



Robuste Strategien gegen volatile Märkte

Der Irankonflikt hat die **Gashandelsmärkte** verunsichert. Wie krisenfest ist die Beschaffung? Das sagen die Unternehmen.

VON MANFRED FISCHER

Jetzt neue Gaskunden? Besser nicht, sagen sich die Stadtwerke Hamm. Nach dem Anstieg der Energiepreise infolge des Irankriegs stoppte das kommunale Unternehmen in Nordrhein-Westfalen im März seine Werbung in einschlägigen Vergleichsportalen. Das Erdgas für die nächste Heizperiode hat der Versorger frühzeitig weitgehend beschafft, für Neukunden müsste er nachkaufen. Ein teures Unterfangen in den zurückliegenden Wochen.

Die Beschaffungspreise für Erdgas am europäischen Referenzhandelsplatz TTF schossen nach der militärischen Eskalation zeitweilig um bis zu 100 Prozent auf mehr als 60 Euro/MWh nach oben. Im April lagen sie bei 40 Euro/MWh. Bei den Preisen könne man schnell in die roten Zahlen geraten, begründete die Sprecherin der Stadtwerke den Rückzieher auf Vergleichsportalen gegenüber **E&M**.

Nicht der einzige Versorger, der so reagiert hat. „Der eine oder andere hat das Angebot vorübergehend zurückgezogen“, teilte Verivox mit. Weit aus mehr haben ihre Verbraucherpreise erhöht. Anfang April vermeldete das Vergleichsportal ein „Dreijahreshoch“ bei den Erdgaspreisen für Neukunden. Der Bundesverband der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) bezifferte den durchschnittlichen Erdgaspreis für ein Einfamilienhaus mit einem Jahresverbrauch 20.000 kWh in seiner April-Analyse auf 12,82 Cent/kWh, auf Beschaffung und Vertrieb entfielen 6,49 Cent/kWh. Im Februar kostete die kWh 11,18 Cent, 5,10 Cent entfielen auf Beschaffung und Vertrieb. Der Neukundenpreis für Industriebetriebe mit einem Jahresverbrauch bis 50 Millionen kWh stieg laut Bundesverband der Energieabnehmer (VEA) von 5,8 im Februar auf 7,7 Cent/kWh im April.

Märkte reagieren sehr sensibel auf die Nachrichtenlage

An den internationalen Handelsplätzen nach oben getrieben worden sind die Preise durch Lieferausfälle von Flüssigerdgas (LNG) aus Katar und den Vereinigten Arabischen Emiraten und höhere Risikoprämien der Händler. Obgleich gerade einmal rund 10 Prozent der LNG-Importe Europas bisher

über die Straße von Hormus kamen, zeichnen die Preise an der TTF die Ausschläge mit seismografischer Empfindlichkeit nach. Was bedeuten die Wackler für die Beschaffungsmodelle? Wie sollten sich Versorger darauf einstellen?

„Klar ist: Je länger der Konflikt andauert, desto mehr steigen die Preise und die Preissteigerungen verlagern sich nach hinten auf der Terminkurve“, erklärt Stephan Hausl, Händler und Analyst bei Syneco. Eine vollständige Marktanpassung an das Szenario eines dauerhaften Konflikts sieht das Tochterunternehmen der Thüga noch nicht (Stand: Ende April).

Vielmehr reagierten die Märkte derzeit sehr sensibel auf die Nachrichtenlage und bauten entsprechende Risikoprämien auf oder ab. „Da die Volatilität weiterhin hoch bleibt und jederzeit mit marktrelevanten Meldungen gerechnet werden kann, empfehlen wir weiterhin mit höchster Vorsicht zu agieren und offene Positionen möglichst gering zu halten“, betont Hausl.

Beschaffungskonzepte sollten von Anfang an so strukturiert sein, sagt Syneco-Portfoliomanager Moritz Herrmann, dass sie auch extreme Marktphasen aushalten. „Entscheidend sind klare Regeln, Transparenz über Positionen und Risiken sowie belastbare Prozesse in der Beschaffung, um auch in Stressphasen handlungsfähig zu bleiben.“

In der Praxis nicht einfach. „Ein einzelner Versorger wird sich schwertun, mit diesen Krisen umzugehen, besonders die kleineren“, sagt Carsten Diermann. Der Fachmann für Versorgungsstrategien bei der LBD-Beratungsgesellschaft erinnert an die Zeit vor dem Ukrainekrieg: „Wir hatten bis 2021 eine längere Marktphase mit einer Abkehr von langfristigen Gaslieferverträgen. Die kurzfristige Beschaffung an den Großhandelsmärkten war günstiger“. Wenn die Situation in der Ukraine und im Iran das neue Normal sei und die nächste Krise nur eine Frage von wenigen Jahren, helfe nur eine Diversifizierung von Lieferquellen mit

längeren Vertragslaufzeiten. Doch langfristige Verträge bürden das Risiko, dass Versorger in Zeiten niedriger und stabiler Preise unter Druck geraten – Wettbewerber machen auf der Basis niedriger Großhandelspreise günstigere Angebote. Diermann: Für Versorger sei „die gegenwärtige Orientierung an Großhandelsmärkten die bessere Strategie, solange es keine Kundennachfrage nach langfristigen Verträgen gibt“.

