

Aktuelle Marktinformationen für Kunden und Interessenten im Juni 2011

## Flexibilität im Gasportfolio – Make or Buy?

**Regionale und lokale Gasversorger entscheiden sich im verstärkten Maße dazu, eine strukturierte Gasbeschaffung aufzubauen. Doch wie soll die durch die Beschaffung bereitzustellende Flexibilität dem eigenen Vertrieb gegenüber bepreist werden? Macht das Flexibilitätsmanagement auf eigenes Risiko auch tatsächlich Sinn gegenüber dem Einkauf von flexiblen Lieferverträgen?**

Die entwickelte Form der strukturierten Gasbeschaffung nutzt nur Standardprodukte mit 100% Take or Pay: Saisonal-, Quartals- und Monatsbänder vom Terminmarkt zur Preisabsicherung und Spotprodukte für die Glattstellung von kurzfristigen Bedarfsabweichungen. Kurzfristige Bedarfsabweichungen führen somit zu sogenannten Spotmarktrisiken.

Das Problem bei der Erstellung einer Bedarfsprognose besteht im Wesentlichen in der hohen Temperaturabhängigkeit des Absatzes. Der Absatz eines typischen Stadtwerks ist erheblich durch den Bedarf von Haushaltskunden geprägt. Der auf Basis durchschnittlicher Temperaturen vorgenommene monatliche Terminmarkthedge muss auf Basis tatsächlicher Temperaturentwicklungen bei Haushaltsportfolien mit einem Nachhandel von bis zu 30% der Mengen im Spotmarkt korrigiert werden. Das sind sehr große Mengenschwankungen, die einen gefährlichen Hebel für Preisänderungen darstellen. Berechnungen der enervis haben ergeben, dass die daraus resultierenden Spotmarktrisiken je nach Profil und unterstellten Preisszenarien schnell 2 - 3 €/MWh Mehrkosten erreichen. Es sind also angemessene Risikoaufschläge gegenüber den monatlichen Forwards bei der internen Preiskalkulation zu berücksichtigen.

Andererseits gibt es tatsächlich viele Vorlieferanten, die eine risikoarme flexible Versorgung zu sehr günstigen Konditionen ermöglichen. Die derzeit hohe

Wettbewerbsintensität bei der Belieferung von Weiterverteilern bringt viele Vorlieferanten dazu, nur sehr moderate Preisaufläge für flexible Verträge im Vergleich zu Fahrplangeschäften zu verlangen.

Solche Verträge werden vorzugsweise in Subbilanzkonten angeboten, wo die Flexibilität durch den Kunden ausschließlich zum Ausgleich temperaturbedingter Absatzschwankungen genutzt werden kann. Lieferanten neigen insbesondere in solchen Lieferkonstrukten dazu, Flexibilität nur sehr niedrig zu bepreisen, da dem Abnehmer im Subbilanzkonto jegliche Arbitragemöglichkeit über Handelsmärkte fehlt.

Bei flexiblen Lieferungen in eigene Bilanzkreise dagegen hat der Abnehmer deutlich mehr Möglichkeiten. Durch Arbitragegeschäfte am Termin-, Spot- und Regelenergiemarkt können teilweise erhebliche Zusatzerträge generiert werden. Die Lieferanten sind hier meist vorsichtiger und daher nur in Einzelfällen gewillt, flexible Verträge ohne Preisaufläge auch in eigene Bilanzkreise des Kunden zu liefern. Eine monetäre Bewertung der Flexibilität ist erforderlich, um das attraktivste Angebot auswählen zu können.

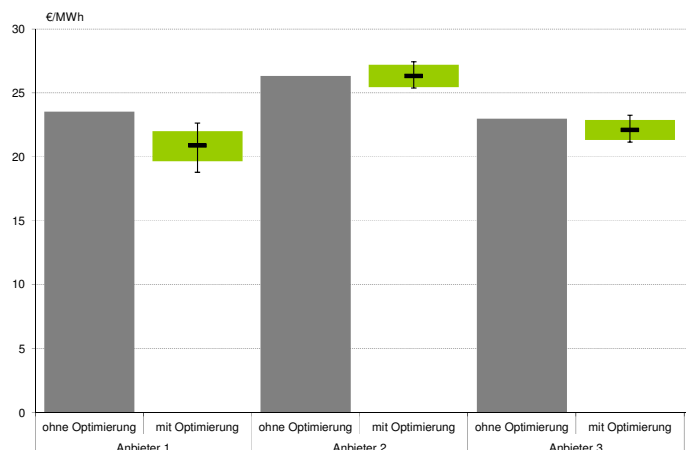


Abbildung 1: Vergleich von Angeboten mit Flexibilität unter Berücksichtigung der Arbitragemöglichkeiten am Termin- und Spotmarkt

Die Abbildung 1 visualisiert die Bewertung von drei flexiblen Lieferangeboten unterschiedlicher Lieferanten zur Belieferung im eigenen Bilanzkreis.

Die Höhe der Balken symbolisiert jeweils die Höhe des Vertragspreises. Die jeweils rechts neben den Balken skizzierten Boxplots stellen dar, wie weit der Abnehmer bei Belieferung von Endkunden durch Wahrnehmung möglicher Arbitragegeschäfte die schlussendlich anfallenden Kosten reduzieren kann. Jeder Boxplot fasst die Ergebnisse vieler Einzelsimulationen mit unterschiedlichen Preisentwicklungen zusammen. Die Box beinhaltet 50 Prozent der eingetretenen Ergebnisse. Die „Antennen“ oben und unten beinhalten 90 Prozent der eingetretenen Ergebnisse. Der Querstrich in der Box markiert den Mittelwert der Ergebnisse.

