

Aktuelle Marktinformationen für Kunden und Interessenten im April 2012

Tranchenmodelle als etablierte Beschaffungsmethode im Gasmarkt

Die Abkehr der Preisbildung in der Gaswirtschaft von der Ölpreisbindung, beginnend im Jahr 2009, ging mit der gleichzeitigen Orientierung an Handelspreise des Gases einher. Diese Entwicklung brachte zahlreiche neue Produkte für die Belieferung von Weiterverteilern an den Markt. Die Lieferanten mussten sowohl dem steigenden Bedürfnis nach Mehrlieferantenmodellen bei einem Teil der Kunden als auch nach Modellen zur Vollversorgung bei anderen Kunden nachkommen. Wesentlicher Treiber der Produkteentwicklung war jedoch der Wunsch vieler Kunden nach der Verteilung der Einkaufszeitpunkte bei Beibehaltung von flexiblen Einkaufsverträgen zur Vollversorgung. Tranchenmodelle haben sich hierfür mittlerweile als Standard der Gaswirtschaft im Weiterverteilbereich etabliert.

Zumindest in der Kombination mit Bandprodukten und einer Back2Back-Beschaffung für Großkunden sind Tranchenmodelle in der Lage, einen Großteil der Herausforderungen im Bereich der vertriebsorientierten Beschaffung zu lösen. Für die Auswahl eines oder auch mehrerer Lieferanten sind jedoch mehrere Schritte der Vorbereitung notwendig:

1. Analyse des Vertriebsportfolios

Tranchenmodelle enthalten wie die klassische Vollversorgung einen Flexibilitätsrahmen und eine Leistung. Diese gilt es vor der Ausschreibung anhand des eigenen Kundenportfolios und diverser Temperaturszenarien zu bestimmen. Es muss analysiert werden, welche Kunden über das Tranchenmodell

abgedeckt werden sollen und welche Kunden Back2Back beschafft werden können. Zusätzlich sollten bestimmte Marketingaktionen oder besondere Vertriebszeiträume an kleinere und mittlere Industriekunden berücksichtigt werden und bei der Festlegung der Beschaffungsstrategie berücksichtigt werden. Die Zerlegung des Beschaffungsportfolios sollte auf die Bedürfnisse des Vertriebs abgestimmt werden. Auch ohne vollständiges Portfoliomanagement kann mit den verfügbaren Modellen und Produkten eine ausreichende vertriebsorientierte Beschaffung zu vertretbaren administrativen Kosten umgesetzt werden.

2. Bestimmung der notwendigen Parameter und Portfoliozerlegung

Eine Analyse der Temperaturabhängigkeit, die über das Tranchenmodell zu versorgenden SLP- und RLM Kunden, bildet die Basis der späteren Szenariorechnungen zum Gasbedarf. Auf Basis der in Abbildung 1 dargestellten Szenarien und Temperaturabhängigkeiten können die wesentlichen Parameter, wie Take-or-Pay und maximal Leistung bestimmt und für eine Ausschreibung eines Tranchenmodells verwendet werden. Unter Berücksichtigung dieser Ergebnisse kann das Beschaffungsmodell den eigenen Bedürfnissen angepasst werden. Eine Unterlagerung mit Bandprodukten kann geplant und die Risiken einer Leistungsüberschreitung und die Wahrscheinlichkeit einer Unterschreitung der Bandprodukte können bestimmt werden. Diese Berechnungen sind maßgeblich für eine spätere Analyse der wirtschaftlichen Bedeutung der Pönal-Regelungen in den Angeboten.

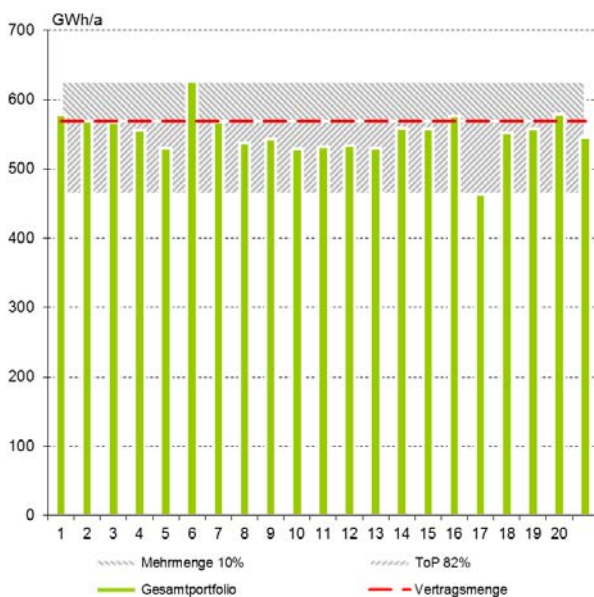
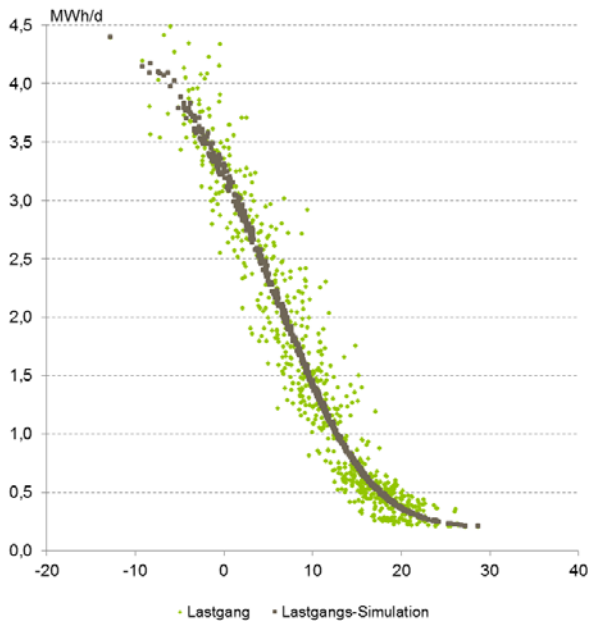


