

Unternehmen
im Fokus

ENERGIE- BESCHAFFUNG ÜBERBLICK UND OPTIONEN

www.lena.sachsen-anhalt.de



Wir machen Energiegewinner.

Inhaltsverzeichnis

1. Einleitung	3
2. Überblick zum Markt für leitungsgebundene Energie	3
2.1. Trennung von Vertrieb, Netz und Messstellenbetrieb	3
3. Beschaffungsoptionen im Energieeinkauf	7
3.1. Standardlastprofilkunden (SLP-Kunden)	8
3.2. Kunden mit Registrierender Leitungsmessung (RLM)	9
3.3. Auswahl eines geeigneten Modells zur Energiebeschaffung	10
3.3.1. „Alles-inklusive“-Energiefieferverträge: bequem, aber preisintensiv	11
3.3.2. Festpreismodell/ Stichtagsbeschaffung	12
3.3.3. Tranchenmodelle für die Energiebeschaffung	14
3.3.4. Portfoliomanagement	16
3.3.5. Spotmarktmodell	17
3.3.6. Offene Lieferverträge mit unterlegter Struktur	18
3.3.7. Führung eines eigenen Bilanzkreises	19
3.3.8. Mischformen von Beschaffungsmodellen	19
4. Attraktivität der Auftraggeber	20
5. Kontakt zur Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH	21

1. Einleitung

Der Einkauf von Energieträgern wie Strom und Gas (leitungsgebundene Energie) hat für jedes Unternehmen eine unterschiedlich hohe Bedeutung. Daraus ergeben sich individuelle, unternehmensspezifische Schwerpunkte für die Energiebeschaffung. Die Unterschiede liegen in Beschaffungszeiträumen und -mengen sowie Beschaffungszeitpunkten.

Schwankende Energiepreise bergen teils beträchtliche finanzielle Risiken für Unternehmen. Selbst bei einer intensiven Marktbeobachtung kann ein optimaler Kaufzeitpunkt im Vorfeld kaum definiert werden

Der Fokus sollte daher auf dem Kennen (-lernen) und damit Minimieren möglicher Risiken bei der Energiebeschaffung liegen. Die Art und Weise der Beschaffung von Energie sollte passend zum Unternehmenszweck ausgerichtet sein. Die Wahl der Energielieferverträge muss daher eng an die Produkt- und Dienstleistungspalette eines Unternehmens geknüpft sein.

Über die individuellen Möglichkeiten bei der Energiebeschaffung hinaus bestimmen regulative Faktoren die resultierenden Energiekosten in Unternehmen. Der Gesamtenergiepreise setzt sich aus den folgenden drei Preisbestandteilen zusammensetzt:

- Preise für Erzeugung/Beschaffung und Vertrieb
- Netzentgelte
- Steuern, Abgaben und Umlagen

Der Gesetzgeber bietet verschiedenen Regelungen, mit denen Preisbestandteile wie Netzentgelte, Steuern oder Abgaben sowie Umlagen, unter bestimmten Voraussetzungen gemindert werden können. Diese Minderungsoptionen unterliegen permanenten Novellierungsprozessen und sollten regelmäßig, zum Beispiel im Rahmen eines jährlichen Energieaudits, auf die eigene Anwendbarkeit geprüft werden.

Dieses Dokument beschreibt Optionen für Unternehmen bei der Energiebeschaffung von leitungsgebundenen Energieträgern.

2. Überblick zum Markt für leitungsgebundene Energie

2.1. Trennung von Vertrieb, Netz und Messstellenbetrieb

Die Trennung von Vertrieb, Netz und Messstellenbetrieb, auch Entflechtung (engl.: Unbundling) genannt, hat zum Ziel, Diskriminierungen, Quersubventionierungen und andere Wettbewerbsverzerrungen zu verhindern und somit gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Marktteilnehmer herzustellen. Entflechtungsvorschriften zielen insbesondere auf vertikal integrierte Unternehmen mit einer Monopolstellung. Vertikal integrierte Elektrizitätsversorgungsunternehmen sind nach der Legaldefinition des § 3 Nr. 38 EnWG solche Unternehmen oder eine Gruppe von Unternehmen, die im Elektrizitätsbereich mindestens eine der Funktionen Übertragung oder Verteilung und mindestens eine der Funktionen Erzeugung oder Vertrieb wahrnehmen.

Vertrieb

Energieerzeuger bieten ihre "Ware" den Energielieferanten an der europäischen Energiebörse zum Kauf an. Die europäische Energiebörse ist somit der zentrale Handelsplatz für Energie. Sie stellt eine hohe Transparenz sicher und ist für jeden öffentlich im Internet unter www.eex.com einsehbar. Der Blick in historische Daten und Datenreihen ist jedoch lizenzpflichtig und nicht kostenfrei. An der Börse werden neben physischer Energie auch Derivate gehandelt, die nicht Gegenstand der Betrachtung sind.

Um sich als Kunde an der Börse zu orientieren, müssen die Marktdaten Strom oder Erdgas, die physischen Lieferungen und das Marktgebiet ausgewählt werden. Deutschland befindet sich beim Strom in der Preiszone „EEX German Power Futures“, beim Gas in „EEX THE Natural Gas Futures“. Hier werden dann die Preise des gewählten Börsenhandelstages für das standardisierte, börsennotierte Produkt angezeigt. Bei Strom wird unterschieden in sog. Baseload-Lieferung und Peakload-Lieferung.

- Der EEX Baseload (Grundlast) ist ein quartalsweise gewichteter Durchschnittspreis für 24 Stunden Grundlaststrom. Ein Baseload-Produkt deckt einen kompletten Tag von 0 bis 24 Uhr ab. Die kleinste handelbare Strommenge ist 1 MW. Baseload ist handelbar für Tag, Wochenende, Woche, Monat, Quartal und Jahr.
- Der Peakload (Spitzenlast) bezeichnet besonders hohe Energieanforderungen in einem Stromnetz, die weit über den Mittel- und Grundlastbedarf hinausgehen. Um diese Bedarfsspitzen zu bedienen, werden in der Stromversorgung Kraftwerke wie beispielsweise Pumpspeicher-, Druckluftspeicher- oder Gasturbinenkraftwerke eingesetzt, die in ganz kurzer Zeit hohe Leistungen bereitstellen können. Der Spitzenlaststrom wird in so genannten Einzelstundenkontrakten an der Energiebörse EEX gehandelt. Der Peakload deckt das Spitzenlastzeitfenster zwischen 8 und 20 Uhr ab und kann je Tag, Wochenende, Woche, Monat, Quartal oder Jahr gehandelt werden.

Da der typische Energiebedarf eines Unternehmens mit den üblichen Lastprofilschwankungen an der Börse nicht handelbar ist, ist es die Aufgabe des Energielieferanten, aus den handelbaren Börsenprodukten den Bedarf des Kundenunternehmens zu konfigurieren. Aus diesem Handeln ergeben sich für den Energiekunden verschiedene Optionen für die Energiebeschaffung (ab Seite 7).

Das Handeln mit Strom aus erneuerbaren Energien stellt eine Sonderform dar. Die „grünen“ Eigenschaften von Strom sind immer von der physikalischen Eigenschaft abgekoppelt zu betrachten. Physikalisch fließt der Strom entsprechend dem Spannungsgefälle vom Erzeuger zum Verbraucher. Eine vertragliche Lieferung aus bestimmten Erzeugungsquellen lässt sich somit ausschließlich bilanziell vereinbaren. Entweder als reine Mengenvereinbarung über einen längeren Zeitraum (üblich über ein Jahr) oder als zeitgleiche Liefervereinbarung (die viertelstündliche Erzeugung entspricht der viertelstündlichen Lieferung an die Verbrauchsstelle).

In der Regel wird Grünstrom als Mengenvereinbarung nachgefragt und geliefert. Der Lieferant stellt für alle gelieferten kWh der Lieferperiode ein Zertifikat aus, welches die vertraglichen

Eigenschaften abbildet. Am gebräuchlichsten sind Erneuerbare Energien-Herkunftsnachweise, ausgestellt vom Umweltbundesamt. Es sind auch andere Zertifikate möglich, hier ist die Seriosität der Prüforganisation zu beachten und der Verwendungszweck der Zertifikate. Die Grünstromlieferung ist auch als Direktliefervertrag zwischen Erneuerbare-Energien-Anlagen und Verbrauchern möglich. In der Öffentlichkeit werden diese Konstrukte als PPA's (power purchase agreements) bezeichnet. Es handelt sich dabei um zeitgleiche Liefervereinbarungen. Eine der beteiligten Parteien (Anlagenbetreiber, Käufer oder ein zusätzlicher Dienstleister) muss in diesem Fall die Abweichungen zwischen der Erzeugung und dem Verbrauch im betreffenden Bilanzkreis ausgleichen.