Anbieter 1 stellt sich als günstig bei hoher Flexibilität dar. Das Angebot 3 ist das preiswerteste Angebot, dabei allerdings weniger flexibel. Obwohl Anbieter 3 der günstigste Anbieter im Feld ist, zeigt sich im Vergleich, dass bei einer Optimierung des Vertrages am Handelsmarkt Anbieter 1 gewählt werden sollte. Anbieter 2 zeichnet sich durch ein konservatives Angebot aus, und steht für jene Lieferanten, die die Möglichkeiten der Ausnutzung der Flexibilität durch den Kunden umfassend bewerten und einpreisen. Denn: Die Ausnutzung von Flexibilität führt auf Seiten des Abnehmers zu Zusatzerträgen durch die Bewirtschaftung des Vertrages über den Handelsmarkt. Auf Seiten des Lieferanten wird dies andererseits zu deutlichen Verlusten führen, da aus einem bei der Preiskalkulation unerwarteten spotmarktorientierten Kundenverhalten heraus teure Nachkäufe am Handelsmarkt getätigt werden müssen.

Die Abbildung 2 zeigt auf der linken Seite die angenommenen Kosten einer flexiblen Lieferung auf Basis des eigenen Portfoliomanagements über den Handelsmarkt. Die rechte Seite zeigt das Bezugs- und Lieferrisiko eines flexiblen Vertrages unter Ausnutzung der Flexibilität im Spotmarkt seitens des Kunden. In diesem Beispiel muss der Lieferant mit Verlusten in Höhe von 2 €/MWh gegenüber dem Spotmarkt rechnen, während der Kunde sich um eben diesen Betrag gegenüber der Spotmarkterwartung verbessern kann.

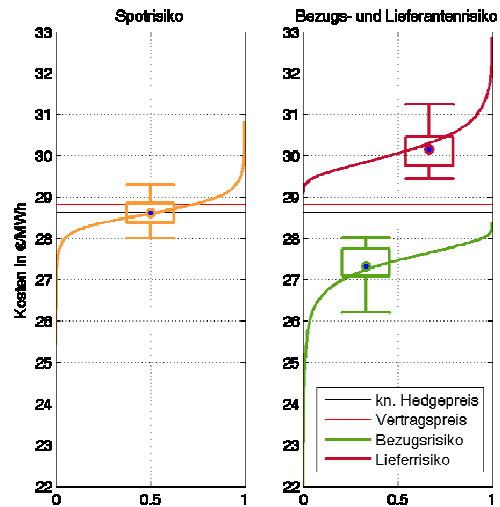


Abbildung 2: Zusatzerträge und Verluste

Doch welche Auswirkungen hat die aktuell sehr moderate Bewertung und Bepreisung von Flexibilität auf die Bezugslandschaft von Stadtwerken?

Das **Portfoliomanagement** in der vollentwickelten Form über Standardprodukte und Spotmarkt zwingt das Unternehmen, Risikopositionen für temperaturbedingte Absatzschwankungen einzupreisen und dem Vertrieb entsprechend angepasste Transferpreise zur Verfügung zu stellen. Je nach Risikoaversion kann dies trotz eines komplexen Beschaffungsmodells zu nicht mehr wettbewerbsfähigen Vertriebspreisen führen.

Insbesondere durch die sehr moderate Bepreisung von Flexibilität im **Subbilanzkonto** des Vorlieferanten können Vertriebe, die diese Beschaffungsart im Hintergrund haben, durchaus konkurrenzfähige Preise anbieten. Innerhalb dieses Beschaffungsmarktes haben sich so genannte Tranchenmodelle etabliert, die die Verteilung der Einkaufszeitpunkte ermöglichen und ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Profil aufweisen. So können auch einfache Beschaffungsmodelle mit überschaubarem administrativem Aufwand derzeit zu günstigen Beschaffungskosten führen.

Durch die derzeit vorhandene Bereitschaft einiger Lieferanten, **flexible Verträge in den eigenen Bilanzkreis** des Kunden ohne Preisaufläge gegenüber Lieferungen im Subbilanzkonto zu liefern, ist diese Beschaffungsart in der derzeitigen Marktlage am interessantesten. Sie vereint die Möglichkeiten

des Portfoliomanagements mit den Vorzügen flexibler Verträge und wird aufgewertet um die aus der Optimierung erzielbaren Zusatzerträge an den Handelsmärkten. Dieser Effekt kann allerdings kaum dauerhaft sein.

In der aktuellen Phase ist ein Einstieg in das Portfoliomanagement bei vielen Unternehmen gewünscht. Allerdings muss beim Aufbau der eigenen Beschaffungsstrategie immer auch die aktuelle Marktlage berücksichtigt werden. Eine Kombination des Portfoliomanagements mit flexiblen Verträgen ist zurzeit geboten, da so attraktive Konditionen gegenüber dem eigenen Vertrieb erreicht und Risiken stark reduziert werden können.

### **Ansprechpartner bei enervis**

<b>Herr Sebastian Klein</b>	Sebastian.Klein@enervis.de Tel. 030 695 175 15
<b>Herr Dr. Andreas Kauffmann</b>	Andreas.Kauffmann@enervis.de Tel. 030 695 175 18

Nachdruck oder Veröffentlichung, ganz oder teilweise, nur mit schriftlicher Zustimmung der enervis energy advisors GmbH.