Langfrist contra Kurzfrist

Große Gasimporteure sehen ihren Einkauf gut aufgestellt. „VNG hat ihre Beschaffungsstrategie seit der Energiekrise im Jahr 2022 konsequent diversifiziert. Mittel- und langfristige Lieferverträge, der Zugang zu Handelsmärkten sowie eine breite Diversifizierung der Bezugsquellen sichern Stabilität und Versorgungssicherheit“, teilt das Leipziger Unternehmen mit. Die aktuellen Entwicklungen bekräftigten diesen Ansatz. Physische Engpässe bei der Gasversorgung verzeichnet der Importeur nicht. „Marktreaktionen zeigen sich bislang vor allem im Preis, nicht in der Verfügbarkeit“, heißt es aus Leipzig.

Ähnliches ist aus Düsseldorf zu hören. „Eine Anpassung der Beschaffungsstrategie ist derzeit nicht erforderlich. Die bestehende Strategie hat sich auch unter volatilen Marktbedingungen als robust erwiesen“, berichtet Uniper. Insgesamt sei die Versorgungssituation in Deutschland unter den aktuellen Marktannahmen stabil. „Für unsere rund 1.000 Kunden – Energiepartner, Stadtwerke und Industriekunden – gibt es aktuell keine direkten Auswirkungen auf die vertraglich vereinbarte Versorgung“, schildert eine Konzernsprecherin. Bei Kunden mit Tranchen- oder Spot-basierten Verträgen könnten sich Marktbebewegungen – sowohl nach oben als auch nach unten – im Abrechnungspreis widerspiegeln.

Entwarnung kommt auch vom staatlichen Importeur Securing Energy for Europe (Sefer). „Aus heutiger Sicht ist die Versorgungslage auf dem eu-

ropäischen Gasmarkt stabil. Aktuell gibt es kein Mengenproblem“, versichert die bundeseigene Gesellschaft. Die ab diesem Jahr verfügbaren zusätzlichen LNG-Mengen aus den USA und weiteren Ländern könnten dazu beitragen, Lieferengpässe im Nahen Osten auszugleichen. Fragezeichen macht Sefer hinter die Gasspeicherfüllstände in den kommenden Monaten. „Der signifikante Anstieg der Erdgaspreise könnte die Befüllung von Speichern deutlich verteuern. Derzeit fällt es schwer, nachhaltige Auswirkungen auf den Sommer-/Winter-Spread und die zukünftige Fahrweise der Speicheranlagen abzuschätzen“, schreibt das Unternehmen.

Herausforderung: Befüllung von Gasspeichern

Die Thüga spricht von einer großen Herausforderung – „auch da die aktuelle Terminpreiskurve wirtschaftliche Einsparungen nahezu unmöglich macht“, wie Syenco-Experte Stephan Hausl sagt. Carsten Diermann erkennt keinen Grund zur Sorge, auch wenn die Ausgangslage nicht „komfortabel“ sei. „Das größte Problem sind die geringen wirtschaftlichen Anreize zum Einspeichern von Gas, weil es keinen ausreichenden Spread zwischen Sommer- und Winterlieferung gibt“, sagt er. Sollten die Marktakteure nicht ausreichend Gas einspeichern, sei das weitere Vorgehen zur Sicherung von ausreichend Speicherbefüllung aber gesetzlich geregelt.

Uniper weist auf regulatorischen Handlungsbedarf hin. „Es benötigt einen verlässlichen, langfristigen Marktrahmen, der Speicher mit ausreichend Vorlauf frühzeitig und marktbasiert vermarktet und befüllt“, heißt es aus Düsseldorf. Ein neues System solle sicherstellen, dass LNG und Speicher optimal zusammenwirken. Klartext kommt auch aus Leipzig. „Eine sichere Gasversorgung braucht marktwirtschaftliche Lösungen statt Zwangsbefüllungen“, schreibt VNG. Speicher müssten auch bei geringen Spreads wirtschaftlich nutzbar sein, etwa über Instrumente wie Long-Term Options. „Strategische Gasreserven sind sinnvoll, sollten aber echten Ausnahmesituationen vorbehalten bleiben.“