Struktur der Marktrolle „Vertrieb“

Seit der Liberalisierung der Energiemärkte im Jahr 1998 hat jeder Endverbraucher die Möglichkeit, seinen Energielieferanten unabhängig davon ob er gewerblicher, industrieller oder privater Energieverbraucher ist, selbst auszuwählen. Es gibt in Deutschland über 1.000 Energievertriebe, die teils hoch spezialisiert in bestimmten Regionen und Produktgruppen tätig sind und eine breite, universelle Angebotspalette bedienen. Die vor der Strommarktliberalisierung als Vorlieferanten tätige Unternehmen sind heute meist im Großhandel für z. B. Letztverbraucher mit mehr als 50 GWh Jahresverbrauch tätig.

Neben klassischen Energieanbietern gibt es eine Vielzahl von neuen Anbietern, die auf bestimmte Produkte spezialisiert sind. Dies sind Energieanbieter für Haushaltskunden, Anbieter für Ökostrom, Wärmestrom sowie für Industriestrom. Die Stadtwerke in den Ballungsräumen sind meist mehrheitlich in kommunalem Besitz und in ihrer Arbeit regional fokussiert. Typischerweise sind Stadtwerke klassische Einzelhandelsunternehmen mit breiter Angebotspalette. Eine Reihe von Stadtwerken sind auch bundesweit als Energieanbieter tätig.

Netz in Deutschland

Die Stromnetzinfrastuktur in Deutschland ist auf insgesamt vier Netzebenen verteilt:

- Höchstspannung (220 - 380 kV)
- Hochspannung (60 - 110 kV)
- Mittelspannung (6 - 50 kV)
- Niederspannung (230 / 400 V)

Die Betreiber der Stromnetzinfrastuktur sind für die Balance aus Stromproduktion und Stromverbrauch verantwortlich und können in zwei große Kategorie unterteilt werden: Übertragungsnetzbetreiber (ÜNB) für die überregionalen Übertragungsnetze und Verteilernetzbetreiber (VNB) für die regionalen und lokalen Verteilernetze. Die Netzbetreiber garantieren ihren Kunden einen diskriminierungsfreien Zugang zu ihren Netzen. Übertragungs- und Verteilernetze bilden natürliche Monopole. Aus diesem Grund kontrolliert und reguliert die Bundesnetzagentur (BNetzA) als staatliche Behörde den bundesdeutschen Netzbetrieb. Der Netzbetreiber kann bei Bedarf über das öffentliche Marktstammdatenregister der Bundesnetzagentur unter dem Kurzlink [isaurl.de/cuJsbl](https://www.isaurl.de/cuJsbl) ermittelt werden. Auch juristische Personen können als Netzbetreiber für die Medien Strom und Erdgas eingesetzt werden. Das ist in der Regel bei Stadtwerken der Fall.

Die Rolle des Netzbetreibers ist streng reguliert. Alle mit dem Netz verbundenen und erhobenen Kosten, insbesondere die Netznutzungsentgelte werden von den jeweils zuständigen Behörden der Bundesländer (z.B. die Landesregulierungsbehörden) bzw. vom Bund (Bundesnetzagentur) geprüft und genehmigt. Die Netznutzungsentgelte werden für ein Kalenderjahr genehmigt und verändern sich während dieses Zeitraums nicht. In der Regel werden bis Ende Oktober eines Jahres die vorläufigen Netznutzungsentgelte auf den Internetseiten der Netzbetreiber für das Folgejahr veröffentlicht. Bis zum 31.12., also einen Tag vor in Krafttreten der Gültigkeit, haben die Netzbetreiber das Recht, die vorläufigen Netznutzungsentgelte anzupassen. Dieser Mechanismus hat großen Einfluss auf die Energiebeschaffung. Wünscht der Unternehmer einen Lieferpreis „frei Lieferstelle“, also inklusive Netznutzungsentgelte, muss der potenzielle Energielieferant mit unklaren Beträgen kalkulieren, was naturgemäß zu Risikoaufschlägen führt.

Das öffentliche Versorgungsnetz endet an der vertraglichen Eigentumsgrenze. Diese wird zwischen Netzbetreiber und Unternehmen im Rahmen des Netzanschlussvertrages festgelegt.

Übliche Übergabepunkte sind:

- die Anschlussbolzen auf der Abgangsseite des Hausstrom-Anschlusskastens,
- die Ausgangsseite der Absperrarmatur (Feuerhahn) des Gas-Hausanschlusses,
- bei größeren Unternehmen mit eigener Übergabestation: die Endverschlüsse der speisenden Mittelspannungskabel (Strom) bzw. der Eingangsschieber der Gasdruckregelstation (Erdgas).

Für alle Fragen zur Qualität der Energielieferung mit Blick auf physikalische Parameter, insbesondere die Leistungsfähigkeit des Anschlusses und Versorgungsunterbrechungen ist der Netzbetreiber der Ansprechpartner.

Die Konfiguration des Anschlusses entscheidet maßgeblich über die dauerhaft zu zahlenden Netzentgelte. So sind die spezifischen Netzentgelte (alle Netzkosten je Kalenderjahr summiert / Jahresarbeit [ct/kWh]) in der Niederspannungsebene am höchsten und sinken bis zum Höchstspannungsanschluss immer weiter:

Tabelle 1: Netzanschlussmöglichkeiten für Unternehmen (Quelle: LENA)

Anschlussart	Spannungsebene	Anschlussleistung	Jahresverbrauch
Niederspannungsanschluss	< 10 kV	< 300 kW	< 1 Mio. kWh
Mittelspannungsanschluss	10 – 30 kV	> 300 kW – 10 MW	1 – 50 Mio. kWh
Hochspannungsanschluss	110 kV	< 100 MW	50 – 500 Mio. kWh
Höchstspannung	220 kV / 380 kV	> 100 MW	> 500 Mio. kWh
Grenzwerte sind Anhaltswerte und differieren je nach örtlichen Netzgegebenheiten			

Der Messstellenbetreiber

Der Messstellenbetreiber ist üblicherweise eine juristische Person, die Leistungs- und Verbrauchswerte an einer Messstelle erfasst, die Messwerte aufbereitet und über die Marktkommunikation an Berechtigte weiterleitet. Der Messstellenbetrieb stellt eine eigene liberalisierte Marktrolle dar.

Ein Unternehmen darf seinen Messstellenbetreiber frei wählen. Wird von diesem Wahlrecht kein Gebrauch gemacht, so ist der Netzbetreiber für den Messstellenbetrieb zuständig. Es ist gängige Praxis, dass der Netzbetreiber die Marktrolle Messstellenbetreiber/Messdienstleister in Union wahrnimmt. Dem stehen keine rechtlichen Hindernisse entgegen. Bisher haben sich lediglich punktuell attraktive Angebote über den wettbewerblichen Messstellenbetrieb/ Messdienstleistung im Markt etabliert.

Bei der wettbewerblichen Auswahl eines Messstellenbetreibers / Messdienstleisters sollten bestimmte Kriterien beachtet werden. Der Anbieter muss anhand von Referenzen sicher darlegen können, dass er die Marktkommunikation und die damit einhergehenden, mehrmals jährlichen stattfindenden Formatwechsel beherrscht. Die im Hintergrund täglich stattfindenden Datenlieferungen sind für den Netzbetreiber und den Lieferanten elementar wichtig, da sie die Grundlage für die Lieferprognose, die Prognoseanpassung und die Rechnungslegung bilden.

3. Beschaffungsoptionen im Energieeinkauf

Jeder Änderung im Beschaffungsverhalten von Energie geht die Frage voraus "Bin ich bei meinem aktuellen Energielieferanten gut aufgehoben?" Dies bezieht sowohl Vertragskonditionen und Liefermengen als auch den Energiepreis mit ein.

