelspannung	Mittelspannung	Mittelspannung	Mittelspannung
Jahreswirkarbeit [kWh]:	17.311.904	1.726.686	6.127.053	11.917.975
Jahreshöchstleistung [kW]:	3.372	406	1.504	2.062
Netzentgelt [Ct/kWh]: (inkl. KA. und Umlage nach KWKModG)				
ab 01.06.2001	-	2,81	-	-
ab 01.01.2003	-	-	2,67	-
ab 01.01.2004	2,23	-	-	2,55
ab 01.01.2005	2,37	2,91	2,73	2,60
ab 01.07.2006	2,28	-	-	-
ab 01.08.2006	-	-	-	2,15
ab 01.10.2006	-	2,35	2,47	-
ab 01.11.2006	2,25	-	-	-
ab 01.01.2007	2,40	-	-	-
ab 01.02.2007	-	2,50	2,61	2,27

Beispiele für Netznutzungsentgelte in Abhängigkeit der Netzzugangsebene in drei Netzgebieten Stand 01.05.2007

Abnahmeverhältnisse	Fall A	Fall B	Fall C
max. Leistung [kW]	80	250	3.100
Jahresverbrauch [kWh]	250.000	750.000	19.000.000

Netznutzungsentgelt (inkl. KA und KWKG-Umlage)												
	[Ct/kWh]			[Ct/kWh]			[Ct/kWh]			[Ct/kWh]		
Netzgebiet	enviaNetz			TEN Thüring. Energienetze			ENSO Strom AG			E.ON edis Netz		
Abnahmefälle	A	B	C	A	B	C	A	B	C	A	B	C
Entnahmeebene												
MS	3,66	3,37	2,03	3,48	3,29	2,21	4,12	3,78	2,13	3,61	3,34	1,88
MS/NS	4,07	3,88	2,22	4,35	4,30	2,45	4,79	4,59	2,31	4,25	4,05	2,30
NS	4,68	4,50	2,74	5,31	5,24	3,70	5,40	5,17	3,21	5,88	5,68	3,93

Netzentgelte



- **Kein substanzieller Abbau politisch bedingter Strompreisbelastungen zu erwarten**
- **Die Energieunternehmen wollen die Gewinne weiter erhöhen**
- **Die Nachfrage nach Emissionsrechten steigt – und damit auch der CO₂ – Preis**
- **Steigende internationale Primärenergiepreise führen zu drastischen Strompreiserhöhungen**
- **Netznutzungsentgelte werden nicht sinken**

Fazit: Strompreise werden weiter steigen

- In einem liberalisierten Energiemarkt muss der Energiekunde agieren – nicht nur reagieren, um „günstige“ Energiepreise zu erzielen
- Ein russisches SPRICHWORT:

„Der Stein wird im Flussbett von unten nur nass, wenn man ihn anhebt.“

Er muss den Stein im Flussbett anheben

- 1. Rechtliche Rahmenbedingungen kennen und ausschöpfen;**
- 2. Eigene Abnahmeverhältnisse analysieren;**
- 3. Die Energiemärkte bewerten;**
- 4. Eigene Marktstrategie festlegen und an die Veränderungen des Marktes anpassen;**
- 5. Einholung von Angeboten zur Energielieferung und Bewertung der Angebote;**
- 6. Abschluss von Lieferverträgen**

- **Bewertung des Lastgangprofils (Strom und Gas)**
- **Analyse der historischen und aktuellen Bezugsdaten**
- **Entwicklungstendenzen des Unternehmens**
- **Maßnahmen der rationellen Energieanwendung**
- **Einschätzung der Entwicklung der Energieverbräuche und der Leistungsanspruchnahme**
- **Einsatz von Kraft-Wärme-Kopplung prüfen**

Frage:	Lohnt es sich für den Kunden – Angebote für den Elektroenergiebezug einzuholen – wenn sich alle Lieferanten nach den Strompreisen der EEX richten?
Antwort:	Die praktischen Erfahrungen des VEA bestätigen – Ja, es lohnt sich Angebote einzuholen.
Anmerkung:	Die Angebotspreise werden nicht nur durch die EEX-Preise, sondern auch durch
	- Verkaufsstrategie der Lieferanten
	- Verkaufssituation beim Lieferanten
	- Territoriale Aspekte
	- Kundengruppe
	- Abnahmeverhältnisse des Kunden
	- und weitere Faktoren bestimmt
Empfehlung:	Rechtzeitig vor Lieferbeginn Angebote von Lieferanten einholen

