



IHK WirtschaftsForum

11 | 07

Unternehmermagazin für die Region FrankfurtRheinMain

SPECIAL ENERGIEMÄRKTE IM WANDEL

Portfoliomanagement

Energierisiken minimieren

Ein Ergebnis des liberalisierten Energiemarktes sind dauerhafte und extrem hohe Preisschwankungen für Strom und Gas. Unternehmen sind gut beraten, diese Risiken zu minimieren. Durch Portfoliomanagement für Strom und Gas kann der Einkäufer den Einkaufspreis von Energie selber steuern. Mit umgekehrten Vorzeichen kann der Verkäufer dies für seine Erträge ebenfalls.



Gewusst wie: Mithilfe eines professionellen Portfoliomanagements können sich Unternehmen günstigere Preise für Strom und Gas sichern und darüber hinaus Preisschwankungen reduzieren.

„Ich empfehle Ihnen, jetzt zu kaufen, am besten bei mir.“ Dieser Satz ist das Ergebnis eines in Deutschland beliebten Vertriebsmodells für Händler von Strom und Gas. Der Händler verkauft seinem Kunden nicht nur die Standardware Energie, sondern verkauft gleichzeitig auch sein eigenes Portfoliomanagement als Dienstleistung. In vielen anderen Marktsegmenten ist es Händlern per Gesetz verboten, die eigenen Interessen hinsichtlich des Verkaufszeitpunkts (Verkaufspreismaximierung) und überdies die Interessen des Kunden hinsichtlich des Einkaufszeitpunkts (Einkaufspreisminimierung) gleichzeitig zu vertreten. Genau dies ist im liberalisierten Energiemarkt in Deutschland (noch) legal und möglich.

Der deutsche Strom- und seit Juli auch der Gasgroßhandelsmarkt spielt

sich größtenteils im außerbörslichen Telefonhandel ab. Im Rahmen seines Energieportfoliomanagements will der Einkäufer drei einfache, aber wesentliche Fragen beantworten, nämlich zu welchem Zeitpunkt welches Energieprodukt bei welchem Energiehändler oder welcher anderen Beschaffungsquelle (zum Beispiel Börse) gekauft werden soll.

Allein das Produkt Strom mit Lieferung in 2007 schwankte – bei einem dreijährigen Vorlauf in der Beschaffung – zwischen 32 und 60 Euro pro Megawattstunde und damit um fast 100 Prozent zwischen dem minimalen und maximalen Preis für ein- und dieselbe Stromlieferung. Für eine Stromlieferung, die im Jahr 2009 erfolgen soll, ließ sich der Preis bis Juli durch das Einkaufsverhalten um etwa 13,40 Euro pro Megawattstunde beeinflussen. Für Gas liegen

die Schwankungen bislang bei circa 8,70 Euro pro Megawattstunde im einjährigen Vorlauf am Gasgroßhandelspunkt in Bunde-Oude bei Bremen.

Noch weniger diskutiert wird die kostenoptimale und risikominimale Mischung verschiedenster Großhandelsprodukte. Eine starr mengengewichtete Formel, die einen Mischpreis bestimmt, kann angesichts der hohen Unterschiede in den Preisentwicklungen der Märkte nur kurzzeitig die Interessen der Nachfrager optimal abbilden. Die nachfolgende Entwicklung ist immer Zufall. Zusätzlich beinhalten solche indizierten Verträge neben den Großhandelsmargen zunehmend hohe Einzelhandelsmargen für den Anbieter.

Bleibt noch die Auswahl des jeweils günstigsten Anbieters für ein Großhandelsprodukt zu einem ge-

eigneten Zeitpunkt, also die herkömmliche einkäuferische Tätigkeit. Ausgangspunkt ist wiederum die Interessenslage eines jeden Händlers. Diese wiederum ist abhängig von seinen zuletzt getätigten Geschäften in Verbindung mit seiner Risikopolitik. Der eine Strom- oder Gashändler mag an einem bestimmten Tag während des Vormittags Strom- oder Gasmengen auf Vorrat gekauft, sogenannte Long-Positionen aufgebaut haben. Nun möchte er diese, bedingt durch die risikopolitischen Vorgaben seines Unternehmens, vor Ende des Tages wieder verkaufen. Ein anderer Händler hat eventuell am gleichen Tag vormittags Strom- oder Gasmengen auf Vorrat oder auf Nachfrageranfrage verkauft, das heißt Short-Positionen aufgebaut, und muss diese zum Schließen seiner offenen Positionen bis zum Abend dringend zu-

rückkaufen. Je nach eigener Positionierung werden sich die beiden Händler einmal am preislich unteren Ende des aktuellen Marktes (vorrangiges Händlerziel: Abverkauf Long-Positionen) und einmal am preislich oberen Ende (vorrangiges Händlerziel: Schließen Short-Positionen) bewegen. Der zum jeweiligen Zeitpunkt günstigste Händler ist durch eine Abfrage des Marktes zu identifizieren. Der Preisunterschied für Standardprodukte beträgt in ruhigen Marktphasen bis zu circa zwei Euro pro Megawattstunde, in Phasen mit hoher Marktschwankung kann er auch deutlich größer werden. Der Kauf eines vorstrukturierten Produktes (Fahrplangeschäfte) führt generell zu höheren Preisunterschieden.