Um sich einen Überblick über die Marktlage für Energie zu verschaffen, ist die Orientierung an den Baseload-Preisen im Kalenderjahr hilfreich. Der Energiebedarf eines Unternehmens wird bis auf wenige Ausnahmen immer teurer sein als der Baseload-Preis und stellt somit einen sehr guten Indikator dar. Jedes Unternehmen kann also recht einfach einen bestehenden Energieliefervertrag auswerten, indem es vergleicht, welcher Börsenpreis für Baseload am Tag des Angebots herrschte und zu welchem Angebotspreis er führte. Mit dem Quotienten von Angebotspreis zu Baseload-Preis kann zu jedem Zeitpunkt eine Abschätzung für einen aktuellen Angebotspreis vorgenommen werden. Die Abschätzung verliert jedoch an Genauigkeit, wenn Netznutzungsentgelte im Angebotspreis enthalten waren. Empfehlenswert ist diese einfache Methode daher nur, wenn reine Energiepreise ohne Netzentgelte zur Betrachtung herangezogen werden können.

Mit dem Quotienten von Angebotspreis zu Baseload-Preis kann zu jedem Zeitpunkt eine Abschätzung für einen aktuellen Angebotspreis vorgenommen werden.

Jeder Energiekunde wird je nach der Höhe seines Energieverbrauchs entweder als Standardlastprofil-(SLP)Kunde oder RLM-Kunde (Registrierende Leistungsmessung) eingeordnet. Die Verbrauchsgrenzen liegen für Strom bei 100.000 kWh pro Jahr und 1.500.000 kWh bei Gas. Alle Verbraucher, die jeweils über diesen Grenzen liegen, werden auf die Registrierende Leistungsmessung umgestellt und fortan als RLM-Kunden behandelt. Dieser Schritt ist nicht verhandelbar. Er beruht auf der Netzentgeltverordnung und wird vom Netzbetreiber unabhängig von Energielieferant und Liefervertrag durchgesetzt. Liegt das entsprechende Unternehmen unter diesen Verbrauchsgrenzen, wird es als SLP-Kunde behandelt. SLP-Kunden werden über die reine Mengenerfassung der verbrauchten kWh bzw. über mengen- und leistungsunabhängige

Grundpreise abgerechnet. In diesem Fall hat das Energieverbrauchsverhalten des Kunden keinen Einfluss auf den kWh-Preis.

Aus Sicht der Energieeinkäufer ergeben sich je nach Kundenprofil verschiedene Optionen für die Energiebeschaffung.

3.1. Standardlastprofilkunden (SLP-Kunden)

Kunden, die einen Strombedarf von 100.000 kWh und/oder einen Gasverbrauch von 1.500.000 kWh nicht überschreiten, werden vom Versorger im Standardlastprofil eingeordnet.

Ausnahmen sind möglich.

Für SLP-Kunden gilt ein **theoretisches Viertelstunden-Profil** nach dem der Netzbetreiber diese Kunden bilanziert. Gemessen und abgerechnet wird aktuell einmal jährlich nach dem Gesamtenergieverbrauch. Monatlich werden konstante Abschläge auf die geschätzte Verbrauchsmenge erhoben. Es werden keine Viertelstunden-Messwerte erfasst oder übermittelt. Der Netzbetreiber ermittelt über die Summe seiner Netzkunden das durchschnittliche Lastprofil nach dem die Lieferanten die Energie zur Verfügung stellen und liefern müssen. Die Bilanzierung findet dabei vom Kunden unbemerkt zwischen Netzbetreiber und Lieferant statt.

Auf Kundenwunsch kann - verbunden mit Zusatzkosten für das Unternehmen - häufiger abgelesen und abgerechnet werden. Auf Basis des **Gesetzes zum Neustart der Digitalisierung der Energiewende** werden künftig SmartMeter verpflichtend, die ein kontinuierliches und in kurzen Intervallen erfasstes Energieverbrauchs-Monitoring zulassen. In diesem Zusammenhang soll ein besserer Ausgleich des zunehmenden volatilen Energieaufkommens durch erneuerbare Energien mit dem Verbrauchsverhalten erreicht werden. Dazu werden Energieversorger nach dem Energiewirtschaftsgesetz verpflichtet, flexible Stromtarife anzubieten. Dabei regelt § 3, dass die Lieferpreise die Schwankungen auf den Spotmärkten (stunden- oder viertelstundengenau) widerspiegeln. Bisher gibt es im Markt Angebote für private Haushalte. In wie weit sich diese Angebote an Unternehmens ausweiten, sollte beobachtet und geprüft werden.

Die bisherigen Energielieferverträge sind starrer und weniger individuell. Die Standardangebote stellen fast immer „Alles-inklusive“-Angebote dar. Es sind in den ausgewiesenen Preisen alle Komponenten inkludiert. Die Varianz zwischen den Angeboten spielt sich in der Preishöhe, der Laufzeit und in der Länge der zugesicherten Festpreisphase ab. Besondere Aufmerksamkeit sollte den Preisanpassungsrechten geschenkt werden, um im Bedarfsfall z.B. vom Sonderkündigungsrecht Gebrauch machen zu können. Typischerweise sind hier die vor Ort bzw. regional tätigen Stadtwerke Anbieter und Partner für Energie. Verträge mit ein oder zwei Jahren Laufzeit sind üblich. Für alternative Anbieter geben internetbasierte Vergleichsportale einen umfangreichen Überblick. Es sind Verträge bis zu 100.000 kWh

Für Unternehmen ist es empfehlenswert, die Verbrauchsgrenze von 100.000 kWh/a nicht zu überschreiten. Der Gesamtaufwand für Energie und Netz nach „Rechnungsbetrag“ ist in der Regel deutlich günstiger als die Abrechnung nach RLM.

Jahresliefermenge (Strom) mit Preisgarantien von 0 bis 24 Monaten erhältlich. Beim Erdgas ist die Liefermenge bis zu 1.500.000 kWh pro Jahr stärker differenziert.

Als Preisindikator kann die übliche Auflistung der Preise für private Haushalte herangezogen werden. Preise für gewerbliche SLP-Kunden sind in der Regel etwas höher. Dies liegt an den oft taglastigen Verbrauchsprofilen, die von dem durch eine Verordnung vorgeschriebenen Standardlastprofil abweichen. Häufig sind die Gewerbe-SLP-Preise nicht veröffentlicht. Sie müssen beim Anbieter über ein Kontaktformular angefragt werden.

So sollten potenzielle Anbieter über Indikatoren vorselektiert und angefragt werden. Eine Ausschreibung für derartig niedrige Verbräuche ist möglich, meist aber wenig erfolgversprechend. Der administrative Aufwand für den Energieanbieter ist so hoch, dass derartige Ausschreibungen nicht bearbeitet werden. Bestenfalls erfolgt ein Hinweis auf erhältliche oben beschriebene Standardangebote.

Eine kurzfristige Lösung zur Überbrückung von Beschaffungslücken ist die Nutzung der Grundversorgung. Die Grundversorgung ist ein Standardvertragswerk, welches Kleinunternehmen bis 10.000 kWh Jahresbedarf nutzen können. Bis zu dieser Bedarfsmenge wird das Unternehmen unter die hohen Verbraucherschutzbestimmungen der Grundversorgungsverordnung gestellt. Unternehmen mit einem Jahresstrombedarf zwischen 10.000 und 100.000 kWh können auch über die Grundversorgung Energie beziehen, genießen aber nicht die Verbraucherschutzregelungen, z.B. haben diese Unternehmen keinen Anspruch auf Ersatzversorgung bei Ausfall des Energielieferanten. Ein weiterer Nachteil der Grundversorgung ist, dass jederzeit ein einseitiges Preisanpassungsrecht auf der Lieferantenseite besteht. Das Unternehmen hat also keine Möglichkeit, mit diesem Grundversorgungsvertrag eine Preisgarantie zu fixieren. Daher ist die Grundversorgung nur für Kleinunternehmen mit unbedeutenden Energiekostenanteilen an der Wertschöpfung zu empfehlen.

Bei der Suche im Internet sollten Unternehmen nach speziellen Anbietern für Industriestrom recherchieren.