- ✓ **Ausnutzung der vertraglichen Preiserhöhungsmöglichkeiten bei laufenden Verträgen;**
- ✓ **Unterbreitung von Angeboten zur Fortsetzung der Belieferung mit elektrischer Energie bei gekündigten Verträgen bzw. bei auslaufenden Verträgen;**
- ✓ **Beeinflussung der Kunden durch Druckaufbau (z.B. Zeit);**
- ✓ **Abnehmer von elektrischer Energie werden zunehmend von Lieferanten direkt besucht und angesprochen;**
- ✓ **Lieferanten wechseln die Preisstrategien;**
- ✓ **Die Rangfolge der Lieferanten hinsichtlich der Strompreise ändert sich innerhalb kurzer Zeit**

Auf den Energiemärkten

- Strommarkt
- Gasmarkt

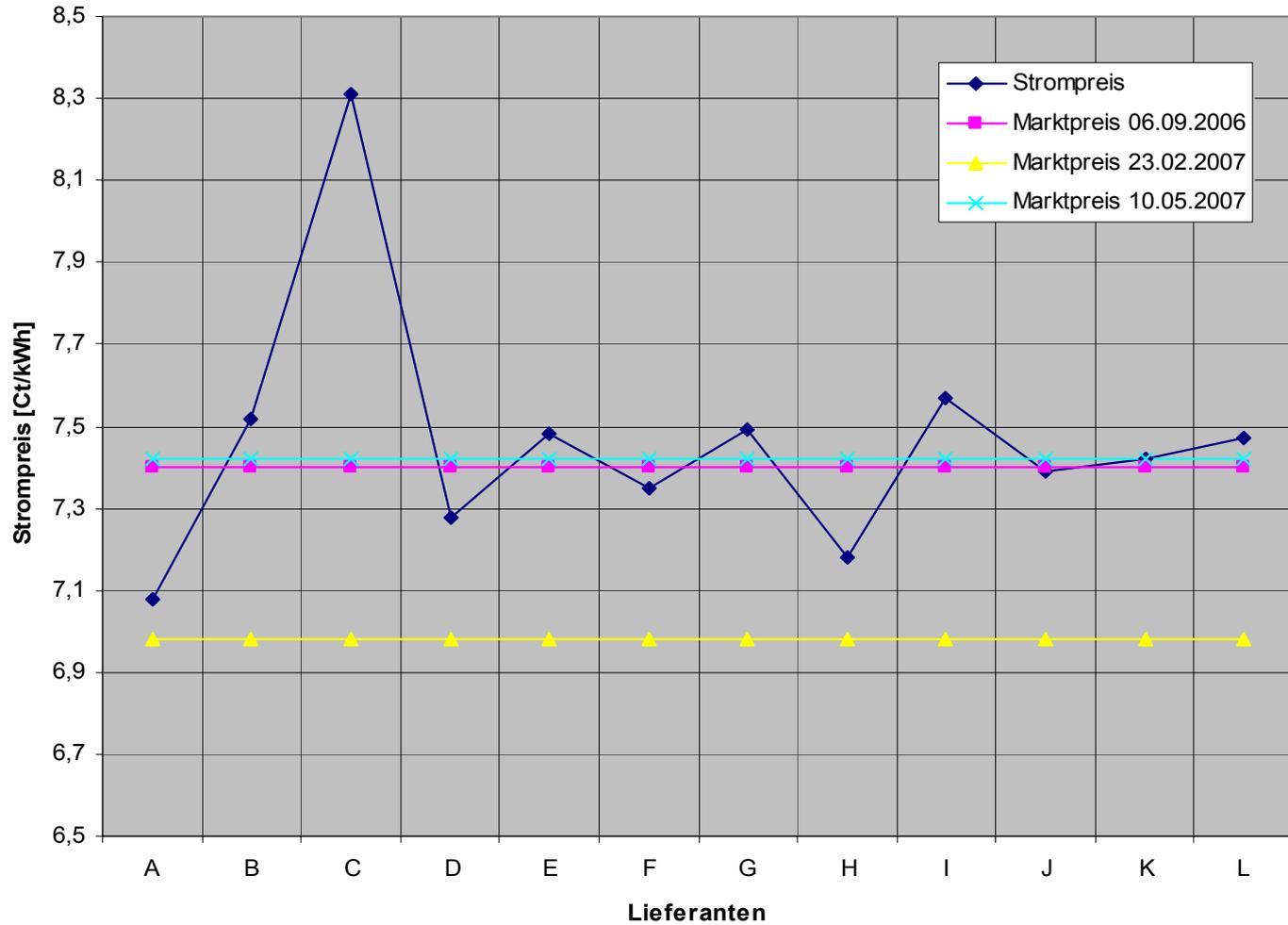
können bei Anwendung von **Einkaufsstrategien** auch für die nächsten Jahre (mindestens bis zum Jahr 2009)

