

Zeitungsartikel: emv Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb – 08/08

Wettbewerb im Kommunalgas-Markt

von Sebastian Klein*, enervis

Die Preisdynamik im Gasmarkt hat dieses Jahr eine neue Qualität erreicht. Wenngleich ölpreisbedingt das gesamte Preisniveau angestiegen ist, so hat es doch interessante Preiskorrekturen für einzelne Kundengruppen gegeben. So können Kommunalgasverträge im Vergleich zu unverhandelten Altverträgen derzeit zu besonders günstigen Konditionen abgeschlossen werden. Worin ist diese Preiskorrektur begründet? Um die entsprechenden Marktmechanismen zu identifizieren, muss vorerst der Großhandelsmarkt beleuchtet werden.

Der Beschaffungspreis für Gas im Großhandel ist maßgeblich durch die Bezugsverträge der sechs großen Importgesellschaften bestimmt. Der Grenzübergangspreis, der den durchschnittlichen Preis des Gases an der Grenze widerspiegelt, kann demnach als Indikation der Beschaffungskonditionen von Importgesellschaften herangezogen werden. Können Händler etwa günstiger beschaffen als die großen Importeure? Derzeit sind verschiedene Gashandelsmärkte in Kontinentaleuropa etabliert, wie z.B. die TTF oder Zeebrugge. In Abbildung 1 ist der Grenzübergangspreis in den Importverträgen und die Preisentwicklung des entsprechenden Monats an der Title Transfer Facility (TTF) dargestellt. Der Preis des gehandelten Gases an der TTF orientiert sich derzeit weitestgehend am Niveau des Grenzübergangspreises. Die höhere Volatilität ist durch den stärkeren Einfluss saisonaler Faktoren begründet. Innerhalb des Jahres 2008 kann jedoch kein systematischer Beschaffungsvorteil am TTF, verglichen mit den Importpreisen identifiziert werden. Verwerfungen können

sich also nur durch eine unterschiedliche Preispolitik für einzelne Absatzsegmente ergeben.

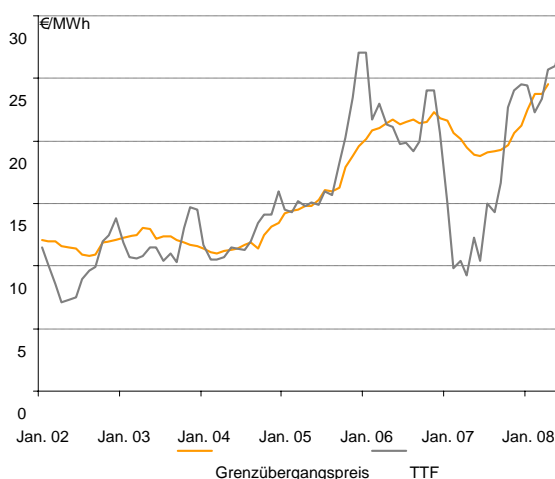


Abbildung 1: Preisentwicklung an der TTF im Vergleich zum Grenzübergangspreis

Der Grenzübergangspreis stellt den Durchschnittspreis aller Importmengen nach Deutschland dar. Es sind sowohl Industrie- und Kraftwerksgas als auch Kommunalgasmengen in den Importen enthalten. Diese Segmente unterliegen unterschiedlichen Preisbindungen. Während Industriemengen an schweres Heizöl gebunden sind, werden Kommunalgasmengen vorwiegend an leichtem Heizöl indexiert. Die unterschiedliche Preisbindung basiert auf dem Gedanken des jeweils alternativen Brennstoffes. Die Abbildung 2 zeigt schematisch die unterschiedliche Entwicklung der verschiedenen Vertragsarten in Abhängigkeit des leichten Heizöls (HEL). Sofern schweres Heizöl (HSL) in den

Verträgen enthalten ist, wurde der entsprechende Wert auf Basis historischer Abhängigkeiten errechnet. Während in Zeiten niedriger Ölpreise die unterschiedliche Indexierung nur einer Feinjustierung der Preise für einzelne Segmente diente, öffnet sich mit steigendem Ölpreis die Preisschere zwischen diesen beiden Absatzsegmenten.