3.2. Kunden mit Registrierender Leistungsmessung (RLM)

Kunden mit einem Energiebedarf über 100.000 kWh Strom und/oder 1.500.000 kWh Gas werden der Registrierenden Leistungsmessung zugeordnet.

Nach RLM behandelte Unternehmen werden mit Messsystemen ausgestattet, die eine **tatsächliche Viertelstunden-Leistungsmessung** vornehmen. Dabei wird die bereitgestellte Höchstleistung je Viertelstunde sowie die Menge an verbrauchten Kilowattstunden zur Berechnung herangezogen. Des Weiteren wird die Nutzung von Blindarbeit gemessen und berechnet. Die Abrechnung erfolgt monatlich anhand dieser gemessenen Verbrauchswerte. Ist ein Unternehmen als RLM-Kunde eingestuft, hat die Verbrauchsstruktur als gemessenes Tageslastgang-Profil enormen Einfluss auf die Höhe der Energiekosten. Letztere sind also direkt abhängig von der höchsten gemessenen Leistungsspitze des Gesamtjahres und zu welchen Zeitpunkten diese auftrat. Hier besteht ein hohes finanzielles Einsparpotenzial bei der internen Prozesssteuerung, um die zu entrichtenden

Netzentgelte niedrig zu halten. Die Höhe der Netzentgelte ist regional unterschiedlich und kann im Rahmen des Beschaffungsprozesses nicht beeinflusst werden.

Ist die RLM für das Unternehmen nicht vermeidbar, gibt es eine Reihe von Sonderprivilegien für RLM-Netzentgelte – die sogenannten individuellen Netzentgelte.

Diese bieten Preisnachlässe für:

- sehr gleichmäßigen Strombezug (ab über 7000 Vollbenutzungsstunden)
- Spitzenbezug in Zeiten niedriger Netzbelastung (Vermeidung des Hochlastzeitfensters)
- nachgewiesenen wirtschaftlicheren Leitungsbau („physischer Pfad“).

Für RLM-Kunden an der unteren Verbrauchsgrenze können Maßnahmen zur Spitzenlastkappung lohnend sein. Kann die Jahreshöchstlast gesenkt werden, sind erhebliche Kosteneinsparungen möglich.

Diese Entlastungen werden nur auf Antrag beim Netzbetreiber für die Zukunft beschieden. Hier ist die Hinzuziehung eines erfahrenen Energieberaters oder des Energielieferanten empfehlenswert. Energielieferverträge von RLM-Kunden haben eine hohe Varianz mit einer Vielzahl von Vertragsmodellen. Für jeden Bedarf gibt es passende Angebote. Für die Angebotsabfrage ist immer das vollständige Lastprofil des vergangenen Kalenderjahres beizufügen. Je klarer die Verbrauchsmuster sind, desto weniger Risikoaufschläge müssen kalkuliert werden. Denn der Lieferant ist sich im Klaren, dass ein historisches Lastprofil nicht immer identisch dem zukünftigen Lastprofil sein wird. In der Einschätzung der Lieferanten, in wie weit das vom nachfragenden Unternehmen eingereichte historische Lastprofil auch dem Verbrauchsmuster der Zukunft entsprechen wird, differenzieren sich die Angebote für Energielieferungen.

3.3. Auswahl eines geeigneten Modells zur Energiebeschaffung

Die Beschaffung von Energie sollte stets streng dem Unternehmenszweck, also dem damit verbundenen Produktions- und Absatzverhalten, unterworfen werden. Für die Auswahl der Energiebeschaffung ist es daher von hoher Bedeutung, wie sich die Preisbildung und der Markt des Produktes verhalten. Folgendes Beispiel soll dies veranschaulichen:

Ein Unternehmen setzt sein Hauptprodukt zu 70 Prozent an Stammkunden über 2-jährige Lieferverträge ab und die restlichen 30 Prozent zu Tagespreisen an Laufkundschaft. Dementsprechend sollte die Energiebeschaffung dann vorbereitet werden, wenn die Verhandlungen mit den Stammkunden anstehen. So kann der Vertriebsabteilung eine Kalkulationsbasis für die zu erwartenden Energiekosten vorgegeben werden. Die Marktanfragen an Energielieferanten sollten dann auf einen 24-monatigen Liefervertrag hinauslaufen. Der Beginn der neuen Konditionen sollte etwa auf den Beginn der neuen Gültigkeit für die Stammkundenabsatzpreise gelegt werden. Dazu sollten 70 Prozent der Energieliefermenge als Festpreis und 30 Prozent basierend auf Spotmarktpreisen angefragt werden. So sind die Energiekosten für die Produktion für die Stammkundschaft sauber abgesichert. Für die Laufkundschaft können die Tagespreise entsprechend der Kostenentwicklung angepasst werden. Die Deckungsbeiträge wären damit nach Möglichkeit immer im positiven

und erwarteten Bereich. Wird bewusst oder unbewusst die Preisbildung bei der Energiebeschaffung von der Preisbildung der eigenen Produkte entkoppelt, wachsen sehr schnell Risiken für das Unternehmen, die auch existenzbedrohend werden können.

Im folgenden Kapitel werden Modelle beschrieben, die unterschiedlichen Bedarfsfeldern gerecht werden.

3.3.1. „Alles-inklusive“-Energielieferverträge: bequem, aber preisintensiv

Bei „Alles-inklusive“-Energielieferverträgen handelt es sich um Verträge, die alle Preiskomponenten beinhalten und für einen bestimmten Zeitraum fixieren. Dieses Vertragsmodell bietet dem Unternehmen die höchste Kalkulationssicherheit für eine festgelegte Gültigkeitsdauer. Die Prüfung der Energierechnung ist einfach und hat die geringste Komplexität. Die verbleibenden Risiken, z.B. aus der Änderung von Kostenkomponenten, trägt während der festgelegten Gültigkeitsdauer der Lieferant.

Tabelle 2: Wirkung von Arbeitspreis und Leistungspreis auf die Gesamtkosten für RLM-Kunden
(Quelle: LENA)

	Jährlicher Gesamtstrombedarf eines Unternehmens 1.500.000 kWh		
Ansatzpunkt	Standardmodell/ Ausgangssituation	Arbeitspreis geringer	Arbeitspreis höher
		Leistungspreis gleich	Leistungspreis geringer
			Höchstlast gesenkt
Gemessene Jahreshöchstlast	2.240 kW	2.240 kW	2.000 kW
Leistungspreis	96,75 € / kW	96,75 € / kW	91,35 € / kW
Arbeitspreis	2,43 ct / kW	2,25 ct / kW	2,96 ct / kW
Leistungskosten pro Jahr	216.720 €	216.720 €	182.700 €
Arbeitskosten pro Jahr	36.450 €	33.750 €	44.400 €
Gesamtkosten pro Jahr	253.170 €	250.470 €	227.100 €

Um potenzielle Risiken auf Lieferantenseite abzufedern, sind Risikoaufschläge im Gesamtpreis enthalten. Im Gegensatz zu SLP-Verträgen ist bei „Alles-inklusive“-Verträgen immer ein Arbeitspreis und ein Leistungspreis ausgewiesen. Der Leistungspreis wird mit der höchsten tatsächlich gemessenen Leistung multipliziert. So kann die Leistungskomponente schnell die Hälfte der gesamten Energiekosten ausmachen. Aus diesem Grund sollte ein günstigerer Leistungspreis einem günstigen Arbeitspreis stets vorgezogen werden.

Des Weiteren sollten Maßnahmen, z.B. mittels Spitzenlastkappung/-verschiebung, ergriffen werden, die die Jahreshöchstlast senken. In Summe können so erhebliche Kosten vermieden werden. Zusätzlich stellt die Leistungspreisberechnung eine Herausforderung für das Liquiditätsmanagement dar. Da die Rechnungslegung monatlich erfolgt, wird immer mit der höchsten Leistung bis zu diesem Zeitpunkt gerechnet. Kommt es zum Jahresende zu einer unvorhergesehenen neuen Leistungsspitze, entsteht eine ungewohnt hohe Monatsrechnung, da die Kosten für die vorangegangenen Monate des Jahres im Rahmen der sog. gleitenden Nachberechnung nachkalkuliert werden. Dieses Phänomen besteht bei allen RLM-Verträgen.

