

Energie-Portfoliomanagement

Stromeinkaufsmanagement durch Dienstleister ohne eigene Handelspositionen

Autoren: Jörg G. Schiele, ASU Mitglied und William D. Innes

Der liberalisierte Strommarkt hat die Preisfindung im Energieeinkauf für Industrie, Mittelstand und kommunale Energieunternehmen grundlegend verändert. Strompreise sind hochvolatil. Daher werden die Marktrisiken der Großhandelsebene im Rahmen von Vollversorgungsverträgen zunehmend an den Abnehmer weitergeben und die Einzelhandelsmargen steigen kräftig. Mengenbündelung schafft vor diesem Hintergrund keine Synergien. Strombeschaffung wird preisseitig unvermeidbar zu einem immer komplexeren Warentermingeschäft und damit zu einer aktiven und riskanten Spekulation mit Unternehmensgeldern.

Der Preis für typische außerbörsliche Strombezugsverträge für das ganze Lieferjahr 2004 für Industriekunden oder kommunale Unternehmen schwankte bis Oktober 2003 im Grundlastbereich um fast 60%, ganzjährige Spitzenlastverträge sogar um 75% vom besten bis zum schlechtesten Einkaufszeitpunkt. Da Lastkurven in der Praxis meistens eine Mischung aus Grund- und Spitzenlastanteilen enthalten, lagen für viele Nachfrager mit Vollversorgungsverträgen die tatsächlich nutzbaren Volatilitäten zwischen diesen beiden Werten.

Obwohl Vollversorgungsverträge oder strukturierte Bandlieferungen für 2004 seit Anfang 2001 beschafft und preislich abgesichert werden können, beschäftigen sich zahlreiche Unternehmen



Jörg G. Schiele

oftmals erst ein Jahr vor Auslaufen des Altvertrages mit der Neueindeckung. Die Nichtnutzung des dreijährigen Einkaufszeitraumes und ein fehlendes Portfoliomanagement führt allgemein zu sprunghaft höher als geplant ausfallenden Beschaffungskosten. Alternativ kann der Preis nach eigener Eindeckung in kurzer Zeit auch wieder kräftig fallen. So fiel der Preis für Jahresverträge mit Lieferung für 2004 im November 2003 um ca. 15 Prozent. Aktives Energie-Portfolio- und -Risikomanagement ist der Ausweg aus diesen ungewollten Risiken.

Welchen Nutzen hat Energie-Portfoliomanagement

Energie-Portfoliomanagement steht für die ganzheitliche risiko- und preisoptimale Ausrichtung der Einkaufs- und Verkaufsprozesse von Energie (Strom, bald Gas) im Unternehmen auf den liberalisierten Markt. In der Vorbereitungsphase wird im Unternehmen die individuelle Risikopolitik definiert. Weiterhin werden (je nach Größe des Unternehmens) Prozesse und Ablauforganisation durchgehend – vom Vertrieb bis zum Einkauf – auf die neuen Marktgegebenheiten ausgerichtet und die notwendigen

legalen Infrastrukturen geschaffen (Bilanzkreiszugang, EFET-Rahmenverträge, Börsenzugang, etc.). Da üblicherweise der Aufbau kompletter eigener Handelsräume und komplexer IT-Systeme für einen industriellen Nachfrager nicht kostenoptimal ist, wird in dieser Phase auch der für die Beschaffungsmengen sinnvolle Umfang von „make-or-buy“ definiert. Hierbei können externe Management-Berater ihr Wissen einbringen, um die Vorbereitungsphase effizient zu gestalten. Häufig muss ein umfangreiches Paket an unterschiedlichsten Meinungen und Vorstellungen in endlicher Zeit zu einem allseits akzeptierten Ergebnis gebracht werden.

Im laufenden Tagesgeschäft des Portfoliomanagements werden die Bedarfsmengen sukzessive und aus Sicht des Nachfragers beschafft, wobei von einer groben Lastprognose ausgegangen wird und möglichst der ganze Kaufzeitraum von bis zu drei Jahren ausgenutzt wird. Mit dem Näherrücken des Lieferjahres sollte die Lastprognose nach und nach präzisiert werden, um nicht kurzfristig für größere Mengen in einen Kauf- oder Verkaufszwang zu geraten. Für die Optimierung eines längerfristig vorlaufenden Portfolios stellt der Großhandelsmarkt ungefähr 30 verschiedene Produkte zur Verfügung. Auch der Spotmarkt stellt zur kurzfristigen Nachoptimierung von ungeplanten Mengenabweichungen etwa 30 zusätzliche Produkte mit unterschiedlichen, stark schwankenden Preisen bereit. Beginnt das Lieferjahr, wird schließlich im Rahmen des Portfoliomanagements die Fahrplanabwicklung durchgeführt und Kurzfriständerungen sowie Regelerneignisse optimiert.

