

VIA NEWS

VIA Consult

Juli 2017

Strompreiszusammen-
setzung und -entwicklung

Strategien für die Energie-
beschaffung

Vorstellung des VIA
Strom- und Gaseinkaufsrings



Energiebeschaffung

VIA Consult GmbH & Co. KG

Martinstraße 25 • 57462 Olpe • Telefon: +49 (0)2761-8375-0 • Telefax: +49 (0)2761-8375-24 • consult@via-consult.de • www.v-i-a.de

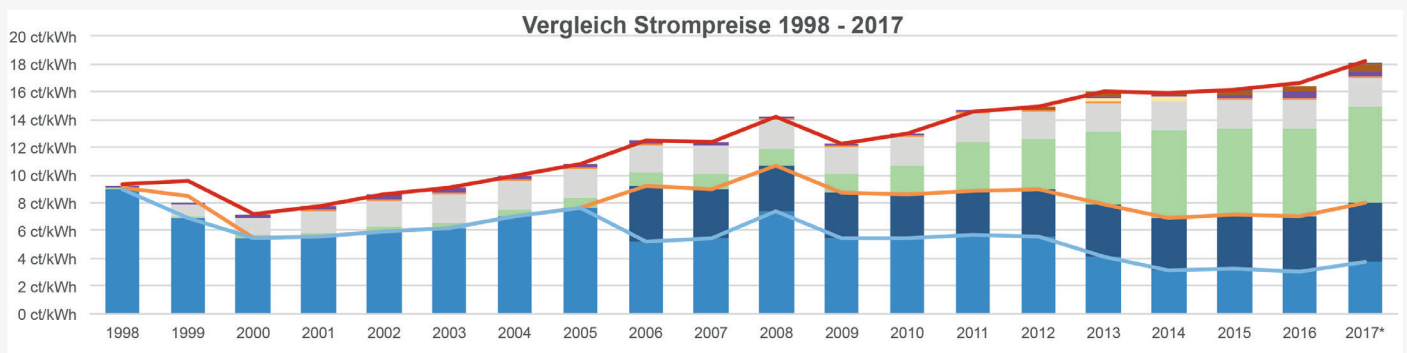
STROMPREISZUSAMMENSETZUNG UND -ENTWICKLUNG

Insbesondere beim Strom wird häufig angemerkt, dass der reine Beschaffungspreis nur noch einen sehr geringen Anteil an den eigentlichen Energiekosten hat. Doch was bedeutet das tatsächlich? Und was bedeutet das für die Beschaffung von Strom?

Die nachfolgende Grafik soll die Preis- und Umlagenentwicklung der letzten Jahre seit der Liberalisierung aufzeigen. Hier wird noch einmal deutlich, dass der reine Beschaffungspreis für Strom nur etwa 20% des gesamten Energiepreises ausmacht, 80% setzen sich aus Netzentgelten, Umlagen und Steuer zusammen.

Vergleich der Strompreise und Strompreisbestandteile von 1998 bis 2017*

*Preise und Netzentgelte sind voraussichtliche Werte | Annahme: mittelgroßes Industrieunternehmen, Vergünstigungen wurden nicht berücksichtigt



Anteil 2016

ca. 18 %

24 %

39 %

13 %

0,7 %

2,7 %

2,3 %

0,2 %

Energiebeschaffungspreis: Dies ist der verhandelbare Teil des Energiepreises. Er ist abhängig von den aktuellen Börsenkursen.

Netzentgelte: Die Netz(nutzungs)entgelte werden vom Verbraucher an den Netzbetreiber für die Nutzung deren Netzleitungen bezahlt. Unter bestimmten Bedingungen gibt es Möglichkeiten die Netznutzungsentgelte zu reduzieren.

EEG-Umlage: Ungeachtet ihres Bedarfs müssen Netzbetreiber Strom, der durch Anlagen nach dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) gewonnen wird, mit Vorrang abnehmen und dem Anlagenbetreiber festgesetzten Vergütungssätze zu zahlen. Die Differenz dieser Kosten zu den am Markt erzielten Einnahmen wird über die EEG-Umlage ausgeglichen. Für energieintensive Unternehmen oder Unternehmen mit Eigenerzeugung gibt es auch hier Reduzierungsmöglichkeiten.

Stromsteuer: Die Stromsteuer wird auf jede verbrauchte kWh Strom berechnet und beträgt immer 2,05 ct/kWh. Produzierende Unternehmen können auf Antrag eine Teil- oder Vollerstattung der Stromsteuer erhalten.

Konzessionsabgabe: Dies sind Entgelte für die Einräumung des Rechts zur Benutzung öffentlicher Verkehrswege für die Verlegung und den Betrieb von Leitungen.

