

# TECHNIK EINKAUF



01  
2016

Februar  
VKZ 67503  
www.technikund  
einkauf.de

KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN

**Einkaufsführer**

14

**LINEAR-  
FÜHRUNGEN**

**GOOGLE-INTERVIEW**

Der Kunde setzt den Fokus

28

**ENERGIEEINKAUF**

Die richtige Beschaffungsmethode finden

36

**AUTOMATISIERUNG**

Bausteine für die Fabrik der Zukunft

58

# Energieeinkauf am Spotmarkt

## Am unübersichtlichen Strommarkt das richtige Beschaffungsmodell finden

Der Energieeinkauf ist eine Wissenschaft für sich: Eine steigende Zahl von Energieversorgern in einem schrumpfenden Absatzmarkt, komplexere Strom- und Gasverträge, gesunkene Preise an der Strombörse gegenüber einer steigenden EEG-Umlage. Hier sind Experten im Einkauf gefragt.

**E**s ist paradox: Der an der Börse gehandelte Strompreis ist so günstig wie nie und doch hört man in allen Nachrichtenkanälen von steigenden Strompreisen, die die Unternehmen und Verbraucher in diesem Jahr noch mehr schröpfen werden als im letzten. Dabei hat der Energiepreis schon im letzten Jahr stark nachgegeben. 2015 war Energie um 5,4 % billiger als 2014. Die Preise für Mineralölzeugnisse gingen dabei um 14,8 % zurück. Elektrischer Strom kostete durchschnittlich 5,7 % weniger als 2014. An der European Energy Exchange (EEX) in Leipzig werden momentan Megawatt-Preise von unter 23 Euro für die Jahre 2018 und 2019 gehandelt. Damit sind die Strompreise am Markt so preiswert wie nie, denn es gibt ein immenses

Überangebot in Deutschland und es wurde noch nie so viel Strom wie im letzten Jahr exportiert. „Diese Überkapazitäten werden mit der Abschaltung der Braunkohlekraftwerke und dem beginnenden Ausstieg aus der Atomenergie jedoch abnehmen und es wird zu einer Bereinigung des Strompreises führen“, erklärt Stefan Harder, Geschäftsführer des Energieversorgers E.VITA. „Wir rechnen spätestens ab 2018 mit einem deutlichen Anstieg des Strompreises.“

Die deutlich gesunkenen Beschaffungskosten hängen insbesondere mit den gesunkenen Preisen an den Terminmärkten für Strom zusammen. Preistreibend wirkt sich wiederum die ab 1. Januar 2016 um 3 % auf 6,35 Cent gestiegene EEG-Umlage aus. Der Anstieg der Ökostrom-Umlage auf ein Rekordniveau hat harsche Kritik an der Verteilung der Kosten für die Förderung der erneuerbaren Energien hervorgerufen. Die Industrie attestiert der EEG-Umlage, „keine Zukunft“ mehr zu haben, pocht gleichzeitig aber auf die Beibehaltung von Entlastungen für Betriebe. Die erneute Erhöhung der EEG-Umlage verdeutliche, dass die Bundesregierung die Kosten der Energiewende nicht in den Griff bekomme, so Utz Tillmann, Sprecher der Energieintensiven Industrien (EID) und Hauptgeschäftsführer des VCI.

### Wahl eines Beschaffungsmodells

Wie geht man 2016 mit dem Energieeinkauf um? Auf jeden Fall ist jetzt die richtige Zeit, den Abschluss langfristiger Lieferverträge gekoppelt mit Preisabsicherungsgeschäften vorzunehmen. Dabei ist die Wahl des Preisfixierungsmodells zu überdenken und möglicherweise ein Übergang von der klassischen Festpreisfixierung zu flexibleren Vertragsmodellen bis hin zu einem (Client) Portfolio-Management und der Teilnahme am Handel im Kapazitätsmarkt zu überlegen. Angesichts der wachsenden Vielfalt an Beschaffungsmodellen sollten sich Unternehmen die Frage stellen, welches Modell für ihre Strom- beziehungsweise Erdgasbeschaffung nun das richtige ist. Dazu braucht es die richtigen Mitarbeiter. Das ideale Energieeinkaufsteam eines Unternehmens besteht daher aus einem operativen Einkäufer (guter Verhandler), einem Mitarbeiter für die Energiemarktbeobachtung und die Prognosenerstellung (idealerweise Mathematiker) sowie einem Ingenieur, der zusammen mit einem Juristen kontinuierlich die Gesetzesänderungen verfolgt, sowie einem Steuerberater, der die energiesteuerlichen Gestaltungsspielräume nutzt. ■