Die Frage nach dem aktuellen Marktpreis für einen individuellen Lastgang sowie welche Menge von welchem Produkt zu welchem Zeitpunkt bei welchem Händler beschafft werden soll, lässt sich ohne unterstützende EDV-Systeme

teme nicht mehr rational und effizient beantworten. Ein Einkäufer braucht hier üblicherweise kein Handelssystem, sondern eine Portfoliomanagement-Lösung, die nicht auf das tägliche Kaufen- und Verkaufen großer Standardkontraktmengen (Eigenhandel) sondern auf die spezifische Aufgabe der Beschaffungsoptimierung (Portfolioaufbau auf Basis konkreter Lastgänge) ausgerichtet ist. ASP-basierte Systeme, die über das Internet und einen einfachen Browserzugang bedient werden können, sind hier vorzuziehen, da die Funktionalitäten laufend zentral an die schnellen Weiterentwicklungen des Marktes angepasst werden können.

Unabhängigkeit der Beratung

Portfoliomanagement ist der größte unternehmensindividuelle Hebel bei der aktiven Gestaltung der eigenen Strombezugskosten. Per Geschäftsansatz muss ein Energiehändler mit eigenen Positionen seinem Kunden das Gegenteil von dem raten, was er in diesem Moment für sich selber für richtig hält. Daher sollte Portfoliomanagement einem Dienstleister übergeben werden, der im operativen

Das Unternehmen Energy & More

Energy & More Energiebroker GmbH & Co. mit Sitz in Königsstein / Ts., ist in Hamburg, Kronberg und Bologna vertreten. Energy & More ist Berater im Strom- und Gas-Portfoliomanagement. Seit Oktober 2000 ist es erster zugelassener Portfoliomanager ohne eigene Positionen an der EEX. Energy & More ist unabhängig von eigenen Handelspositionen, von Energiehändlern, von Netzbetreibern und von Banken. Zur quantitativen Unterstützung von Beratungsleistungen und Umsetzung des laufenden Portfoliomanagements betreibt Energy & More umfangreiche eigene Energiebeschaffungssysteme, in Teilen mit Web-Zugang. Ausgesuchten Kunden ermöglicht Energy & More einen reinen Systemzugang über das Web.

Energy & More übernimmt alle notwendigen Aktivitäten im Auftrag seiner Kunden aus den Bereichen Industrie und kommunale Unternehmen. Dadurch sind Bezugspreise deutlich unterhalb der Marktpreise möglich (Praxisbeispiel: 1,2 ct/kwh Festpreis für 2004 bei ca. 5.900 h/a), Preise für die Eigenerzeugung können oberhalb der Marktpreise liegen. Die Kosten und Margen der Einzelhandelsebene werden völlig vermieden.

Tagesgeschäft unabhängig von eigenen Positionen ist. Zusätzlich muss er zur Sicherung seiner vollständigen Unabhängigkeit auch gesellschaftsrechtlich unabhängig sein und zwar sowohl von den großen Nachfragern von Energie (Inhaber natürlicher Short-Positionen) als auch von den Anbietern von Energie (Inhaber natürlicher Long-Positionen) im physischen und finanziellen Energiegeschäft. Portfoliomanagement ist Vertrauenssache. Daher sollte der Dienstleister auch nicht von einem Unternehmen mit eigenen Positionen gesponsert werden oder exklusive Bindungen aufbauen. Nur mit Hilfe eines von eigenen Positionen unabhängigen Dienstleisters wird der Energieeinkäufer vom passiven Risikonehmer zum aktiven Chancenmanager.

Ansprechpartner:

Jörg G. Schiele

**Energy & More Energiebroker
GmbH & Co. KG**

Berner Weg 35, 22393 Hamburg

Tel. 040 / 637 011 01

Fax 040 / 636 49 338

www.energy-more.de