



Quelle: Mairnova

Preis- und Mengenrisiken

Wir können die Risiken bei der Gasbeschaffung beherrschen

In einem immer volatiler werdenden Gasmarkt steigen auch die Preis- und Mengenrisiken bei der Gasbeschaffung. Viele Unternehmen reagieren darauf, indem die möglichen Risiken in der Beschaffungsstrategie einen höheren Stellenwert einnehmen, betont Dr. Jens Nixdorf, Geschäftsführer der Gas-Union. Zur Absicherung dieser Risiken bietet sein Unternehmen mit RegioFlat und VarioSafe zwei neue Produkte an und stellt diese erstmals auf der E-world 2019 vor.

Herr Dr. Nixdorf, das Jahr 2018 war für die Gaswirtschaft ein spannendes Jahr. Im März zeigte sich eine außergewöhnliche Situation am Handelsmarkt. Aufgrund der unerwartet kalten Witterung schoss die Erdgasnachfrage am Spotmarkt begleitet von Preisen im Intraday Handel in Höhe von rund 100 €/MWh praktisch durch die Decke. Welche Auswirkungen hatte dieses Ereignis auf die Gasbranche?

Nixdorf: Der unvorhersehbare Preisanstieg um rund das 5-Fache des durchschnittlichen Preises war für viele Marktteilnehmer äußerst schmerzhaft. Die Händler waren plötzlich in einer Situation, in der den Kunden Erdgas zum

vereinbarten Preis zu liefern war, das aber zu erheblich höheren Preisen am Markt eingekauft werden musste. Eine solche Situation hatte niemand auf dem Schirm.

Das heißt, der März hat vielen Lieferanten Verluste eingebracht.

Nixdorf: Von dem negativen Effekt waren alle Händler betroffen, die zu dem Zeitpunkt »Short« waren. Aber vermutlich mussten vor allem in der Gruppe der kleinen und mittleren Lieferanten einige Unternehmen am Ende des Jahres aufgrund dieser Ausnahmesituation im

Gasgeschäft ein negatives Ergebnis in Kauf nehmen.

Hat diese Marktsituation im März 2018 das Einkaufsverhalten verändert?

Nixdorf: Sowohl das singuläre Ereignis aus dem März 2018 als auch die im gesamten Jahresverlauf steigenden Preise bei gleichzeitig zunehmender Volatilität haben bewirkt, dass die möglichen Risiken in der Beschaffungsstrategie der einzelnen Unternehmen einen höheren Stellenwert einnehmen. Konkret ist klar der Trend zur Reduzierung von Preisrisiken zu erkennen. Zusätzlich möchten die Einkäufer auch mögliche Einbußen

durch falsch prognostizierte Bedarfsmengen verringern.

Folgt daraus, dass der Trend dadurch wieder zurück zur klassischen Vollversorgung mit Festpreis geht?

Nixdorf: Nein, mit der klassischen Vollversorgung kauft das Stadtwerk immer eine feste Menge mit Mindestabnahme und möglicher Überschreitungsmenge ein. Dieses Modell ist zu statisch und entlässt den Einkäufer nicht aus dem Risiko bei abweichendem tatsächlichen Mengenbedarf. Viele Stadtwerke wollen aber gerade dieses Mengenrisiko gerne auf den Vorlieferanten abwälzen.

Gefordert wird also von den Stadtwerken eine Art grenzenlose Gasbelieferung zu planbaren Konditionen.

Nixdorf: So könnte man es ausdrücken. Gas-Union hat dazu ein passendes Produkt entwickelt und nennt das treffend RegioFlat. Unser Flatrate-Produkt eröffnet dem Stadtwerk im Rahmen einer Vollversorgung oder Restvollversorgung den Gasbezug ohne Flexibilitätsgrenzen. Zusätzlich verzichtet Gas-Union auch auf die Take-or-Pay-Vereinbarung. So ist das Stadtwerk abgesichert und erlebt keine böse Überraschung bei Über- oder Unterschreitung der Vertragsmenge. Ein klarer Vorteil gegenüber einer reinen Vollversorgung, denn das Produkt RegioFlat bringt Preissicherheit und Mengensicherheit. Gas-Union stellt das Produkt RegioFlat erstmals auf der E-world 2019 in Essen vor.