Kleine und auch große Ausnahmen lassen sich oft im „Kleingedruckten“ finden. So ist ein Preisanpassungsrecht bei einer Änderung der Umsatzsteuer wohl eine faire Regelung, für die allermeisten Unternehmen ein kostenneutraler Punkt, für öffentliche Energieeinkäufer eine tolerierbare und empfohlene Regelung. Denn jedes Überwälzen von Risiken auf einen Lieferanten führt zu Risikoaufschlägen im Angebotspreis. Eine Umsatzsteueränderung liegt weit außerhalb der Einflussosphäre eines Energielieferanten, deshalb ist eine solche Regelung ausgeglichen. Für den Einkäufer von Energie ist es empfehlenswert, eine kleine Marktabfrage mit seinem historischen Lastprofil zu starten, inwieweit Anbieter bereit sind, einen „Alles-inklusive“-Vertrag anzubieten. Das Risiko von Netzentgeltveränderungen hat dem Vertragsmodell folgend der Lieferant zu tragen. Die Höhe des Risikos kann je nach Fall unterschiedlich eingeschätzt werden. Stehen mehrere Anbieter zur Verfügung, kann ein üblicher Einkaufsprozess gestartet werden. Stehen keine Anbieter zur Verfügung, ist das Modell „reine Energie“ eine mögliche Alternative.

3.3.2. Festpreismodell/ Stichtagsbeschaffung

Das Festpreismodell/ die Stichtagsbeschaffung eignet sich für kleinere bis mittlere Abnahmemengen bzw. für kleinere Unternehmen. Einerseits bietet das Modell eine hohe Planungssicherheit, andererseits jedoch wenig Flexibilität und Risikostreuung in Zeiten stark schwankender Energiepreise.

Bei der Stichtagsbeschaffung bzw. dem Festpreismodell wird die gesamte benötigte Energiemenge zu einem fest vereinbarten Preis, der an einem Stichtag festgelegt wird, eingekauft. Das bedeutet, dass die gesamte Energiemenge für die volle Vertragslaufzeit zu einem Preisniveau eingekauft wird, das zum Beschaffungszeitpunkt dem aktuellen Marktpreis entspricht.

Dieses Beschaffungsmodell bietet wenig Risikostreuung, da der Marktpreis eines einzelnen Tages für die Beschaffung des gesamten Energiebedarfs für ggf. mehrere Jahre herangezogen wird. So kann es sein, dass zu einem „schlechten“ Zeitpunkt mit einem hohen Preisniveau eingekauft wird. Auf zukünftige Marktpreisentwicklungen kann in diesem Modell kein Einfluss mehr genommen werden.

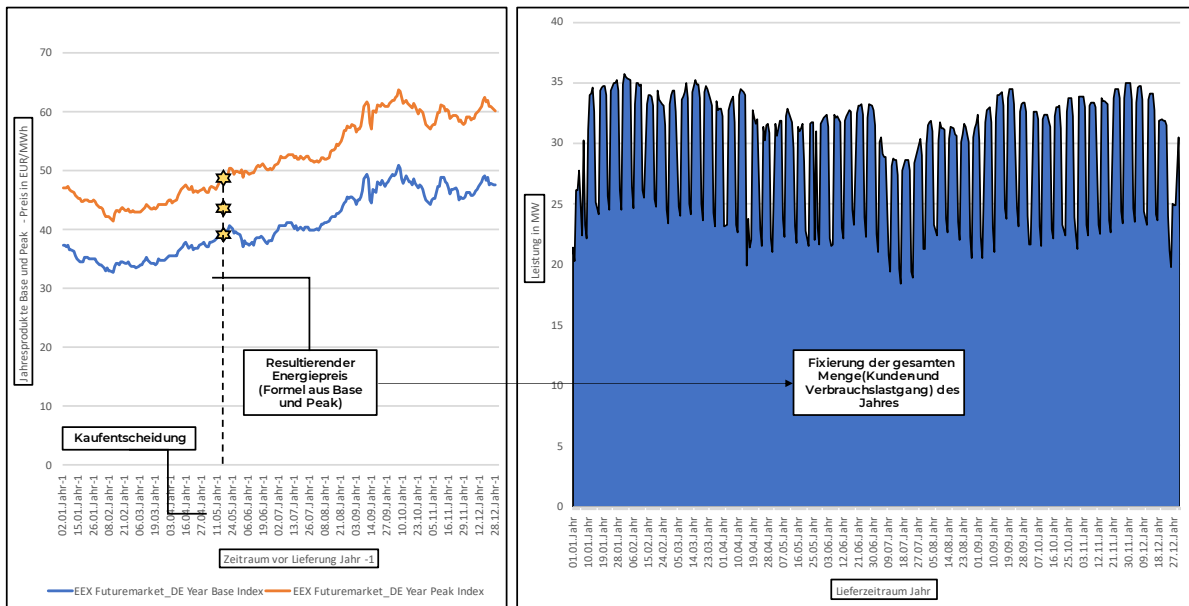


Abbildung 1: Zusammensetzung des Energiepreises beim Festpreismodell (Quelle: SWM)

Trotz dieser offensichtlichen Nachteile hat das Festpreismodell auch Vorteile. Besonders der geringe Einsatz von Ressourcen und die kalkulatorische Planungssicherheit während der Laufzeit sind für viele Unternehmen das ausschlaggebende Argument für dieses Strombeschaffungsmodell. Grundsätzlich kann die Stichtagsbeschaffung bei kleineren bis mittleren Abnahmemengen bzw. für Unternehmen mit fehlenden Personalressourcen/ Know-how und einer geringen Abhängigkeit von den Energiekosten eine Option sein. In jedem Fall empfiehlt sich ein Preisvergleich, um die Gefahr steigender Energiekosten zu minimieren.

Vorteile Festpreismodell:

- Preis-/ Budgetsicherheit (Preisbindung über mehrere Jahre)
- kein Regelenergieisiko
- kaum administrativer Aufwand

Nachteile Festpreismodell:

- hohes Preisrisiko, weil Preise bzw. Kosten oftmals von einem willkürlichen Einkaufszeitpunkt abhängig sind
- wenig Potenzial für Einsparungen, da sich die Stichtagsangebote nur in der Höhe der Versorgeraufschläge unterscheiden
- intransparente Kosten
- geringe/ keine Flexibilität, da von fallenden Marktpreisen nach Vertragsschluss nicht profitiert wird
- kein Aufbau von Know-how im eigenen Unternehmen

3.3.3. Tranchenmodelle für die Energiebeschaffung

Tranchenmodelle, auch strukturierte Beschaffung genannt, eignen sich vor allem für kleinere energieintensive Unternehmen, die nicht über ausreichende personelle Ressourcen für die Energiebeschaffung verfügen. Im Gegensatz zur Stichtagsbeschaffung wird der Strombedarf eines Unternehmens nicht an einem Einkaufszeitpunkt (Stichtag), sondern zu mehreren Zeitpunkten in Teilmengen (Tranchen) beschafft. Der Gesamtpreis ergibt sich als Mittel aus den beschafften Teilmengen.

Grundsätzlich besteht die Möglichkeit, die Einkaufszeitpunkte für die Tranchen selbst zu bestimmen. Dieses Vorgehen setzt jedoch eine eigene, umfassende Marktbeobachtung voraus. Eine andere Möglichkeit wäre, den richtigen Zeitpunkt für den Stromeinkauf durch den Energieversorger bzw. einen Dienstleister bestimmen zu lassen. Relevant ist neben dem Zeitpunkt auch die Anzahl der Trancheneinkäufe. Grundlegend gilt: Je höher die Zahl der Tranchen, umso höher die Risikostreuung.

Hauptvorteil dieser Beschaffungsart ist ein erheblich reduziertes Preisrisiko. So wird zum Beispiel vermieden, die gesamte Energiemenge zu einem ungünstigen Zeitpunkt zu beschaffen. Das ist in erster Linie für energieintensive Betriebe von hoher Relevanz, da höhere Energiekosten, insbesondere im Vergleich zu Wettbewerbern, eine unmittelbare Auswirkung auf den Geschäftserfolg haben. Strukturierte Beschaffungsangebote sind im Vergleich zu Festpreisen auch transparenter, da ein getrennter Ausweis von Energiepreis und Dienstleistungsentgelt des Versorgers erfolgt.

