

Risikoanalyse

FEBRUAR 2010

AUS DEM INHALT

- Jüngste Strompreisentwicklung
- Auswirkungen der Beschaffungsstrategie
- Marktfähige Beschaffungspreise in 2010/2011
- Risikoanalyse als adäquate Lösung

- TERMINE
- Impressum



EFFEKTE DER JÜNGSTEN STROMPREISENTWICKLUNG UND DIE ABHÄNGIGKEIT ZU IHRER BESCHAFFUNGSSTRATEGIE

Die jüngste Marktpreisentwicklung führt kurz- bis mittelfristig zu neuen Anforderungen in der Beschaffung und Risikosteuerung. Abhängig von der bisherigen Beschaffungsstrategie und den »gelebten« Beschaffungsprozessen sind unterschiedliche Beschaffungspreise für die nächsten Jahre realisiert worden. Die LBD-Beratungsgesellschaft hat eine Risikoanalyse für die Beschaffung entwickelt. Damit können wir Ihre Beschaffungskosten auf Marktfähigkeit prüfen, die Auswirkungen in der Zukunft analysieren und kurzfristige Handlungsoptionen für Sie erarbeiten. Der vorliegende Produktflyer liefert Details zur derzeitigen Marktentwicklung und unserem Lösungsansatz.

Seit den Höchstständen am Terminmarkt um 90 Euro/MWh für die Baseload Jahresfuture Terminprodukte an der EEX Mitte des Jahres 2008 haben sich die Strompreise deutlich reduziert. Ende Februar 2009 erreichten die Preise für den Baseload-Future des Jahres 2010 ihren bisherigen Jahrestiefststand, 43 Euro/MWh. Innerhalb von 8 Monaten sank der Strompreis damit um fast 50%.

Aufgrund der hohen Unsicherheit der weiteren wirtschaftlichen Entwicklung sowie der direkten Vermarktung der EEG-Einspeisemengen ab 2010 am EEX-Spotmarkt nimmt die Komplexität der Strompreisentwicklung und die Anzahl der Einflussparameter deutlich zu.

Ob mittelfristig ein Zurückfallen der Terminmarktpreise auf 41 Euro/MWh, dem Niveau von 2005, oder ein Anstieg auf 70 Euro/MWh, dem Niveau von 2008, eintritt, ist damit schwer zu prognostizieren. Das Risiko von Preisunsicherheiten in der Preishöhe und Volatilität nimmt ab 2010 zu und mit steigender Komplexität wird die Preisprognose zukünftig deutlich erschwert.

Die Beschaffungsstrategie bestimmt die Beschaffungskosten

Die Beschaffungskosten reagieren auf die Preisspitze der Terminmarktpreise in 2008 (70 Euro/MWh) je nach umgesetzter Strategie des Unternehmens unterschiedlich stark und mit unterschiedlicher zeitlicher Verzögerung.

Langfristig ausgelegte Beschaffungsstrategien mit mehrjährigen Beschaffungszeiträumen reagieren auf Schwankungen am Terminmarkt weniger sensibel als kurzfristig ausgelegte. Kurzfristig ausgerichtete Strategien gewährleisten marktnahe Preise und partizipieren jedoch Preisspitzen und -täler sehr stark. Die langfristigen, zumeist von Marktverteidigern angewandten Strategien sichern eine hohe Preiskontinuität und verhindern, dass Preisspitzen auf die Privatkundenpreise in voller Höhe durchschlagen.

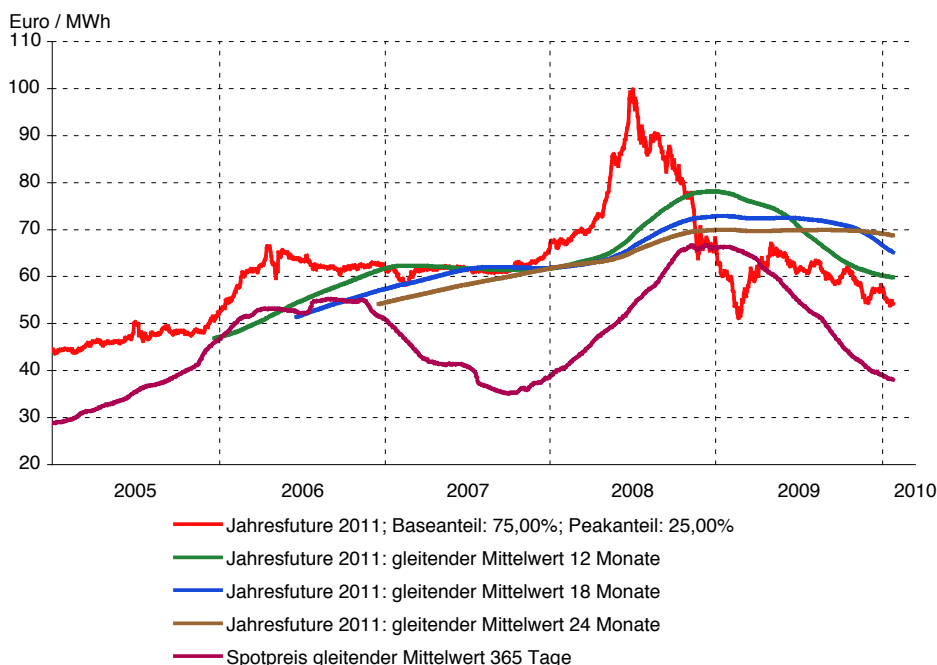
Unsicherheit – Strompreis
40 oder 90 Euro/MWh, wo
geht die Reise hin?

Zu welchen Beschaffungs-
kosten führt meine
Beschaffungsstrategie in
2010/2011?

Wurde in der Vergangenheit eine langfristig ausgelegte vorhaltende Beschaffungsstrategie mit einer Volleindeckung vor Beginn der Lieferverträge mit den Endkunden verfolgt, führt die jüngste Preisentwicklung zu folgenden negativen Effekten:

Welche Beschaffungskosten realisieren Newcomer in 2010/2011?

In einem Marktumfeld mit sinkenden Terminmarktpreisen führen langfristige Volleindeckungsstrategien zu hohen Beschaffungskosten. Der realisierte Beschaffungspreis aus der Vergangenheit ist gegenwärtig und zukünftig in einigen Kundensegmenten nicht wettbewerbsfähig. Der negative Effekt wird durch Unsicherheiten in den Prognosemengen weiter verstärkt.



Erläuterung: Tagespreise und gleitende Mittelwerte Jahresfuture 2011; 75% Base, 25% Peak.

Unternehmen, die in der Vergangenheit keine Volleindeckungsstrategie verfolgt haben können aktuell günstiger beschaffen als die Marktverteidiger.

Die seit Mitte 2008 gefallen Preise führen schließlich zu einem deutlichen Nachteil gegenüber kurzfristigen Strategien, die möglicherweise sogar eine anteilige Beschaffung am Spot-Markt vorsehen.

Die Abbildung zeigt die gleitenden Mittelwerte unterschiedlicher Beschaffungsstrategien. Die dargestellten Preise bestehen zu 75% aus Base- und zu 25% aus Peak-Preisen. Diese Struktur entspricht in etwa der Beschaffung für Haushaltskunden.

Der Spotpreis wird als gleitender Mittelwert über 365 Tage dargestellt. Durch diesen Mittelwert werden Preisentwicklungen mit einer zeitlichen Verzögerung von ca. 6 Monaten sichtbar. Der Mittelwert über ein Jahr eliminiert die starken täglichen, aber auch die saisonalen Preisschwankungen innerhalb eines Jahres.

Auch Back-to-Back-Kunden sind von der Marktentwicklung und den Preisunsicherheiten betroffen.

Bei Kunden mit Back-to-Back Beschaffung können ebenfalls die Beschaffungskosten deutlich steigen und zu Verlusten führen. Aus Prognoseungenauigkeiten oder Veränderungen in der Absatzmenge entstehen Positionen, die am Spotmarkt gehandelt werden. Der Aufwand aus dem Spotmarkthandel führt unter Umständen zu Verlusten bei einzelnen Back-to-Back Kunden. Zusätzlich können Verzögerungen im Beschaffungsprozess bei hoher Preisvolatilität und ungenauer Preisprognose zu höheren tatsächlichen Beschaffungskosten führen, als in der Angebotskalkulation angenommen.