Abbildung 1: Bestimmung der Vertragsparameter (ohne Berücksichtigung von Bandprodukten)

Mit diesen Informationen können folgende Punkte festgelegt werden und als Basis einer Ausschreibung dienen:

- Ausgestaltung der Bandprodukte
- Besonderheiten der Belieferung (notwendige abweichende Indexierungen, Speichereinsatz etc.)
- Benötigter Flexibilitätsrahmen
- Benötigte Leistung

Die Ergebnisse bilden die Basis zur Ausgestaltung einer Marktanfrage, die sich üblicherweise in zwei Phasen unterteilt: indikative Angebote mit einer hohen Bieterzahl und einer bindenden Angebotsphase mit den besten drei bis vier Anbietern. Dennoch ergeben sich sowohl bei der Auswertung als auch bei der Auswahl von Anbietern gewisse Hindernisse.

3. Angebotsanalyse

Das Tranchenmodell teilt die eigentliche Beschaffungsmenge in verschiedene Teilmengen. Diese Teilmengen weisen eine anteilige Leistung und einen Flexibilitätsrahmen auf. Eine Tranche wird daher oft prozentual als Anteil der Gesamtmenge ausgewiesen. Durch diese Funktionsweise ist im aktuellen Bilanzierungssystem eine Kombination mehrerer Lieferanten für flexible Lieferungen de facto ausgeschlossen. Innerhalb der tranchierten Beschaffung ist dadurch die Vorgabe einer Preisbildungsvorschrift maßgeblich, um im Nachhinein Lieferanten keine Margenerhöhung zu gewähren. Diese Preisbildungsformeln sind je nach Lieferant an verschiedene Handelspunkte, Produkte und Zeiträume gebunden und mit einem Aufschlag „c“ verbunden. Die Aufschläge sind maßgeblich von den zu Grunde liegenden Produkten abhängig. In Abbildung 2 sind diese sogenannten Underlyings und die entsprechenden „c’s“ qualitativ dargestellt. Deutlich zu erkennen sind sinkende „c’s“, mit steigender Nachbildung der Struktur eines Weiterverteilers in den Underlyings.

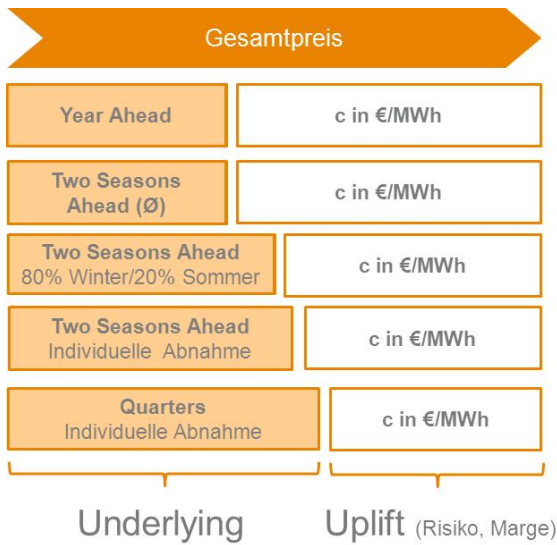


Abbildung 2: Underlyings und Aufschläge („c“)

Je nach Ausgestaltung der Kombination aus Underlying und Aufschlag werden verschiedene Risiken entweder durch den Lieferanten oder durch den Kunden übernommen. Bei der Auswertung verschiedener Angebote sind diese Risiken zu berücksichtigen und die Auswahl auf Basis eigener Markteinschätzungen zu treffen. Abbildung 3 stellt ein solches Risiko vereinfacht dar. Hierbei wurde ein Angebot auf Basis eines Kalenderjahresproduktes mit einem Angebot auf Basis von Seasonprodukten verglichen. Durch die stärkere Gewichtung des Winterproduktes wirkt ein steigender Sommer-Winter-Spread ebenfalls steigend auf den Produktpreis des an Seasons indizierten Produktes und vice versa. Abbildung 3 zeigt die Sensitivität der Produkte gegenüber der Veränderung des Sommer-Winter-Spreads. Je nach Marktsituation kann damit das eine oder andere Angebot als das günstigste identifiziert werden. Neben dieser Betrachtung können ähnliche Sensitivitäten zu Handelsplätzen, Wirkung von Grundpreisen und auch Pönal-Regelungen durchgeführt werden.