Das Risiko, die gesamte Liefermenge an einem Kaufzeitpunkt (Vertragsabschluss) zu bestellen, wird auf mehrere Kaufzeitpunkte verteilt. Das Unternehmen fragt im Markt entweder mit fest definierten oder variablen Kaufzeitpunkten an. Die Tranchen dürfen nicht zu klein werden, da ansonsten die Fixkosten der Transaktionen zu hoch werden. Die kleinste Stückelung an der Börse beträgt 1 MW. Also ist dieses Modell gut geeignet für Unternehmen mit größer als 9 Mio. kWh (9 GWh) Jahresbedarf. Da die Lieferanten in ihren Portfolien durchaus Kunden zu Paketen sammeln, können auch Unternehmen ab ca. 4 GWh derartige Anfragen erfolgreich platzieren.

Vorteile des strukturierten Beschaffungsmodells:

- kaum administrativer/ personeller Aufwand
- zusätzliche Ressourcen/ Kompetenzen nur bedingt nötig
- Preisrisiko wird verringert, bspw. durch Vermeidung, die gesamte Energiemenge an einem Tag mit hohen Preisen zu beschaffen.
- Verlagerung von Aufgaben wie Beschaffung und Marktbeobachtung auf Energieversorger/ Dienstleister. Der Einkauf erfolgt dann von Experten.
- Zeitersparnis beim Kunden, da regelmäßige Ausschreibungen/ Preis- und Anbietervergleiche entfallen

Nachteile des strukturierten Beschaffungsmodells:

- komplexes Vertragswerk/ höhere Erklärungsbedürftigkeit
- keine Preisbindung über mehrere Jahre

Tranchenmodell „reine Energie – Vertikal strukturiert“

Das Unternehmen möchte für jedes Quartal gesondert Energie beschaffen. Um sowohl dem Unternehmen als auch dem Lieferanten eine gewisse Beständigkeit zu geben, wird sich auf einen Liefervertrag über mindestens ein Jahr geeinigt. Es werden vier Tranchen zu je einem Quartal fixiert, das Unternehmen möchte variable Kaufzeitpunkte. Es wird empfohlen, spätestens zwei Wochen vor physischer Erfüllung die jeweilige Position zu schließen. Sprich: zwei Wochen vor Quartalsbeginn sollte die Energiemenge für das kommende Quartal beim Lieferanten beauftragt und preislich fixiert sein.

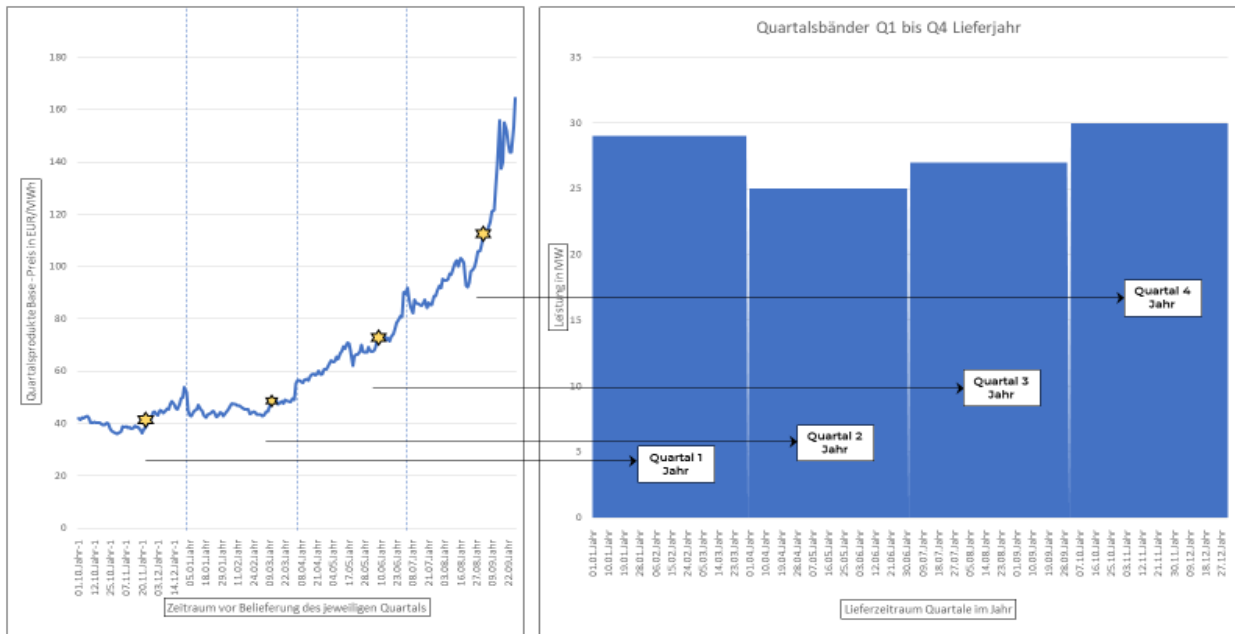


Abbildung 2: Energiebeschaffung über ein vertikales Tranchenmodell auf Basis des Base-Preises (Quelle: SWM)

In der Regel beschreibt der Lieferant einen spätesten Zeitpunkt für die Unternehmensentscheidung. Fällt bis dahin keine Entscheidung durch das Unternehmen, beschafft der Lieferant am Folgetag. Der Grund dafür ist, dass kurz vor der Erfüllung (hier: kurz vor Quartalsbeginn) die Liquidität an der Börse knapp werden kann.

Tranchenmodell „reine Energie – horizontal strukturiert“

Das Unternehmen möchte das Risiko eines Kaufzeitpunktes reduzieren und prozentuale Anteile des Jahresenergiebedarfs, die jeweilige Tranche, zu jeweils unterschiedlichen Zeitpunkten eindecken. Die Mindestvertragslaufzeit sollte ein Kalenderjahr nicht unterschreiten. Die Mindestgröße einer Tranche sollte ca. 2 GWh betragen. Der prognostizierte Jahresgesamtenergiebedarf muss vor Beginn des Jahres fixiert sein. Empfehlenswert ist hier einen Monat vor Beginn der Lieferung, üblicherweise Ende November für das Folgejahr. Aus den verschiedenen Beschaffungstranchen kann dann ein mengengewogener Durchschnittspreis ermittelt werden, der das gesamte fixierte Lieferjahr zur Anwendung kommt und die Komplexität der Abrechnung senkt.

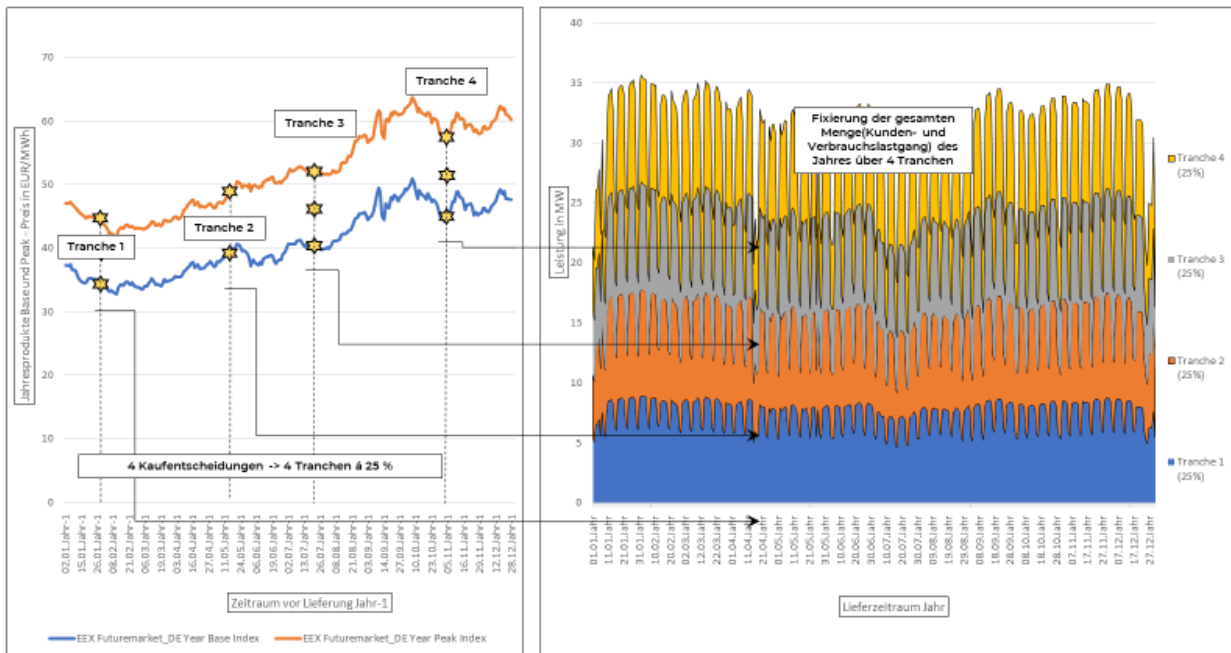


Abbildung 3: Energiebeschaffung über ein horizontales Tranchenmodell auf Basis des Base- und Peak-Preises (Quelle: SWM)

3.3.4. Portfoliomanagement

Das Portfoliomanagement erfordert eine klare Beschaffungsstrategie und genügend personelle Ressourcen zum Aufbau des benötigten Know-hows und zur Abwicklung der Prozesse im Unternehmen. Es eignet sich daher insbesondere für größere energieintensive Kunden mit einer gleichmäßigen und gut vorhersagbaren Verbrauchsstruktur.