Autorin Kathrin Irmer

Bild: pagonici - Shutterstock.com

## Interview mit Stefan Harder, Geschäftsführer E.VITA GmbH

Der Energieversorger E.VITA hat ein Tranchenmodell zum Einkauf von Strom entwickelt, bei dem der Kunde selbst den Einkaufspreis mitbestimmt und über das Risiko entscheidet. Das Angebot gilt für leistungsgemessene Kunden an 1 GWh.

### Herr Harder, was beinhaltet Ihr Tranchenmodell?

Bei unserem Modell entscheidet sich der Kunde nicht gleich für einen Abschlusspreis, sondern schließt einen Vertrag auf Basis einer Preisformel ab. Es liegt dann am Kunden, den aus seiner Sicht optimalen Einkaufszeitpunkt festzulegen. Dabei unterscheiden wir eine Sicherheitsvariante und eine risikoreichere Variante. Beide Modelle bieten dem Einkäufer die Chance, seinen Stromeinkauf auch wirtschaftlich kalkulieren zu können.

### Wie genau unterscheiden sich die zwei Strategien?

Unser Kunde hat die Wahl zwischen zwei Strategien. Bei der Basisvariante geht der Einkäufer auf Nummer sicher und kauft an fest definierten Tagen, beispielsweise an jedem ersten Handelstag eines Quartals, eine Teilmenge. So hat er eine relativ gute Chance, einen Preis in der Nähe des Jahresdurchschnittspreises zu erzielen. Durch diese Strategie vermindert er wirtschaftliche Nachteile gegenüber der Konkurrenz im Energiebereich.

### Und die risikoreichere Variante...?

Dabei beobachtet der Einkäufer selbst den Markt und löst Bestellungen aus, wenn er glaubt, einen guten Preis zu sehen. Die Entscheidung und das Risiko bei der Wahl des richtigen Einkaufszeitpunktes liegen bei ihm. Als Entscheidungshilfe erhält der Kunde von E.VITA wöchentlich eine Markteinschätzung, natürlich ohne Gewähr. Durch diese Strategie kann sich der Kunde in einem fallenden Markt Vorteile gegenüber seiner Konkurrenz erarbeiten, aber es ist natürlich spekulativ.

### Was ist, wenn in den nächsten zwei Jahren der Strompreis wieder richtig ansteigt?

Für beide Möglichkeiten gilt: Um das Risiko in beiden Fällen zu mindern und um dem Kunden eine sichere Kalkulationsgrundlage zu geben, vereinbart E.VITA zusammen mit dem Energieeinkäufer einen maximalen oberen Preis. Wird dieser Preis erreicht, so löst E.VITA automatisch für den Kunden alle offenen Mengen aus. Er kann also nie schlechter als zu diesem Oberpreis einkaufen.



Bild: E.VITA GmbH

Stefan Harder ist Geschäftsführer beim Energieversorger E.VITA.

## Energieanalyse von ENSO. So sparen Sie Energie!

Energie effizienter nutzen heißt bares Geld sparen!  
Analysieren Sie gemeinsam mit uns die Energieflüsse  
Ihres Unternehmens. Mit ENSO setzen Sie auf ein  
zukunftsfähiges Anlagen- und Energiekonzept.

Gestalten Sie Ihr Energiemanagement mit unseren  
Fachleuten neu.

Unser Energiespezialist berät Sie gern:

ENSO Energie Sachsen Ost AG  
01064 Dresden  
Thomas Knopp  
Telefon: 0351 468-3419  
E-Mail: Thomas.Knopp@enso.de

**ENSO**  
Einfach. Nachhaltig.