Preisreduzierungs-potentiale erschlossen werden.

1. Beispiel einer VEA-Ausschreibung

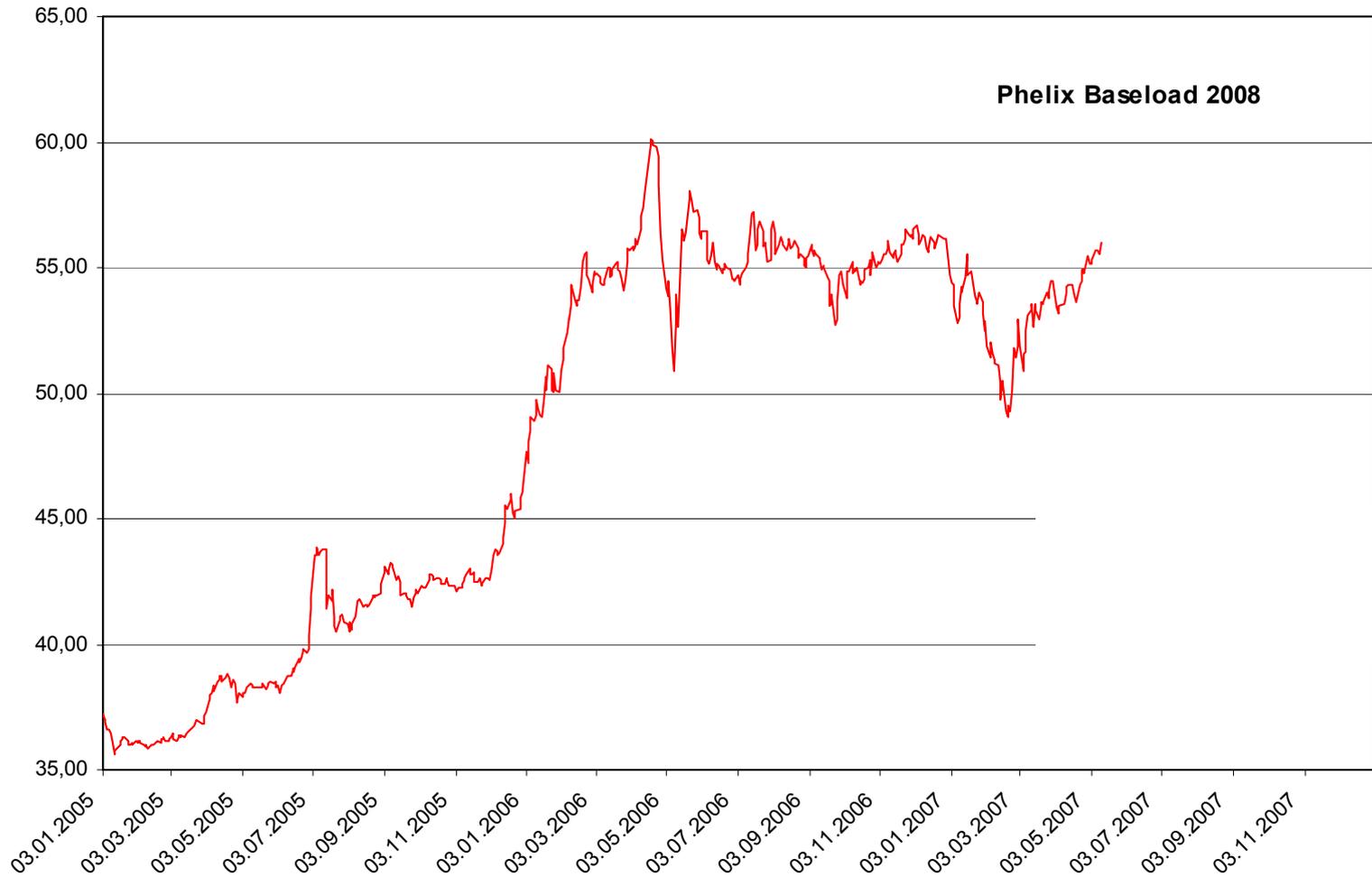
Ausschreibungszeitraum 01.09.2006 - 08.09.2006						
Abnahmedaten			Lieferant	Angebot vom	Strompreis 2008 [ct/kWh]	Strompreis 2009 [ct/kWh]
Netzgebiet:	StW.Schwarzenberg		Lieferant A	07.09.2006	7,38	
Lieferspannung:	20 kW		Lieferant A	07.09.2006	7,08	7,24
Messspannung:	20 kW		Lieferant B	07.09.2006	7,52	7,41
max. Leistung:	2.038 kW		Lieferant C	04.09.2006	8,31	8,31
Mittel aus 12 Monatshöchstleistg.:	1.995 kW		Lieferant D	06.09.2006	7,28	7,19
Jahreswirkarbeit:	13.304.606 kWh		Lieferant E	04.09.2006	7,48	7,56
dav. HT-Anteil:	7.253.352 kWh		Lieferant F	05.09.2006	7,35	7,35
			Lieferant G	04.09.2006	7,49	
Lieferbeginn:	01.01.2008		Lieferant H	04.09.2006	7,18	7,13
Vertragslaufzeit:	2 Jahre		Lieferant I	04.09.2006	7,57	7,45
			Lieferant J	05.09.2006	7,39	7,42
18 Angebote von 14 Lieferanten			Lieferant K	05.09.2006	7,42	7,42
			Lieferant L	06.09.2006	7,47	7,47
ohne KWKG-/EEG-Umlagen						
			Marktpreis	06.09.2006	7,40	7,32
			Marktpreis	23.02.2007	6,98	7,10
Fazit: Aus den Angeboten von den Lieferanten A und H resultieren sehr günstige Preise			Marktpreis	10.05.2007	7,42	7,27
Empfehlung: Vertrag mit Lieferanten A unterzeichnen						