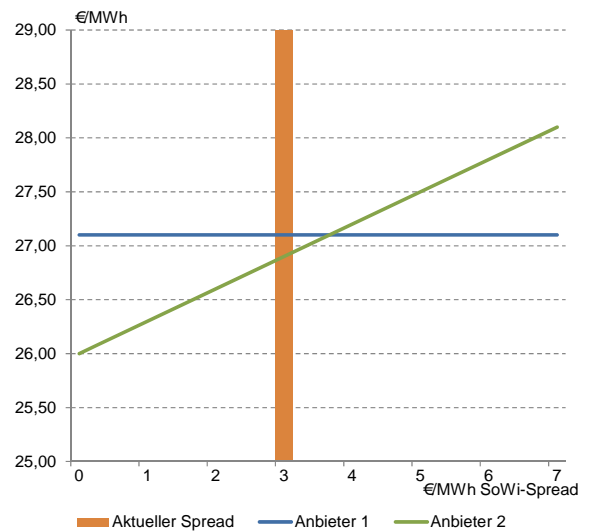
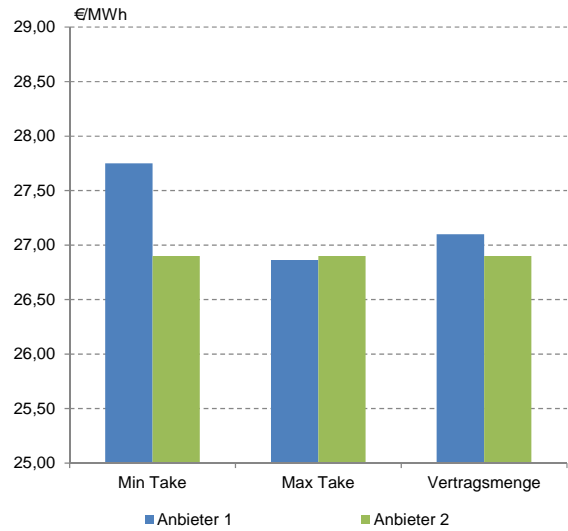


Abbildung 3: Sensitivität der Angebote auf Spread- und Mengenänderung am Stichtag

Mit Hilfe der Analyse aller zu betrachtenden Ergebnisse kann eine Entscheidungsmatrix herausgebildet werden. Je nach Markteinschätzung, Risikoaversion und Angebotsausgestaltung kann ein Anbieter ausgewählt und ein Liefervertrag abgeschlossen werden.

| Ausprägung | | Anbieter I | Anbieter II |
|-----------------|--------------------|----------------|--|
| Basisauswertung | Stichtag | 27,10 €/MWh | 26,90 €/MWh |
| | Spreadsensitivität | Spread hoch | Ø - Seasons |
| Spread niedrig | | Ø - Seasons | Gewichtete Seasons |
| Grundpreis | Warmjahr | Grundpreis | Kein Grundpreis |
| | Kaltjahr | Grundpreis | Kein Grundpreis |
| Pönalen | | Zu Spotpreisen | Überschreitungsleistung und 140% Spotpreis |

Tabelle 1: Entscheidungsmatrix

Die Auswertung und vor allem der Vergleich solcher Angebote sind unter Berücksichtigung der Besonderheiten der Verträge möglich. Der eigentliche Aufwand liegt jedoch in der Vorbereitung der Ausschreibung. Hierbei handelt es sich insbesondere um die Analyse des Vertriebs, der Wahl des Beschaffungsmodells bzw. der Beschaffungsstrategie und das Abstimmen der Möglichkeiten der Beschaffung in einem Subbilanzkontomodell auf die Bedürfnisse des Vertriebs.

Bei der Ausgestaltung des Gasbezugs empfehlen wir daher folgende Vorgehensweise:

Vorbereitende Maßnahmen:

1. Analyse des Vertriebsportfolios
2. Festlegen der zu beschaffenden Mengen
3. Analyse der Beschaffungsmengen
4. Festlegen der Beschaffungsstrategie/Produkte
5. Festlegen der Vertragsparameter

Ausschreibung der Gasmengen:

1. Marktanfrage
2. Indikative Angebotsrunde (bis zu 20 Anbieter)
3. Stichtagsauswertung
4. Vertragsprüfung und Bietergespräche (bis zu 4 Anbieter)
5. Bindende Angebotsrunde
6. Detaillierte Auswertung und Treffen einer Entscheidung

Ansprechpartner bei enervis

| | |
|----------------------|---|
| Herr Sebastian Klein | Sebastian.Klein@enervis.de Tel. 030 695 175 15 |
|----------------------|---|

Nachdruck oder Veröffentlichung, ganz oder teilweise, nur mit schriftlicher Zustimmung der enervis energy advisors GmbH. Es wird keinerlei Gewähr für die Richtigkeit, Aktualität oder Vollständigkeit der hier bereitgestellten Informationen übernommen.