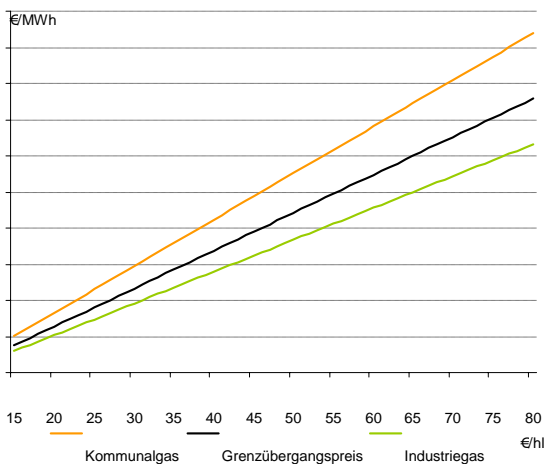


Abbildung 2: Unterschiedliche Preisentwicklung von Kommunal- und Industriegas bei steigendem Ölpreis

Dies eröffnet Anbietern mit eigenen Importverträgen und weniger stringenter Segmentpolitik die Möglichkeit, auf Basis durchschnittlicher Beschaffungskosten profitabel Gas im Kommunalgassegment anzubieten. Diese Angebote enthalten dann sowohl eine Indexierung an leichtes als auch an schweres Heizöl, wodurch sich bereits deutlich günstigere Preisangebote ergeben. Die Erosion der HEL-Bindung wird durch das GasRelease-Programm der Eon Ruhrgas weiter verstärkt. Diese Mengen enthalten ebenfalls eine Mischindexierung an leichtes und schweres Heizöl und korrelieren sehr stark mit dem Grenzübergangspreis. Obwohl das Programm bereits in 2003 gestartet wurde, sind die Auswirkungen auf den deutschen Gasmarkt erst seit 2007 direkt spürbar. Die Abbildung 3 zeigt den Wert der GasRelease-Mengen am TTF, den gezahlten Auktionspreis und den Wert des Kommunalgases zum Zeitpunkt der Auktion. Anhand dieser Auswertung können die Auktionen in zwei Phasen unterteilt werden: Veräußerung Back to Back an virtuellen Punkten und geplante Veräußerung im

Kommunalgassektor. In der ersten Phase haben sich vor allem Händler mit Gas-Release Mengen eingedeckt und veräußerten diese Mengen in einem klassischen Arbitragegeschäft an ausländischen Hubs. Der gezahlte Auktionspreis ist somit in der Höhe durch die Marktpreise an den virtuellen Punkten begrenzt. Die geringe Wettbewerbsintensität im Kommunalgassektor hat die Vermarktung hier wenig attraktiv scheinen lassen. Mit dem Aufbrechen der Langfristverträge, Verbesserungen im Netzzugang und steigenden Ölpreisen wurde Phase II initiiert. Der deutsche Kommunalgasmarkt gewann zunehmend an Attraktivität. Neue Gasanbieter sahen die entstehende Lücke zwischen HEL-indiziertem Gas und einer Mischindexierung und traten in den Kommunalgasmarkt ein. Daher wurde in 2007 zum ersten Mal ein Auktionspreis jenseits der Hubpreise geboten. Die Anbieter haben in Gas investiert und aktiv ein Portfolio aufgebaut.