Ausschreibung



- Welche Bedeutung hat der Strompreis für die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens?
- Wann muss der neue Vertrag abgeschlossen sein?
- Erstellung einer eigenen Prognose zur Energiepreisentwicklung – persönliche Markterwartung.
- Welche Strommenge soll beschafft (gesichert) werden?
- Was macht der Wettbewerb?
- Erzielung eines Durchschnittspreises oder eines besseren Preises?
- Risikobetreuung oder Plansicherheit?
- Wie hoch darf der Aufwand für die Strombeschaffung sein?

Entwicklung Strompreis für 2008 an EEX-Terminmarkt



- **Prognostizierter Preis ist immer nur der wahrscheinlichste Preis (Schwankungsbreite ist wichtig);**
- **Alle Absicherungen auf diesen Preis ist Spekulation – mit mehr oder weniger Chancen und Risiken;**
- **Es gibt nicht immer eine Erklärung für Preisbewegungen (Zufallskomponente ist immer vorhanden);**
- **Kosten (Aufwand)-Nutzen-Risiko-Verhältnis im Auge behalten (Gewichtung von Kunde zu Kunde und von Branche zu Branche sehr unterschiedlich);**
- **Es gibt kein ultimatives Modell;**
- **Sie müssen sich mit ihrem Modell „wohl fühlen“**