Das Portfoliomanagement ist die komplexeste und flexibelste Form der Strombeschaffung. Im Gegensatz zu den zuvor beschriebenen Beschaffungsmethoden werden hier die definierten Volumina am Großhandelsmarkt preislich festgelegt. Da für den Handel Börsenzulassung und Händlerlizenz nötig sind, übernimmt ein beauftragter Energiehändler die Abwicklung. Wesentliches Merkmal des Portfoliomanagements ist die Zerlegung des (Summen-)Lastgangs eines Kunden in börsennotierte, standardisierte Handelsprodukte, die einzeln gehandelt werden. Entscheidend ist die Zusammenstellung eines geeigneten Produkt-Mix, um die Beschaffungskosten trotz Marktpreis-, Volumen- und Strukturrisiko zu senken.

Vorteile Portfoliomanagement:

- transparente Kosten (Energiepreisbestandteile werden zerlegt)
- gut planbar und flexibel (je nach Langfristigkeit der Produkte)
- Energieeinkauf im Unternehmen wird professionalisiert

Nachteile Portfoliomanagement:

- hoher eigener Personalaufwand
- benötigt umfassendes Know-how
- benötigt eine veränderte Organisationsstruktur
- Übernahme von Risiken
- hoher Aufwand für das Preiscontrolling
- zusätzliche Kosten/ Investitionen müssen durch Einsparungen ausgeglichen werden

3.3.5. Spotmarktmodell

Der Spotmarkt ist ein sehr kurzfristiges Modell zur Beschaffung von Energiemengen. Es eignet sich für Unternehmen, die kurzfristige Versorgungslücken schließen müssen.

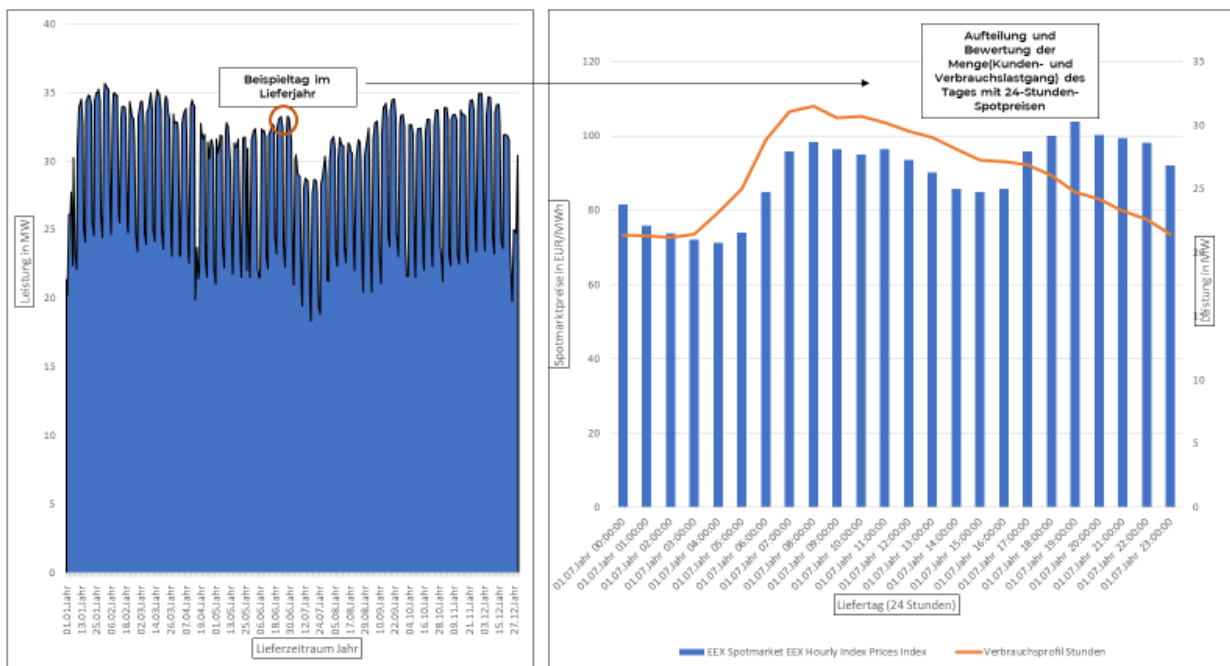


Abbildung 4: Energiebeschaffung im Spotmarktmodell (Quelle: SWM)

Am Spotmarkt wird die Energie für einzelne Stunden jeweils erst am Vortag der Belieferung eingekauft. Der Energiepreis richtet sich nach Angebot und Nachfrage an den stündlichen Preisen der Energiebörse. Da hier stundenweise beschafft wird, steht der vollständige Energiepreis für das Unternehmen somit erst am Monatsende rückwirkend fest.

Eine Planungssicherheit ist nicht gegeben. Das Risiko stark schwankender Energiepreise trägt das Unternehmen vollständig selbst. Die Preisschwankungen (Volatilität) im Spotmarkt sind zudem grundsätzlich höher als im Terminmarkt. Auf der anderen Seite bildet das Spotmarkt-Modell durch die hohe Streuung einen durchschnittlichen Marktpreis ab, der durch bekannte und kurzfristige Marktgeschehnisse jedoch stark beeinflusst werden kann.

In Kombination mit Terminmarktmodellen wird die Spotmarktbeschaffung oft als zusätzliches Element eingesetzt, um hierdurch Schwankungen von Energieverbräuchen adäquat und fair berücksichtigen zu können (Toleranzband).

3.3.6. Offene Lieferverträge mit unterlegter Struktur

Für Unternehmen mit Jahresbedarfen von ca. 50 Mio. kWh oder mehr besteht die Möglichkeit, mit einem Hauptlieferanten einen „offenen Liefervertrag“ zu schließen. Dieser Vertrag regelt, dass der Hauptlieferant den jeweiligen Bedarf des Unternehmens an der Lieferstelle bereitstellt. Das Unternehmen kann beliebig viele weitere Energielieferanten beauftragen, Standardprodukte (baseload und/ oder peakload) und definierte Fahrplanlieferungen in den Bilanzkreis des Hauptlieferanten zu liefern.