Die professionelle Umsetzung des Portfoliomanagements ist die eigentliche und zwangsläufig interessenorientierte Wertschöpfung im Energieverkauf und -einkauf. Sie erfordert sowohl beim Händler beziehungsweise Verkäufer als auch beim Nachfrager Handelserfahrungen, möglichst im Commodity-Bereich einer Bank oder eines Hedge-Fonds.

Eine weitere Frage ist die Detailausprägung der Umsetzung des Portfoliomanagements. Gemeint sind hiermit vor Lieferbeginn die Vorgehensweise bei der zunehmend ge-

naueren Lastprognose zur Minimierung von Abweichungen zwischen Plan- und Ist-Verbrauchsmengen sowie die konkreten Grundlagen für eine tägliche beziehungsweise fast stündliche Entscheidung über Kauf oder Nichtkauf für jedes potenziell einsetzbare Energiestandardprodukt. Bei positiver Kaufentscheidung folgt die Auswahl des zu diesem Zeitpunkt günstigsten Händlers binnen weniger Minuten. Ab Lieferbeginn kommt zusätzlich das Bereitstellen von Infrastrukturen (wie zum Beispiel Bilanzkreise und Börsenzugänge) sowie deren täglicher Betrieb (wie das sogenannte Bilanzkreis- und Fahrplanmanagement) hinzu. Insbesondere für das Risikomanagement von kapitalmarktorientierten Unternehmen ist darüber hinaus eine laufende Positionsverwaltung mit täglichem Reporting wichtig.

Der administrative Teil der Prozesse kann automatisiert werden. Eine automatisierte Zählerfernauslesung überträgt über eine Internetstrecke alle fünf Minuten die aktuellen Verbrauchswerte in eine zentrale Datenbank als Basis für automatisierte Lastprognosen. Über die gemäß Prognose offenen Positionen wird täglich automatisiert berichtet. Die Preisentwicklungen der verschiedensten Standardprodukte

zur Deckung der noch offenen Positionen werden mit elektronischen Augen und kundenindividuell hinterlegten Kaufsignalkriterien laufend ausgewertet. Die zur Abdeckung der Prognose bereits beschafften Großhandelsprodukte (geschlossene Positionen) werden ebenfalls täglich automatisiert Market-to-Market bewertet. Aus der Positionsverwaltung heraus können die Fahrpläne zum Lieferzeitpunkt automatisch generiert und als Bilanzkreismeldungen versandt werden. Die Software überwacht automatisch den Eingang von täglich mehreren Gegenbestätigungen der Übertragungsnetzbetreiber.

Zur ganzheitlichen Umsetzung kann sich ein Kunde an einen spezialisierten Energiedienstleister ohne Interessenskonflikte durch eigene Handelspositionen wenden, wenn er die Energiepreissrisiken nicht ungesteuert lassen will, die Energiebeschaffung aber nicht als Kerngeschäft versteht und die Kosten für den Aufbau und Betrieb einer eigenen Einkaufsabteilung für Energie scheut. Der wirklich von eigenen Handelspositionen unabhängige Dienstleister wird nie selber die Ware Energie, sondern nur seine Beratungs- und Dienstleistungen verkaufen wollen. Wenn die Software des Dienstleisters über das Internet

bedienbar ist, kann die Wertschöpfungsgrenze zwischen Kunde und Dienstleister je nach Wunsch des Kunden flexibel definiert werden. Dies reicht von der Softwarenutzung durch den Kunden bis zum All-inclusive-Portfoliomanagement unter Vertretung der Interessen des Kunden durch den Dienstleister. Bei Bedarf übernimmt der Dienstleister als Berater zusätzlich Gestaltungsfragen zur Optimierung der Netzentgelte und Abgaben. Seinen Hauptertrag erhält der Dienstleister neben einem geringen Managementfee als einen erfolgsabhängigen Anteil an den Ersparnissen des Kunden gegen einen zuvor vereinbarten Maßstab. II

AUTOREN



*Dr. Wolf B. von Bernuth (l.)
Geschäftsführer, Energy & More
Energiebroker, Kronberg
bernuth@energy-more.de*

*Theo Parpan (r.)
Abteilungsleiter, Energy & More
Energiebroker, Kronberg
parpan@energy-more.de*

ENERGY & MORE ENERGIEBROKER GMBH UND Co. KG

KRONBERGER STR. 24
D-61462 KÖNIGSTEIN/Ts.
TELEFON: 06174-9321-96
FAX: 06174-9321-94
E-MAIL: ENERGIEBROKER@ENERGY-MORE.DE
INTERNET: HTTP://WWW.ENERGY-MORE.DE