Mögliche Formen der Energiebeschaffung

⚡ Vollversorgung

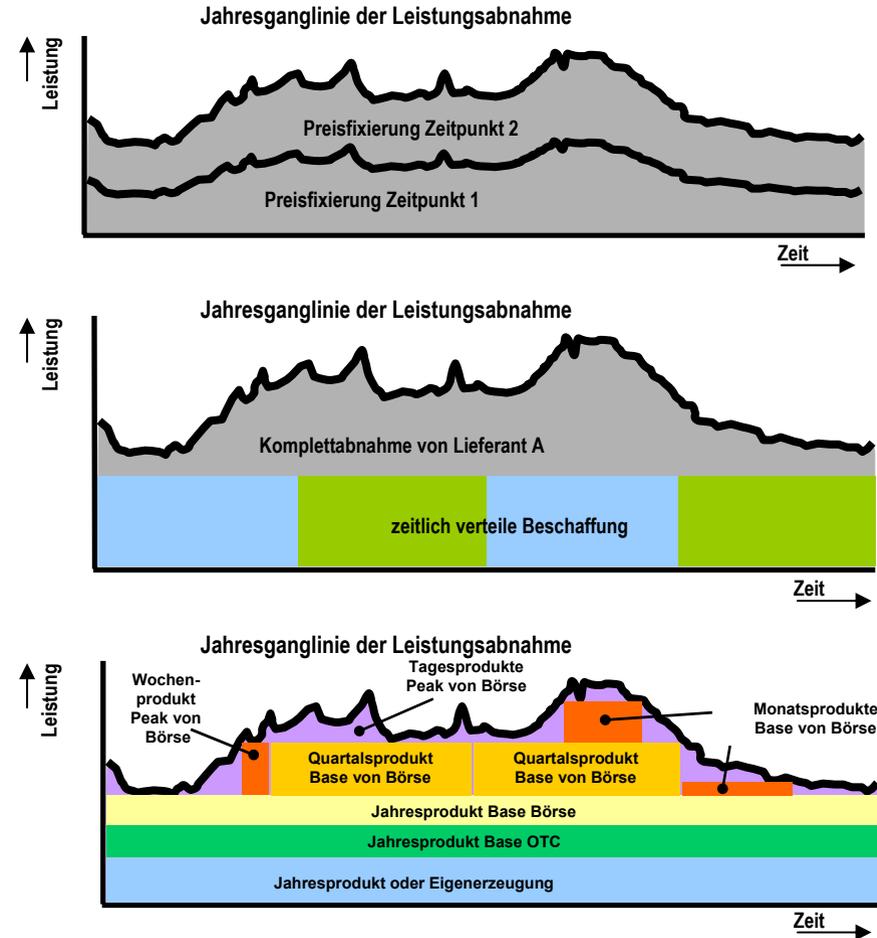
Die gesamte Strommenge wird von einem Lieferanten bezogen. Auch besser bekannt als „Rundum-Sorglos-Paket“

⚡ „Teil“-Portfoliomanagement

Ein kleiner Teil der Strommenge (Band) wird frei am Markt beschafft, die Hauptmenge von einem Lieferanten.

⚡ Volles Portfoliomanagement

Der gesamte Strombedarf wird frei am Markt beschafft. Es gibt keinen festen Liefervertrag.



Die von Ihnen prognostizierte Strompreisentwicklung bestimmt Ihre Einkaufsstrategie

Fall I: Vertrag mit langer Laufzeit mit festen bzw. sinkenden Preisen
- **Vertrag bis mindestens Ende 2009**

Fall II: Strukturierte Beschaffung

Fall III: kurzfristiger Vertrag – maximal ein Jahr oder Portfoliomanagement

- **Die** richtige Beschaffungsstrategie gibt es nicht,
- Jedes Unternehmen muss anhand individueller Rahmenbedingungen entscheiden

→ **Wir beraten Sie gern!**

Beispiel einer Preisverhandlung zur Fortsetzung der Lieferung elektrischer Energie im Jahr 2009

Bewertung des vereinbarten Preises mit der Entwicklung des Markttreibers

Netzbetreiber:	enviaNetz	
Netzzugangsebene:	Mittelspannung	
Lieferspannung:	10 kV	
Messspannung:	10 kV	
Jahresbezugsmenge:	6.096.050 kWh	
Höchstleistung:	1.504 kW	
Vereinbarter Preis:	9,40 Ct/kWh mit Bonus	(inkl. EEG- u. KWKG-Umlagen)
Lieferzeit:	01.01.2009 bis 31.12.2009	
Zeitpunkt d. Vereinbarung:	02.03.2007	
Marktpreis für 2009:	Preisstand	Ø-Strompreis
	07.03.2007	9,51 Ct/kWh
	09.05.2007	9,68 Ct/kWh

