



Preisexplosion - und nun?



Die hohen Energiepreise für Strom und Gas sind aktuell ein großes Thema. Der anhaltende Ukrainekrieg verstärkt diese Entwicklung noch zusätzlich. In dieser Situation ist es für alle Unternehmen von bedeutender Wichtigkeit eine moderne Energie-Beschaffungsstrategie einzurichten.

Gemeinsam mit einem Energieexperten wie der Hanseatisches Energiekontor GmbH gelingt dies auch in herausfordernden Zeiten. Unsere langjährige Erfahrung in der Energiewirtschaft ist Ihr Vorteil.

Die Entwicklung der Produktlandschaft auf dem Markt

Die Zeiten, in denen rein statische Terminmarktmodelle den Markt bestimmt haben sind vorbei. Im Laufe der letzten Jahre ließ sich eine deutliche Zunahme an unterschiedlichsten Spotmarkt-Produkten verzeichnen. Anfangs meist Großabnehmern vorbehalten, ist der Zugang zum flexiblen Spotmarkt mittlerweile auch für Privatkunden möglich.

Doch der Reihe nach: Die stetig steigenden Energiepreise auf dem Terminmarkt haben in der Energiebeschaffung von Unternehmen zu einem allgemeinen Umdenken geführt. Stand heute finden sich deutlich mehr dynamische und flexible Tarifmodelle für alle Kundengruppen auf dem Markt, als noch vor ein paar Jahren. Auch die Vielfalt an unterschiedlichen Tarifmodellen hat zugenommen. Selbst kleinere Unterneh-

men können ihre Energie mittlerweile direkt von der Börse beziehen.

Besonders in Kombination mit intelligenten Messsystemen zeigt der Bezug von Strom über den Spotmarkt sehr großes Potential auf. Auch Privatpersonen könnten in Zukunft enorm von dieser Wende profitieren, da sie den eigenen Verbrauch in Kombination mit einer Eigenerzeugungsanlage selbst steuern könnten. Die Entscheidung, zu welchen Preisen Sie Ihr E-Auto laden oder Ihre Waschmaschine laufen lassen, liegt dann ganz bei Ihnen. Der Kunde hat also die Möglichkeit, den Verbrauchszeitpunkt zu steuern und so den Verbrauch nach den tagesaktuellen, günstigen Spotpreisen zu optimieren.

Dem Spotmarkt gehört die Zukunft, doch aktuell ist dieser noch sehr un-

bekannt. Bisher kennen ca. 18 % der Deutschen die Energiebeschaffung über den Spotmarkt. mittel- bzw. langfristig werden wohl mehr und mehr Energieversorger auf den flexiblen Spotmarkt zurückgreifen und mit großem Schwerpunkt dynamische Tarife anbieten. Ein Grund dafür ist der stetig steigende Anteil an erneuerbaren Energien. Durchschnittlich lag der Anteil der an der Stromerzeugung beteiligten erneuerbaren Energien in den letzten 12 Monaten deutschlandweit bei 51,6 %. Ein weiterer Grund für die steigende Nachfrage sind die kunden- seitigen positiven Erfahrungen mit dem Spot-Modell.

Daraus resultiert eine erhöhte Nachfrage der Kunden bei den Versorgern zu diesem Modell.



