

5. September 2003

## Der Einkauf von Strom ist mit zahlreichen Risiken behaftet

Die Vollversorgung über langfristige Stromverträge ist nicht zu empfehlen

**WOLF VON BERNUTH, JÖRG G. SCHIELE**  
HANDELSBLATT, 5.9.2003

Der Stromeinkauf ist wegen hoher Preisschwankungen riskant. So kostete ein außerbörslicher Stromliefervertrag mit Festpreis für das ganze Jahr 2006 bisher zwischen 2,49 und 3,15 Cent pro Kilowattstunde - ein Preisunterschied von 25%. Strom wird erst dann erzeugt, wenn er geliefert und verbraucht wird. Stromlieferverträge können aber schon bis zu mehrere Jahre vor Lieferung abgeschlossen werden. Diese Verträge werden von Stromhändlern aufgekauft (= als eigene Positionen in die Handelsbücher genommen) und zu einem späteren Zeitpunkt mit der Hoffnung auf Gewinn zum dann geltenden Marktpreis wieder verkauft. Für industrielle oder kommunale Einkäufer ergeben sich in diesem veränderten Umfeld Preis- und Mengenrisiken, die es zu steuern gilt.

Das Thema Preisrisiko: Für den Abschluss einer Vollversorgung für das Jahr 2006 stellt sich seit Januar dieses Jahres die Frage, welcher Tag bis Ende des Jahres 2005 der nunmehr günstigste Abschlusszeitpunkt sein wird. Zwangsläufig wird diese Entscheidung beim Vollversorger zu einer Spekulation, bei der er alles auf eine Karte setzt. Aus der Volatilität entstehen Beschaffungspreisrisiken, die insbesondere bei Vollversorgungsverträgen die eigene Kostenposition im Vergleich zum direkten Wettbewerber erheblich beeinflussen können.

Zum Thema Mengenrisiko: Erst nach Vertragsabschluss erkennbare Mengenänderungen müssen teuer bezogen oder unter Beschaffungspreis zurückgegeben werden. Die Marktpreise zur tagesweisen Mengennachoptimierung des Vollversorgungsvertrages schwankten in 2003 in einer Bandbreite von 5 000 %. Eine zur Ver-

meidung des Mengenrisikos hinreichend genaue Festlegung eines Einkaufsprofils für die ganze Vollversorgungsmenge ist dem Nachfrager am Tage des Vertragsabschlusses kaum möglich.

Ungewollt müssen kommunale und industrielle Stromeinkäufer zunehmend Geschäftssysteme umsetzen, die denen der Hedge Funds stark ähneln. Der fortgesetzte Abschluss einer Vollversorgung ist die einfachste, aber auch risikofreudigste Umsetzungsstrategie. Ab einer Nachfragemenge von circa 30 Millionen Kilowattstunden pro Jahr können und sollten die genannten Risiken durch ein eigenes Stromeinkaufsmanagement (= Portfoliomanagement) aktiv gesteuert werden.

### Preisrisiko wird über die Zeitachse verteilt.

Der Kern des aktiven Portfoliomanagements besteht in der kontinuierlichen und möglichst rationalen Beschäftigung mit der Frage, wann welche Mengen bei welchem Händler gekauft werden sollen. Hinzu treten administrative Tätigkeiten im Bereich der Lastprognose und Lieferabwicklung.

Durch eine geschickte Aufteilung der eigenen Gesamtnachfrage in zahlreiche kleinere Einzelkäufe kann das Preisrisiko auf der Zeitachse verteilt werden. Durch den kontinuierlichen Einkaufsprozess kann auch die Mengenplanung fortlaufend den neuen Erkenntnissen angepasst werden. Zusätzlich kann das Insolvenzrisiko des Händlers durch Verteilung der Einkaufsmengen über mehrere Marktteilnehmer verteilt werden.

Bei der Optimierung des Einkaufszeitpunktes hat ein Händler mit eigenen Positionen im Handelsbuch Interessenskonflikte in der Kundenbera-

tung. Per Geschäftsansatz will er seine gegebenenfalls früher aufgebauten eigenen Positionen zum aktuellen Marktpreis zu dem Zeitpunkt verkaufen, zu dem er seinem Kunden rät, genau das Gegenteil zu tun, nämlich zu kaufen. Es besteht für den Nachfrager die Herausforderung, rationale Entscheidungsgrundlagen zu schaffen, die die eigenen Interessen widerspiegeln.

Ausgehend von einer Lastprognose besteht der erste Schritt im aktiven Portfoliomanagement darin, aus dem individuellen Bezugsprofil aus einer Vielzahl von möglichen Zerlegungen die aus Sicht des Nachfragers preisoptimale Kombination von marktgängigen Großhandelsprodukten abzuleiten. Die Ergebnisse sind potenziell stark unterschiedlich je nach Zeitpunkt der Zerlegung, den einzelnen Produktpreisen zu diesem Zeitpunkt sowie der Parametrisierung der genutzten Software.

Der zweite Schritt mit Interessenskonflikten zwischen Anbieter und Nachfrager besteht darin, für jedes der eventuell benötigten Großhandelsprodukte zu einer aus Sicht des Nachfrager risiko- und preisoptimierenden Einkaufsstrategie zu gelangen. Auf der Datenbasis der Vergangenheit werden im Rahmen eines Backtestings (Schattenportfolio) erfolgreiche Strategien der Vergangenheit identifiziert und als die bestverfügbare Abschätzung von optimalen Kaufzeitpunkten für die Zukunft herangezogen. Anschließend wird der Markt auf Auslösen von Kaufsignalen überwacht. Zum Einkaufszeitpunkt erfolgt dann der eigentliche Beschaffungsvorgang im Großhandelsmarkt bzw. an der Strombörse.

Dr. Wolf B. von Bernuth und Jörg G. Schiele, Energy & More Energiebroker GmbH und Co.KG

Energy & More Energiebroker GmbH und Co.KG

Kronberger Str. 24, 61462 Königstein/Ts.

Tel: 06174-9321-94; Fax: 06174-9321-96

Email: [Portfoliomanagement@energy-more.de](mailto:Portfoliomanagement@energy-more.de)

Internet: [www.energy-more.de](http://www.energy-more.de)