KWK-Umlage: Ähnlich wie beim EEG wird die Vergütung, die Betreiber von KWK-Anlagen erhalten, umgelegt. Die KWK-Umlage ist ein Aufschlag auf die Netzentgelte und wird zukünftig nach dem gleichen Verfahren reduziert wie die EEG-Umlage.

§19 StromNev-Umlage: Die Kosten der Strombetreiber für die Reduzierungen der Netzentgelte (siehe Netzentgelte) werden ebenfalls auf den Strompreis umgelegt. Diese Umlage wird ab einem Verbrauch von 1 Mio. kWh automatisch reduziert.

Abschaltbare Lasten: Bei plötzlich auftretenden hohen Lasten im Netz können diese durch kurzfristige Stromunterbrechungen bei Industriebetrieben ausgeglichen werden können. Der Lastabwurf erfolgt freiwillig gegen Zahlung einer Vergütung, welche auf alle Verbraucher umgelegt wird.

Offshore-Umlage: Die Umlage gleicht Einnahmeausfälle durch Netzunterbrechungen oder einen verspäteten Anschluss an das Stromnetz für Offshore-Windpark-Betreiber aus. Die Umlage ist aktuell negativ (daher kein Balken vorhanden).

Ein Großteil der genannten Kosten (Netzentgelte, EEG-Umlage, Offshore-Umlage) hängt stark von der Entwicklung der Stromerzeugung durch erneuerbare Energien ab. Es ist daher davon auszugehen, dass mit steigendem Netzausbau und erhöhter Nutzung von erneuerbaren Energien diese Kosten vorerst steigen werden. Das Institut der deutschen Wirtschaft beispielsweise geht von einer Steigerung der EEG-Umlage bis 2025 auf min. 7,54 ct/kWh (Szenario niedrig) aus. In der Studie werden zwei mögliche Kostenentwicklungen der EEG mit der vom Gesetzgeber angenommenen Entwicklung (8,74 ct/kWh¹) verglichen. Bei Szenario hoch wird für 2025 von einer EEG-Umlage von bis zu 10,02 ct/kWh ausgegangen. Andere Unternehmen, wie bspw. die Agora Energiewende gGmbH gehen ebenfalls von einer maximalen EEG-Umlage in 2025 aus, die danach voraussichtlich wieder abnehmen wird. Die Prognosen liegen hier aber eher am unteren Kostenwert bzw. beim Szenario niedrig.

Aber auch der eigentliche Strompreis könnte in den nächsten Jahren wieder ansteigen. Gründe hierfür könnten z.B. die Abschaltung der Atomkraftwerke bis 2022 oder auch der stärkere Entzug von CO₂-Zertifikaten aus dem Markt für die Jahre nach 2020 sein.

Aus den genannten Gründen ist es zwar weiterhin interessant die Entwicklungen des Strompreises im Blick zu haben und zu verfolgen, besonders wichtig ist es aber ein wesentlicheres Augenmerk auf die Möglichkeiten der Reduzierung im Bereich Umlagen und Steuern zu legen. Hierüber könnten, wenn alle Reduzierungsmöglichkeiten greifen würden, bis zu 40% der Gesamtkosten für Umlagen und Steuern eingespart werden.

¹ Quelle: Institut der deutschen Wirtschaft, Kurzgutachten im Auftrag der Vereinigung der hessischen Unternehmerverbände e. V. Unternehmerverbände Niedersachsen e.V. Die Energieintensiven Industrien in Deutschland EEG 2017: Eine Kostenabschätzung - Mögliche Entwicklungen der Förderkosten bis 2020 und 2025² Quelle: Agora Energiewende gGmbH, Die Entwicklung der EEG-Kosten bis 2035

STRATEGIEN FÜR DIE ENERGIEBESCHAFFUNG

Für die Energieversorgung bzw. -beschaffung können verschiedene Beschaffungsstrategien verwendet werden, alle mit dem Ziel für ein bestimmtes Lieferjahr den Strom zu beschaffen, der dort benötigt wird.

Alle im nachfolgenden beschriebenen Varianten haben Vor- und Nachteile. Ob Vor- oder Nachteile überwiegen, ist jedoch häufig erst klar, wenn im Nachgang die tatsächlich stattgefunden Preisentwicklung betrachtet wird. Da jedoch niemand in die oft genannte „Glaskugel“ schauen kann, hängt die gewählte Beschaffungsstrategie neben dem spezifischen - möglicherweise auch speziellen oder ungewöhnlichen - Abnahmeverhalten hauptsächlich von der Risikofreudigkeit des Unternehmens ab.