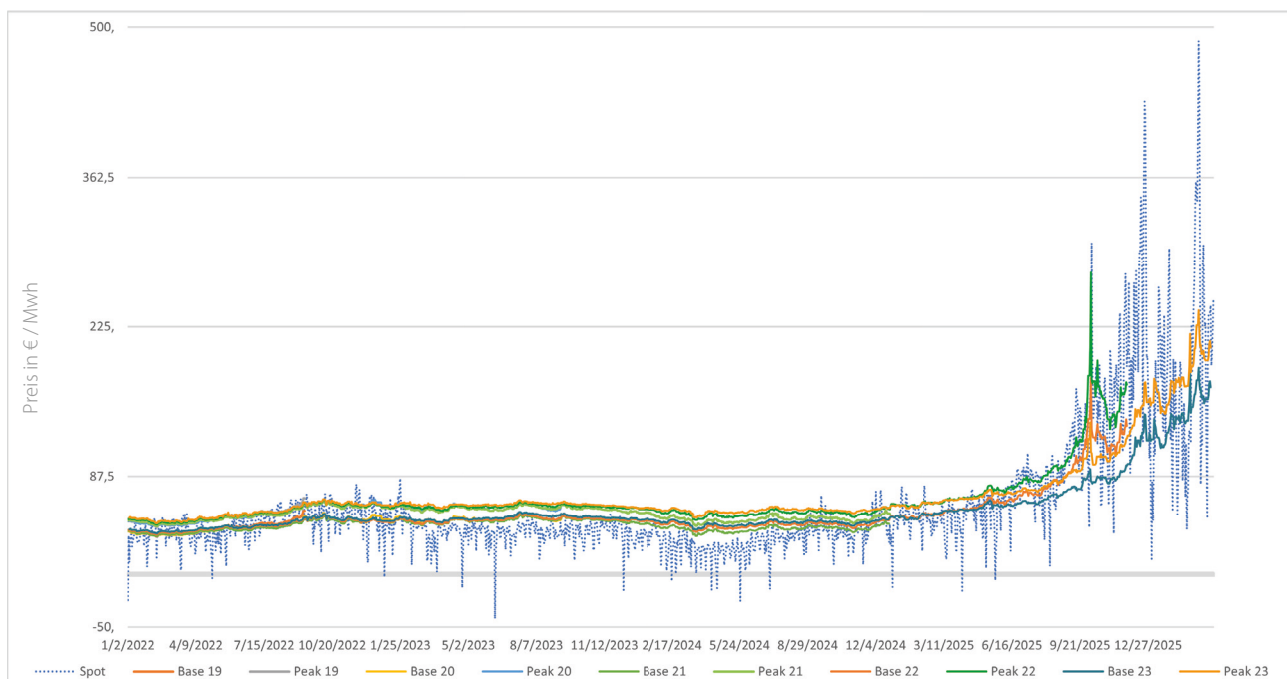


Rückblick auf die letzten Jahre

Ein Blick auf die Preisentwicklung (Grafik „Spotmarkt vs. Terminmarkt 2018 – 03.2022“) der letzten Jahre macht deutlich: Spot-Produkte oder Produkte mit Spot-Anteil waren gegenüber dem Terminmarkt im Vorteil. Ein entschei-

dender Faktor war dabei der Beschaffungszeitraum. Eine Beschaffungsstrategie über einen längeren Zeitraum hat sehr vom Spot profitiert, da kurzfristige Preisschwankungen nahezu keinen Einfluss hatten.

Spotmarkt vs. Terminmarkt 2018 bis 03.2022



Kostenvergleich Termin- vs. Spotmarkt

Natürlich ist die aktuelle Situation am Energiemarkt schwer einzuschätzen. Während der Terminmarkt seit Jahren stetig ansteigt hat auch der Spotmarkt steigende Preise zu verzeichnen. Nun stellt sich die Geschäftsführung oder der Einkauf eines Unternehmens die Frage: Welches Modell lohnt sich für mich? Bzw. welches Modell ist gerade zum jetzigen Zeitpunkt die richtige Strategie?

Für die steigenden Energiepreise sind mehrere Faktoren verantwortlich. Neben der mittlerweile mehr als 2 Jahre andauernden Corona-Pandemie

und die damit verbundene Unsicherheit spielen auch steigende Öl- und Kohlepreise und die EU Klimaziele bzw. die steigenden Preise für Emissionszertifikate eine Rolle. Ebenfalls ein aktueller Faktor ist die geopolitische Situation in der Ukraine.

Aber es gibt auch positive Nachrichten: die wachsende Anzahl an Wind- und Solarenergie beeinflusst den Markt zunehmend und das meist in die positive Richtung.