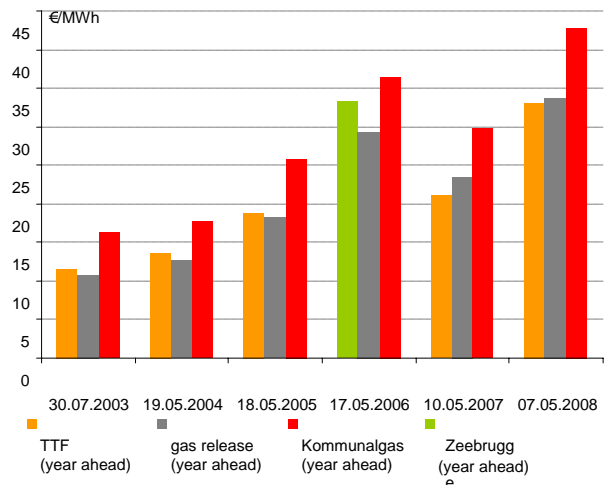


Abbildung 3: Gaspreise zum Zeitpunkt der Gas-Release-Programme der Eon Ruhrgas

Die Auswirkung auf den Kommunalgasmarkt ist in der Abbildung 4 illustriert. Die Preisbindung des Kommunalgasstandardvertrages ist HEL-basiert, wodurch die Ölpreisabhängigkeit stärker ausgeprägt ist als bei einer Mischindexierung. Diese Mischindexierung findet sich in Verträgen neuer Anbieter. Teilweise wird auch der Preisanstieg beim HEL nur abgemindert durchgereicht. Durch die unterschiedlichen Formeln ergeben sich mit

steigenden Ölpreisen erhebliche Einsparungen gegenüber dem Standardvertrag.

* Sebastian Klein, Berater, Enervis Energy Advisors GmbH, Berlin

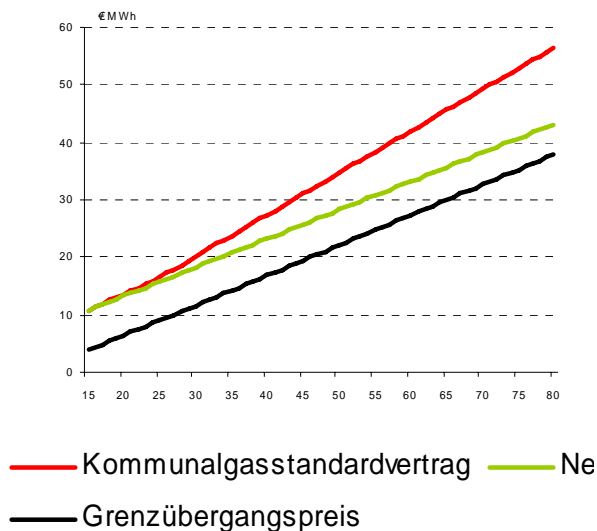


Abbildung 4: Einsparmöglichkeiten durch Anbieterwechsel

Was bedeutet die derzeitige Marktsituation für Stadtwerke? Ausschreibungen für das nächste Gaswirtschaftsjahr haben beim erwarteten Ölpreisniveau erhebliche Einsparungen gegenüber unverhandelten Altverträgen gebracht. Stadtwerke, die dieses Jahr nicht von der Entwicklung profitiert haben, sollten sich auf Preisrevisionen bzw. Ausschreibungen für das Frühjahr 2009 vorbereiten.

Der Markt durchläuft in den nächsten zwei Jahren eine Konsolidierungsphase. Die Ölpreisbindung bleibt wahrscheinlich noch eine Weile erhalten, aber nicht in der heute praktizierten starken Differenzierung. Die komfortable Situation mit wenig Aufwand hohe Einsparungen zu erzielen, wird nicht lange anhalten. Um weitere Kostenvorteile in der Beschaffung zu erreichen, sollten Überlegungen zur strukturierten Beschaffung angestellt werden, sei es in Beschaffungsk Kooperationen oder im Alleingang. Nur die strukturierte Beschaffung bietet die Flexibilität und Möglichkeiten, um sich im ständig ändernden Markt zu bewegen – allerdings nur denjenigen, die ihr Handwerk verstehen.