Variante 1: Stichtagsbezogener Festpreis

Für alle Mitglieder im VIA Strom- und/oder Gaseinkaufsring ist diese Strategie bereits bekannt. Zu einem bestimmten Termin wird für einen bestimmten Zeitraum (z.B. 2 oder 3 Jahre) zu einem festgelegten Preis die gesamte Energiemenge beschafft und fest abgeschlossen. Der Abschlusszeitpunkt wird so gewählt, dass er nach aktuellem Stand und nach aktuellen Vorhersagen optimal ist.

Vorteile: Es ist frühzeitig ein fester Preis über eine längere Laufzeit bekannt. So entsteht für die Unternehmen ein geringes Preisänderungsrisiko und die Unternehmen kennen „ihren“ Preis für die nächsten Jahre und können damit kalkulieren (Planungssicherheit).

Vor-/Nachteil: Steigen die Preise im Nachgang des Abschlusses an, so ist der gute Preis trotzdem für die nachfolgenden Jahre auf dem niedrigen Niveau fixiert. Fallen die Preise jedoch, so hätte an einem anderen Abschlusszeitpunkt ein besserer Preis erzielt werden können.

Variante 2: Tranchenmodell

Im Unterschied zum Festpreis werden beim Tranchenmodell zu mehreren Zeitpunkten nur Teilmengen (Tranchen) der gesamten benötigten Energie beschafft. Die späteste Teilmenge muss zum Endtermin (meist im Dezember für das Folgejahr) beschafft worden sein.

Das Tranchenmodell wurden für den VIA Strom- und / oder Gaseinkaufsring immer wieder in Betracht gezogen. Die Nachteile, die in der nachfolgenden detaillierteren Beschreibung des Tranchenmodells genannt werden, überwogen jedoch bisher, sodass diese Strategie nicht verfolgt wurde.

Variante 3: Spotmarkt

Auf dem Spotmarkt (auch Kurzfristmarkt) werden kurzfristig lieferbare Energiemengen gehandelt. Der Markt, über den langfristige Energiemengen gehandelt werden (Variante 1 und 2), wird Terminmarkt genannt. Bei dieser Beschaffungsstrategie wird die gesamte Energiemenge tagesaktuell (oder einen Tag im Voraus) beschafft.

Vorteil: Spotmarktpreise sind meistens (aber nicht immer, z.B. aktuell nicht) günstiger als Terminmarktpreise.

Vor-/Nachteil: sehr hohe Partizipation am Markt (sowohl bei fallenden als auch bei steigenden Preisen).

Nachteil: der Preis steht erst am jeweiligen Tag fest. Ein durchschnittlicher Jahrespreis kann also auch erst am Jahresende des Lieferjahres festgelegt werden. Preise sind im Vorhinein nicht/kaum kalkulierbar.

Weitere Varianten

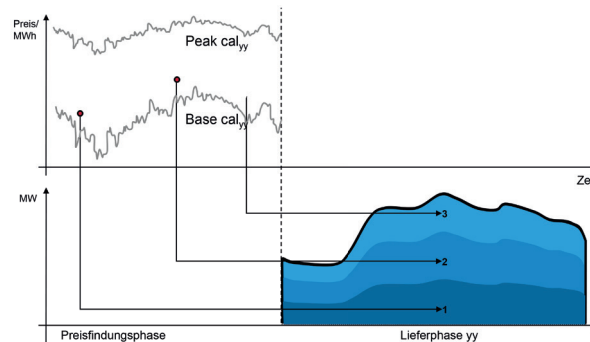
Es gibt verschiedenste Möglichkeiten die einzelnen Varianten zu kombinieren. Beispielsweise können 80% der Mengen als Festpreis und 20% im Spotmarkt beschafft werden.

Vorteil: Es kann „theoretisch“ eine passgenaue Strategie für die Unternehmen entwickelt werden.

Nachteil: Je komplexer die Beschaffung wird, desto aufwändiger wird sie. Je nach gewählter Strategie sind die Vor- und Nachteile der Varianten zu beachten.

Erläuterungen zum Tranchenmodell

Beim Tranchenmodell gibt es eine Preisfindungsphase. Während dieser Phase, die zu einem beliebigen Zeitpunkt beginnen kann, aber spätestens im Monat vor der Lieferphase enden muss, wird die Energie zu mehreren Zeitpunkten in Tranchen beschafft. Für die beschaffte Tranche wird nach einer vorher definierten Formel der Preis zu dem jeweiligen Zeitpunkt berechnet und für die Menge festgelegt. Nachdem alle Tranchen, also die Gesamtmenge, beschafft wurden, steht der Durchschnittspreis (als gewichtetes Mittel aus den einzelnen Tranchenpreisen) fest.



Grafische Darstellung eines Tranchenmodells

Vorteil dieser Beschaffungsstrategie ist, dass der Preis nicht abhängig von einem Abschlusszeitpunkt ist, sondern auf mehreren Zeitpunkten basiert. Es kann daher stärker an der Marktentwicklung teilgenommen werden.