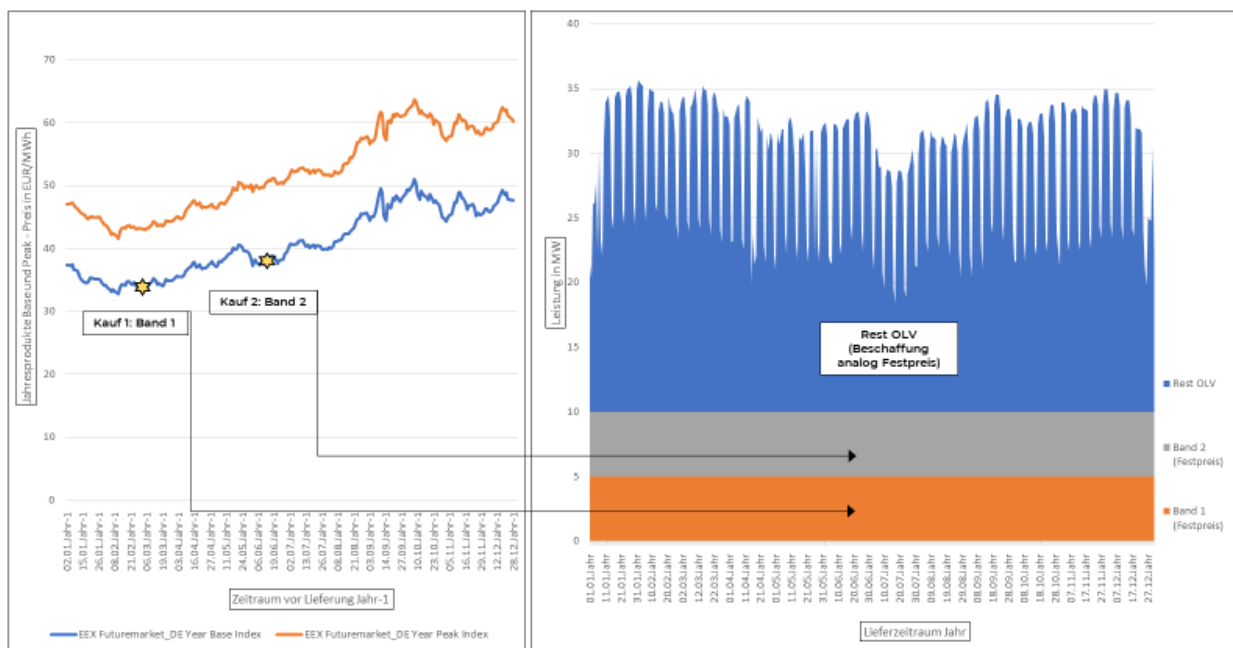


Abbildung 5: Entscheidungszeitpunkte bei offenen Lieferverträgen (Quelle: SWM)

Der Hauptlieferant berechnet dem Unternehmen nur die eigene Lieferung, nämlich den Unternehmensbedarf abzüglich der Lieferung dritter Lieferanten. Sollten die Lieferungen Dritter den Unternehmensbedarf übersteigen (Bilanzielle Überspeisung), vergütet der Hauptlieferant die Überspeisung. Über-/Unterspeisungen werden viertelstündlich ermittelt.

Vorteile offener Lieferverträge:

- Risikostreuung auf verschiedene Kaufzeitpunkte
- Risikostreuung des Lieferantenausfallrisikos
- Risiken aus der Abweichung zwischen Bedarfsprognose zum tatsächlichen Bedarf trägt der Hauptlieferant

Nachteile offener Lieferverträge:

- hochkomplexe Vertragsformen bei der Bewirtschaftung und Abrechnung
- der Energieverbraucher organisiert die Netznutzung selbst, da diese nicht in den Energielieferverträgen enthalten ist

3.3.7. Führung eines eigenen Bilanzkreises

Im Rahmen eines unternehmenseigenen Bilanzkreises nimmt das Unternehmen hier selbst die Lieferantenrolle im Energiemarkt ein. Sehr ähnlich dem Modell „offener Liefervertrag“, ist das Unternehmen hier sein eigener Hauptlieferant. Das Unternehmen führt (mindestens) einen eigenen Bilanzkreis, füllt diesen vorzugsweise mit Lieferungen von verschiedenen Lieferanten und bewirtschaftet die Prognoseabweichungen selbst.

Dem Bilanzkreisverantwortlichen obliegen zwangsläufig alle Pflichten zur täglichen elektronischen Marktkommunikation mit dem Energiemarkt. Dazu gehören insbesondere die erwarteten Verbrauchszeitreihen (Auspeisung aus dem Bilanzkreis), die Erzeugungszeitreihen (Füllung des Bilanzkreises) und die untertätige Korrektur bei größeren Abweichungen.

Grundsätzlich können diese Aufgaben wieder an Dritte ausgelagert werden, allerdings stellt sich dann die Sinnfrage zur Auswahl des Modells. Für energieintensive Großunternehmen größer 50 GWh/a ist der eigene Bilanzkreis ein geeignetes Marktmodell. Die Bedeutung der Energiekosten im Unternehmen muss allerdings so herausragend sein, dass neben den erheblichen IT-Betriebskosten auch mindestens drei hochspezialisierte Mitarbeitende wirtschaftlich gerechtfertigt werden können.

3.3.8. Mischformen von Beschaffungsmodellen

Je nach Flexibilität des Energielieferanten ist nun eine Vielzahl an Mischformen denkbar. So können beispielsweise im vertikalen Tranchenmodell nur drei statt alle vier Quartale fixiert werden und aus verschiedensten Gründen für ein Quartal das Spotmarkt-Modell angewendet werden, insofern beide Vertragsparteien zustimmen.

Im horizontalen Tranchenmodell kann ein Teil des prognostizierten Jahresbedarfs in Tranchen abgedeckt werden und der Rest über den Spotmarkt laufen. Im Rahmen des Risikomanagements kann es dafür sehr gute Gründe geben.

4. Attraktivität der Auftraggeber

Üblicherweise werden Energiekunden von ihren Energielieferanten hinsichtlich ihrer Bonität und zukünftigen Zahlungsfähigkeit bewertet. Bei hohen Energiepreisen, die in der Regel für die Zukunft vereinbart werden, hat die Vertragserfüllung für den Lieferanten eine hohe Priorität. Fällt der Kunde vor Vertragserfüllung aus, muss die beschaffte Energie zu den dann eingetretenen Marktpreisen verkauft werden. Dass diese Preise dann niedriger sind als zum Zeitpunkt des Vertragschlusses, ist wahrscheinlich.

Energiekunden haben die Möglichkeit, ihre Attraktivität gegenüber dem Energielieferanten zu steigern, indem sie bei der Ausschreibung von Energielieferungen Sicherheiten anbieten. Üblich sind z.B. monatliche Vorkasse-Vereinbarungen, die Hinterlegung von Bankbürgschaften oder von Barsicherheiten. Die in der Vergangenheit übliche Verfahrensweise, dass Energielieferanten mit Auftragsvergabe zu Erfüllungsbürgschaften gebeten wurden, führte zum Ausbleiben von Angeboten.

Der Zusammenschluss mehrerer Energienachfrager durch gemeinsame Ausschreibung, Gründung einer Einkaufsgenossenschaft oder -gesellschaft ist eine weitere Möglichkeit zur Steigerung der Attraktivität gegenüber dem Energielieferanten, da die Nachfragemenge durch Bündelung steigt. Jedoch ist zu beachten, dass eine Einkaufsgesellschaft mit weniger Eigenkapital ausgestattet ist. Somit sinkt die Attraktivität gegenüber dem Energielieferanten. In einem angespannten Markt sind hohe Nachfragemengen wenig hilfreich und unterstützen den Beschaffungsprozess nicht. Bei einer Bündelung sollte also die Vertragserfüllung durch mindestens einen starken Partner gewährleistet werden und erkennbar sein. Die Haftung bei Ausfall eines Mitglieds der Nachfragegemeinschaft muss klar geregelt sein. Ist das nicht der Fall, führt dies zu Risikoauflagen für die gesamte Nachfragegemeinschaft.

5. Kontakt zur Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH

Sie haben Fragen zum Thema Energiebeschaffung in Ihrem Unternehmen? Bitte nehmen Sie Kontakt zu uns auf.



Thomas Micka

Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH
Fachbereichsleiter Wirtschaft
Tel.: +49 391 5067-4034
E-Mail: micka@lena-lsa.de



René Bertram

Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH
Sachbearbeiter Fachbereich Wirtschaft
Tel.: +49 391 5067-4039
E-Mail: bertram@lena-lsa.de

Herausgeber:

Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH (LENA)
Olvenstedter Straße 66
39108 Magdeburg
Tel.: 0391 5067 40-0
E-Mail: lena@lena-lsa.de
www.lena.sachsen-anhalt.de

Geschäftsführer: Marko Mühlstein

Herausgabe: Dezember 2022

Redaktion/Gestaltung/Layout:

Landesenergieagentur Sachsen-Anhalt GmbH

Mit freundlicher Unterstützung von:

SWM Magdeburg - Städtische Werke Magdeburg GmbH & Co. KG

Wir machen Energiegewinner.

Gefördert durch:

