



Stromeinkauf

Experten sehen günstigen Zeitpunkt, um sich einzudecken

Wer jetzt Strom einkauft, kann bares Geld sparen. „Derzeit ist ein guter Zeitpunkt, um sich am Strommarkt einzudecken. Die Basispreise liegen bei etwas mehr als 20 Euro, da kann es eigentlich kaum noch tiefer gehen“, sagt Stefan Harder. Der Geschäftsführer des Stuttgarter Energiehändlers E.vita gibt im Gespräch mit Einkäufer im Markt aber zu bedenken, dass in den vergangenen Jahren immer wieder gesagt worden sei, jetzt könne es nicht noch weiter nach unten gehen, und die Preise dann doch noch einmal fielen. Mittelfristig sieht er den Strompreis wieder steigen: „Im Zeitraum 2018/19 nähern wir uns der 40-Euro-Marke“, schaut Harder in die Glaskugel.

Der Händler empfiehlt das sogenannte Tranchenmodell. Dabei wird Strom im Voraus zu festgelegten Zeitpunkten in Teilmengen beziehungsweise Tranchen eingekauft. Wie der Einkauf dabei vorgehen sollte, hängt von der Höhe des Stromverbrauchs, aber auch von der Vertrautheit mit den Verhältnissen am Strommarkt ab. Wer nicht übermäßig viel ver-

braucht, einen klassischen Liefervertrag mit einem Versorger abgeschlossen hat und sich sonst um die Strompreise nicht groß kümmert, sollte den Zeitpunkt der Strombeschaffung und den Umfang der zu beschaffenden Mengen besser einem erfahrenen Dienstleister überlassen. „Im Ergebnis bekommt der Kunde so einen Preis, der im Marktmittel liegt und den

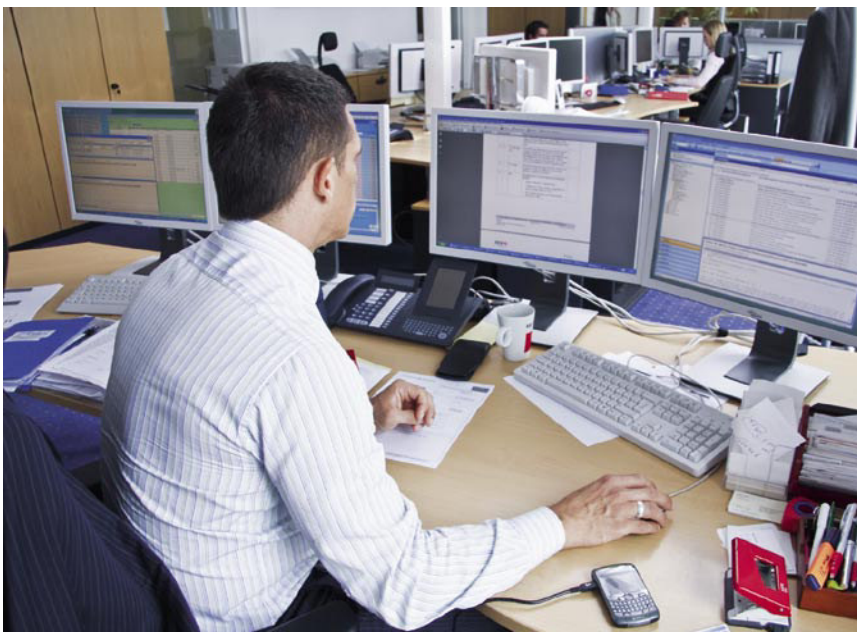
der Einkauf im Unternehmen auch gut verkaufen kann“, umschreibt Harder die Vorteile bei diesem Vorgehen.