Das Risiko bei dieser Beschaffungsstrategie ist daher sehr gering, da fast immer ein Durchschnittspreis erreicht wird. Das Unternehmen erhält jedoch nie einen sehr guten oder einen sehr schlechten Preis. Bei einem dauerhaft fallenden bzw. dauerhaft steigenden Markt ist der Gesamtpreis wahrscheinlich niedriger bzw. höher als bei Festpreisen.

Entscheidender Nachteil bei der Beschaffungsstrategie ist, dass die Preise für die Lieferphase (z.B. das nachfolgende Jahr) erst sehr spät feststehen können, so dass sie sehr lange schwer kalkulierbar sind.

VIA Strom- und Gaseinkaufsring

Wie Sie diesem Newsletter entnehmen können, sind Ihre Energiekosten nicht nur vom Verhandlungsgeschick beim Einkauf abhängig. Es geht schon lange nicht mehr nur um den besten Strom- oder Gaspreis, sondern auch darum wie, wo und wann Energie verbraucht wird. Es gilt einen Dschungel von Gesetzen, Verordnungen und sonstigen Regelungen zu durchforsten, der sich zudem im ständigen Wechsel befindet. Diese können Folgen für den Einkauf, die Buchhaltung, die Produktion und die Instandhaltung haben, welche hieraus, zusätzlich zu den Änderungen, die der technische Fortschritt sowieso schon verlangt, entsprechende Umsetzungen ableiten müssen.

Aus diesem Grund hat sich der VIA Strom- und Gaseinkaufsring stetig weiterentwickelt und bietet mittlerweile neben den reinen Ausschreibungen, Preisverhandlungen und vertraglichen Fragestellungen ein Rund-um-Sorglos Paket für die Minimierung der Energiekosten an.

Folgende Dienstleistungen umfassen die Einkaufsringe:



PREISVERHANDLUNG

- Ausschreibungen
- Verhandlungen von Preis- und Vertragskonditionen (z.B. keine Mehr- und Minder-mengenregelungen)
- Vertragsprüfung



ENERGIEKOSTENEINSPARUNG

- Prüfung von Reduzierungsmöglichkeiten zu Netzentgelten, Umlagen und sonstigen Möglichkeiten
- Ggf. Unterstützung bei der Antragsstellung



RECHNUNGSKONTROLLE

- Preiskontrolle
- Plausibilitätsprüfung
- Umlagen und Steuern
- Netzentgelte
- Blindstromanalyse



INFORMATIONEN

- Regelmäßige Informationen zu
 - Änderungen der aktuellen Rechtslage (Pflichten und Rechte der Unternehmen)
 - Fördermöglichkeiten
- Unterstützung bei Anpassungen (neuer Anschluss / Erweiterung, BHKW usw.)



LASTGANGAUSWERTUNG

- Absprache von Auffälligkeiten
- Prüfung der atypischen Netznutzung



ENERGIE SCHNELL-CHECK

- Vor-Ort-Begutachtung
- Aufzeigen von Verbesserungspotentialen

Alle genannten Dienstleistungen können Sie als Mitglied im Strom- und / oder Gaseinkaufsring nutzen. Sollten Sie sonstige Fragen zum Bereich Energie haben, die hier nicht aufgelistet sind, können Sie diese natürlich auch gerne an uns stellen. Auf Wunsch erstellen wir Ihnen gerne jährlich einen kurzen, auf Ihr Unternehmen zugeschnittenen Bericht, der alle genannten Punkte beleuchtet und Ihnen einen Überblick verschafft.

Zusätzlich dazu informieren wir natürlich auch unterjährig über Neuerungen / Änderungen, die wesentliche Auswirkungen auf oder Handlungsbedarf für Ihr Unternehmen bedeuten.

Unser Ziel in den Einkaufsringen ist es, Ihnen ein Rundum-Sorglos-Paket zu allen Anliegen im Bereich Energie zu bieten. Sollten Sie also Fragen haben, zögern Sie nicht uns anzusprechen.

Weiterführende Informationen zum Stromeinkauf und zu Energiepreisen und deren Bestandteilen finden Sie auf unserer Internetseite unter

<http://via-consult.de/pdfs/Infos-Energiebezug.pdf>

Herausgeber

VIA Consult GmbH & Co. KG
 Martinstraße 25, 57462 Olpe
 E-Mail: info@v-i-a.de
 Telefon: 02761/8375-0

Ausgabe
 Juli 2017

IMPRESSUM



Auflage
 2000 Exemplare

Layout & Design
 David Bock Marketing & Design, Attendorn

Druck
 FREY Print + Media GmbH, Attendorn