RegioFlat spricht meines Erachtens vor allem kleine und mittlere Stadtwerke an, also Unternehmen, die traditionell ein begrenztes Engagement für den Beschaffungsprozess zur Verfügung stellen. Wie verhält es sich mit den im Beschaffungsprozess hoch involvierten Unternehmen, also Stadtwerken, die eher strukturiert beschaffen. Erkennen Sie auch in diesem Sektor Veränderungen?

Nixdorf: Auch Unternehmen, die strukturiert beschaffen, sind im vergangenen Jahr für Risiken deutlich sensibler geworden. Denn bei der strukturierten Beschaffung sind ausreichende Flexibilität einzuplanen. Diese können am Spotmarkt eingekauft werden und genau dort haben wohl einige Unternehmen im März 2018 Geld verloren. Daneben ist zu berücksichtigen, dass der Gasmarkt im Jahr 2018 volatil geworden ist. Dadurch steigt das Preisrisiko deutlich an.

Getreu dem Spruch »das gebrannte Kind scheut das Feuer« müsste die Zahl der



Jens Nixdorf:
Viele Stadtwerke wollen das Mengenrisiko auf den Vorlieferanten abwälzen. Dafür haben wir das Produkt RegioFlat entwickelt.

Unternehmen, die strukturiert beschaffen, doch eher zurückgehen, oder?

Nixdorf: Davon gehe ich nicht aus. Die strukturierte Beschaffung bietet dem Einkäufer eine ganze Reihe von Möglichkeiten, seinen Erdgasbezug zu optimieren. Der Einkäufer kann frei entscheiden, mit welchen Standardprodukten und Fahrplänen er sein Portfolio befüllt. Er kann situationsbedingt jeweils das beste Produkt auswählen. Versicherungsbedürftig sind die Flexibilitätäten. Hier sollte eine Absicherung der Spotmarktrisiken erfolgen.

Ist eine solche Absicherung nicht sehr schwierig, weil die Prognose des Gasbedarf komplex ist. Die Güte der Prognose hat erheblichen Einfluss darauf, wie exakt die Flexibilitätäten quantifiziert werden können. Nur so kann auch das Risiko ordentlich bewertet werden. Wie lässt sich ein solches Dilemma lösen?

Nixdorf: Gas-Union hat an dieser Herausforderung im vergangenen Jahr intensiv gearbeitet. Unser Lösungsansatz ist in ein neues Produkt mit dem Namen VarioSafe eingeflossen. VarioSafe überlässt dem Stadtwerk die freie Beschaffung am Markt. Gas-Union übernimmt dabei die Spotmarktrisiken im Erfüllungszeitraum. Das können wir

deshalb absichern, weil wir für unseren Geschäftspartner die Prognose und das Bilanzkreismanagement übernehmen. So kann das Stadtwerk frei strukturiert beschaffen, ohne das Spotmarktrisiko übernehmen zu müssen. Auch das Produkt VarioSafe stellen wir auf der E-world 2019 in Essen erstmals vor.

Zum Schluss, wie schätzen Sie die Marktentwicklung für das Jahr 2019 ein?

Nixdorf: Der Gasmarkt wird auch im Jahr 2019 volatil sein. Bei den Stadtwerken und auch bei den Industriebetrieben wird sich die Bereitschaft erhöhen, für die Entlastung von Preis- und Mengenrisiken einen angemessenen Betrag zu zahlen. Der Markt wird sich dabei weiter konsolidieren und der Anteil der Geschäfte über Plattformen und Net-basierte Apps wird weiter steigen. Gas-Union hat deshalb in den vergangenen Jahren enorm in die Entwicklung digitaler Anwendungen investiert. So bieten wir mit dem Gas-Union-Dashbord und über unsere Beteiligung an der Plattform Tender365 dem Kunden unterschiedliche Möglichkeiten, webbasiert Gas zu handeln.

>> www.gas-union.de