Dann gibt es Unternehmen, die selbst bestimmen wollen, wann und zu welchen Konditionen sie beschaffen. Der Dienstleister wird erst aktiv, wenn der Kunde ihm die Kauforder erteilt. Das setzt allerdings voraus, dass der Kunde den Markt laufend beobachtet und Markttrends einzuschätzen vermag. „Für Unternehmen, die ohnehin einen Blick auf den Markt haben, weil sie größere Strommengen beschaffen, ist diese Methode gut geeignet. Allen anderen raten wir dringend davon ab“, betont Harder.

Eine dritte Variante des Trancheneinkaufs ist die sogenannte Stopp-Loss-Option. Dabei wird für den Zeitraum, für den der Strom beschafft werden soll, ein konkreter Preis festgelegt. Übersteigt der Strompreis zum Einkaufszeitpunkt das vorab festgelegte Niveau, wird zum aktuellen Preis eingekauft, führt Harder aus. Für den Kunden entstehe kein Nachteil. Fällt der Marktpreis unter den festgelegten Preis, könne der Kunde jederzeit frei beschaffen, um von dem günstigen Preisniveau zu profitieren. „Auf diese Weise ist der Kunde abgesichert, falls der Preis an der Strombörse steigt.“

Auch Torsten Maus sieht momentan eine günstige Kaufgelegenheit. „Wer sich jetzt bis 2018 mit Strom eindecken will, kann dies problemlos tun“, sagt der Geschäftsführer des Einkaufsdienstleisters Investorwelt.

Mehr: Seite 3



Die Großhandelspreise für Strom sind deutlich gefallen. Im Bild ein Händler an der Leipziger Energiebörse EEX. Foto: EEX

Aus dem Inhalt

Großaktionär	2
Loh steigert Einfluss auf KlöCo	
Industrie 4.0	5
Kein Platz für Spielereien	
Werkstoffe	7
Plastik statt Metall	
Kunststoffe	9
PA wird teurer	
Stahl	10
Feinblechmarkt zieht an	

EINKÄUFER IM MARKT

Mit Content von Dow Jones

Namen & Nachrichten

Freitag, 1. April 2016 | Nr. 7

Stahlhändler

Großaktionär Loh will in KlöCo-Aufsichtsrat

Bei Klöckner & Co. wird es eng für Vorstandschef Gisbert Rühl: **Friedhelm Loh**, der neue Großaktionär von KlöCo, strebt gleich zwei Sitze im Aufsichtsrat des Stahlhändlers an. Der Unternehmer will sich und den früheren Thyssenkrupp-Manager Karl-Ulrich Köhler in das Gremium wählen lassen, wie eine mit der Sache vertraute Person sagte.



Friedhelm Loh
Foto: Rittal

Die Hauptversammlung findet am 13. Mai in Düsseldorf statt. Loh hatte seinen Anteil an Klöckner & Co erst kürzlich auf mehr als 25 Prozent aufgestockt und erklärt, dass seine Investition der Umsetzung finanzieller und strategischer Ziele diene. Laut KlöCo-Chef Rühl hat sich der Investor noch nicht zu seinen Absichten geäußert. Beim Erreichen der 30-Prozent-Schwelle müsste Loh ein Pflichtübernahmangebot vorlegen.

Köhler übernimmt ab Juli den Vorsitz der Geschäftsführung des Schaltanlagenherstellers Rittal, der das Herzstück der Friedhelm Loh Gruppe bildet. Der 59-jährige Manager war bis 2009 Chef der Stahlsparte von Thyssenkrupp und zuletzt CEO von Tata Steel Europe. „Es passt ins Bild, dass sich Loh einen Stahlfachmann ins Haus holt“, sagte Marc Gabriel, Analyst beim Bankhaus Lampe, auf Anfrage von Einkäufer im Markt. Gabriel hält es für nicht ausgeschlossen, dass Loh eine Komplettübernahme von KlöCo anstrebt.

Niedrige Stahlpreise und die schwache Nachfrage nach diesem Werkstoff haben den größten deutschen Stahlhändler tief in die Verlustzone rutschen lassen. 2015 machte das MDAX-Unternehmen unter dem Strich 347 Millionen Euro Miese – im Vorjahr hatte noch ein Plus von 22 Millionen in den Büchern gestanden.