Beispiel einer VEA-Ausschreibung

Ausschreibungszeitraum:	15.01.2007 bis	24.01.2007	
Abnahmedaten:			
Netzgebiet:	Stadtwerke	„Bekannt“	
Netzbezugsebene:	Mittelspannung		
Lieferspannung:	10 kV		
Messspannung:	10 kV	teuerster Anbieter:	9,46 Ct/kWh
Höchstspannung:	3.456 kW	billigster Anbieter:	8,63 Ct/kWh
Jahresbezugsmenge: dav. HT-Zeit:	17.240.460 kWh 9.213.960 kWh	nachverhandelt:	8,30 Ct/kWh
Lieferzeitraum:	01.04.07-31.03.08	Marktpreis: 26.01.07	8,88 Ct/kWh
		Marktpreis: 23.02.07	8,52 Ct/kWh
		Marktpreis: 09.05.07	8,92 Ct/kWh
- 21 Angebote von 13 Lieferanten			-Preise mit EEG u.KWKG- Umlagen

- Ausschreibung durchführen mit ersten Festlegungen;
- Auswertung 1. Runde und Erstellung einer Rangliste;
- Angebote für 2. Runde vertraglich (!) und strategisch vergleichbar machen sowie Verhandlungen durchführen;
- Auswertung 2. Runde;
- Vertrag abschließen (alle Regelungen)

Der VEA unterstützt Sie gern in allen Teilpunkten.

- Kunden erhalten so gut wie keine Wettbewerbsangebote
- Aus Liberalisierungseffekten resultierende Preissenkungen sind kaum vorhanden
- Preise werden nach wie vor durch Anlegbarkeit gegenüber Heizöl bestimmt
- Preise auf hohem Niveau

Wettbewerb auf dem Gasmarkt existiert (fast) nicht

- Anschlusskosten, Baukostenzuschuss
- Mindestleistung, Mindestabnahme
- Vertragsdauer, Kündigungsfristen, Öffnungs-Klauseln
- Zeitanteilige Leistungsabrechnung
- Lastmanagement
- Unterbrechbare Lieferung
- Anlegbarer wirtschaftlicher Preis (Festpreis ?)

Verhandeln, Verhandeln, Verhandeln

- Wettbewerbsangebote (natGAS, Trianel, Nuon, BKW, BP, Sempra, GDF), VEA- Online
- Gaspools
- Spitzensteuerausgleich für prod. Gewerbe

Anpassungstermin	HEL (6/3/3) [€/hl]	HEL (6/1/1) [€/hl]	HSL (6/1/1) [€/t]	Lohn [€/Monat]
01.10.2006	48,30	48,92	290,55	2.465
01.01.2007	49,07	49,39	292,90	2.465
01.04.2007	49,69	49,93	304,17	2.465
01.07.2007	50,08	50,11	315,46	2.465

Mit diesen klauselrelevanten Heizölpreisen und Löhnen ergeben sich folgende Preise:

Anpassungstermin	Lieferant A [Ct/kWh(Ho)]	Lieferant B [Ct/kWh(Ho)]
01.10.2006	4,2746	4,4984
01.01.2007	4,2998	4,5695
01.04.2007	4,3438	4,6259
01.07.2007	4,4989	4,6613

In diesen Preisen sind die Erdgassteuer sowie die von den Lieferanten gewährten Nachlässe bereits eingerechnet.

Nimmt man eine gleichmäßige Verteilung der Jahresbezugsmenge über die einzelnen Monate des Abrechnungsjahres an, so liegt der aus dem Angebot des Lieferanten A resultierende Ø-Gaspreis um

0,2345 Ct/kWh(Ho)

unter dem Ø-Gaspreis des Lieferanten B

Bei einer Jahresbezugsmenge von 25 Mio. kWh ergibt sich eine

Kostendifferenz von rd. 60.000,00 € pro Jahr.

Der VEA kann Ihnen durch Beratung und Unterstützung bei der Findung Ihrer individuellen Beschaffungsstrategie und bei den anstehenden Verhandlungen weiterhelfen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!