UNSER ANGEBOT



ZUERST: RISIKOANALYSE

Schritt eins: Eine Bestandsaufnahme durchführen und Handlungsoptionen generieren.

Die LBD hat eine Risikoanalyse für die Beschaffung erarbeitet. Über ein entwickeltes Verfahren können wir folgende Aussagen zu Ihrer Beschaffung generieren:

- Wie stehen Ihre Beschaffungskosten im Portfolio in 2010 und 2011 gegenüber dem Markt und anderen vorhaltenden Beschaffungsstrategien?
- Wurden bereits Gewinne oder Verluste aus Veränderungen der Absatzmengen und daraus folgender Anpassung der Beschaffungsmengen realisiert?
- Ist Ihre Beschaffungsstrategie die richtige für die Kundensegmente und Produkte ihres Unternehmens?
- Wie kann schnell Abhilfe geschafft werden, um potenzielle Verluste einzudämmen?

Diese und weitere Fragen werden beantwortet, wenn Sie uns über einen standardisierten Fragebogen Daten zu Kundensegmenten und Mengengerüsten, Portfoliostrukturen sowie Mengen und Beschaffungskosten je Portfolio zur Verfügung stellen.

Risikoanalyse:

Durch Analysen die realisierten Beschaffungskosten und den Handlungsbedarf feststellen.

UND DANACH:

Langfristige Lösungen erarbeiten

Zukünftig ist mit einer weiteren Zunahme der Komplexität in der Strompreisentwicklung und einer Zunahme der Preisunsicherheiten zu rechnen. Die Unternehmen müssen die neuen Einflussfaktoren und Rahmenbedingungen in ihren Abläufen berücksichtigen und sich kontinuierlich mit dem Markt bewegen. Langfristig sind die Risiken von Marktpreisschwankungen und Prognoseabweichungen zu identifizieren, sie einzudämmen und zu steuern. Gleichzeitig sind Chancen, die sich aus der Marktentwicklung ergeben, zu nutzen. Dafür sind aus unserer Sicht folgende Themen für Beschaffung und Vertrieb von Bedeutung:

- Integration Absatz- und Beschaffungsportfolio: Die Risiken und Deckungsbeiträge verursachungsgerecht zuordnen, Beschaffungsstrategien, Vertriebs- und Risikoricthlinien erarbeiten und eine aktive Steuerung bei sich ändernden Bedingungen durchführen. Die Organisation und IT muss dafür an optimierte Prozesse und Konzepte zur Risikosteuerung ausgerichtet sein.
- Operative Margensteuerung: Mit Preisänderungen und neuen Produkten kurzfristig auf aktuelle Strompreisentwicklungen reagieren und neue Produkte rechtzeitig an den Markt bringen und damit Marge und Marktanteil sichern. Dazu müssen Transparenz in Kosten, Risiken und Deckungsbeiträgen vorhanden und Steuerungsmaßnahmen und Prozesse implementiert sein.

Langfristige Konzepte für Beschaffung und Vertrieb vor dem Hintergrund zunehmender Komplexität und Preisunsicherheit.

Der Vertrieb muss in der Lage sein, langfristigen Erfolg in einem umkämpften Markt zu sichern.

LBD-Beratungsgesellschaft mbH

Stralauer Platz 34
EnergieForum
(D) 10243 Berlin

KONTAKT

Tel.: +49 (0)30. 617 85 310
Fax: +49 (0)30. 617 85 330
www.lbd.de

Ansprechpartner:
Ralph Klebsch
Nicole Folta

IMPRESSUM

V.i.S.d.P: LBD-Beratungsgesellschaft mbH
Redaktion: Nicole Folta

HERAUSGEBERIN Die LBD berät im Energiemarkt seit 1988. Sie ist inhabergeführt und unabhängig, sie wurde in Berlin gegründet und beschäftigt rund 40 Mitarbeiter. Unsere Kunden sind Erzeuger und Händler, Industrie, Stadtwerke, Dienstleister und Kommunen. Wir beraten sie bei der Gewinnung von Effizienz, in ihrem Geschäft mit Energie und Emissionen, bei ihrer Expansion und in den Endkundenmärkten – entlang der gesamten Wertschöpfungskette.