Beim Spotmarkt treffen im Vergleich zum Terminmarkt Angebot und Nach-

frage in Echtzeit aufeinander. Konkret: An besonders sonnigen oder windigen Tagen laufen die Windkraftwerke und Photovoltaikanlagen auf Hochtouren. Die Folge: Der hohe Anteil erneuerbarer Energien drückt den Spotpreis nach unten. Übersteigt das Angebot die Nachfrage, rutscht der Preis teilweise sogar in den negativen Bereich. Über einen kurzen Zeitraum betrachtet gibt es sowohl nach unten, als auch nach oben einige Extreme. Diese Ausreißer scheinen erstmal davon abzuschrecken, aber beim Spot darf nicht nur ein kurzer Zeitraum betrachtet werden, sondern am besten





das Jahresmittel. Wie die Grafik „Spotmarkt vs. Terminmarkt 2018 – 03.2022“ verdeutlicht, liegt der Spotmarkt im Schnitt deutlich unter dem Terminmarkt.

Im Vergleich dazu kann der Einkaufszeitpunkt am Terminmarkt wortwörtlich der un-günstigste sein. Läuft der bisherige Vertrag aus und es wird dringend ein Anschlussvertrag benötigt, müssen sich Einkauf und Geschäftsleitung binnen kurzer Zeit festlegen. Dann bindet sich das Unternehmen

über eine meist lange Laufzeit an einen Vertrag zu sehr hohem Preis. Somit birgt der vermeintlich sichere und planbare Terminmarkt auch enorme Risiken. Außerdem kann bei Mehr- oder Minderbedarf an Energie eine Vertragsstrafe greifen, die zu hohen Mehrkosten führt.

Zusätzlich werden insbesondere im aktuellen Marktumfeld durch die unverhältnismäßigen Preisschwankungen und Unsicherheiten auf Terminmarktangebote extreme Preis-

aufschläge erhoben, als Risikoabsicherung für den Versorger. Dies führt gerade im Moment dazu, dass auch viele Versorger überhaupt keine Terminmarktangebote mehr legen.

All diese spekulativen Risikofaktoren auf einen günstigeren Preis oder um die richtige Bedarfsmenge im Voraus festzulegen gibt es am Spotmarkt nicht. Der Energiebedarf wird am Spotmarkt lediglich einen Tag im Voraus beschafft, was maximale Flexibilität mit sich bringt.

Fazit / Ausblick



Schlussfolgernd ist die Spotmarktbeschaffung also die letzten Jahre eine sehr stabile Beschaffung gewesen.

Kombiniert mit der Beschaffung einer kleinen Menge im Terminmarkt war der Spotmarkt unschlagbar, wie auch eine Studie zum Thema Energiebeschaffung von Kreuzer Consulting belegt. Je höher der Spotmarktanteil, desto mehr profitiert der Abnehmer von Preisschwankungen und das Risiko ist, bedingt durch die hohe Anzahl an Einkaufszeitpunkten im Spotmodell über das gesamte Jahr, überschaubar. In der aktuellen Situation bewährt sich das Modell der reinen Spotmarktbeschaffung, also ein 100 % Energieeinkauf auf dem Spotmarkt.

Dadurch erhält man maximale Flexibilität, geringere Risikoaufschläge und niedrigere Preise im Vergleich zum Terminmarkt.

Abschließend lässt sich sowohl aus den zurückliegenden Jahren, als auch aus der aktuellen Marktsituation sagen, dass man sich von Preisschwankungen nicht verrückt machen lassen sollte. Ruhe bewahren und erstmal abwarten ist definitiv die bessere Wahl, als kurzfristig in den Terminmarkt einzusteigen und plötzlich deutlich teurere Preise zu bekommen.

Denn was oft vergessen wird: bei manchen Anbietern ist ein kurzfristiger Wechsel von Spotmarkt zu Terminmarkt möglich. Aber im Terminmarkt

wird normalerweise die Energie für mindestens ein Jahr im Voraus eingekauft.

Wenn also Heute die Energie für Morgen und den Rest des Jahres im Terminmarkt eingekauft werden muss, dann zu einem sehr hohen Preis, der deutlich über dem Spotmarktpreis liegt.

Außerdem darf nicht unterschätzt werden: die Energiewende schreitet stetig voran und mit jedem Anteil an erneuerbarer Energie hat auch der Spotmarkt großes Potential, deutlich unter dem Terminmarkt zu liegen. Flexible Preise in Kombination mit smarten Optimierungstools werden also zum Standard werden.