Jenny Busche, Mark Krieger

Neuer Leiter Konzerneinkauf

Springer holt sich Manager aus der Chemiebranche

Paul Haanen (47) leitet laut Medienberichten ab 1. April 2016 den Konzerneinkauf der Axel Springer SE. Der Niederländer war seit 2010 für den indirekten Einkauf des saudi-arabischen Chemiekonzerns Sabic in Europa verantwortlich. Davor arbeitete er im Einkauf von Philips. Haanen folgt auf Jörg Schönemann, der den Springer-Konzerneinkauf seit Anfang 2007 leitete.

Chemieverband

BASF-Chef soll neuer VCI-Präsident werden

Kurt Bock wird künftig an der Spitze der deutschen Chemieindustrie stehen. Das Präsidium des Branchenverbandes VCI nominierte den BASF-Chef als Kandidaten für die nächste



Kurt Bock
Foto: BASF

Präsidentenschaft. Die Wahl findet auf der Mitgliederversammlung am 23. September statt, wie der VCI mitteilte. Der amtierende Präsident Marijn Dekkers, der am 1. Mai 2016 als Bayer-Chef ausscheidet, bleibt bis dahin im Amt. Die Präsidentenschaft währt satzungsgemäß zwei Jahre.

Handel

Galeria Kaufhof streicht jeden dritten Einkaufsjob

Die Einkaufsmannschaft von Galeria Kaufhof soll deutlich geschrumpft werden. Laut der Fachzeitschrift Textilwirtschaft will die Handelskette bis zu 150 der 450 Stellen in der Beschaffung streichen. „Heute ist der Einkauf zu stark mit administrativen Aufgaben beschäftigt“, zitiert das Blatt Einkaufschef **Edo Beukema**. Künftig soll der Einkauf „Innovationen treiben, die Geschwindigkeit erhöhen und insgesamt als Organisation agiler werden“.

Fachbeirat

Der Fachbeirat steht der Redaktion beratend zur Seite. Die langjährige Einkaufserfahrung seiner Mitglieder gewährleistet den Praxisbezug des „Einkäufer im Markt“. Folgende Persönlichkeiten gehören ihm an:

Ludwig Binder, Einkaufsexperte, Norderstedt

Erik Manning, Vice President Purchasing, MTU Friedrichshafen GmbH, Friedrichshafen

Thomas Maiss, Principal, strategy&, Düsseldorf

Friedhelm Schlößer, Member Executive Committee Project Management, ENERCON, Aurich

Marc Staudenmayer, Geschäftsführer und Senior Partner, Advancy - die Vorstandsberater, München

Impressum

„Einkäufer im Markt“ erscheint 2-mal monatlich bei MBI Martin Brückner Infocource GmbH & Co. KG (MBI), Sitz der Gesellschaft: Frankfurt am Main, Amtsgericht Frankfurt HRA 47673

Geschäftsführer: Martin Brückner

Verantwortlich für den Inhalt:

Klaus Hinkel, Tel.: +49(0)69/2710760-30, Fax: -44, Internet: www.mbi-infocource.de

Abonnenten-Service:

service@mbi-infocource.de oder +49(0)69/2710760-11

Anzeigenverkauf:

anzeigen@mbi-infocource.de oder +49(0)69/2710760-16

Herstellung: atrikom fulfillment GmbH, Haagweg 12, 65462 Ginsheim-Gustavsburg

Die Fachpublikationen von MBI stützen sich neben umfangreicher Eigenberichterstattung auf Dow Jones Newswires sowie weitere auch international tätige Nachrichtenagenturen, bei Charts, Kursen und Preisen auch auf www.aid-net.de. Alle Meldungen werden mit journalistischer Sorgfalt erarbeitet. Für Verzögerungen, Irrtümer und Unterlassungen wird jedoch keine Haftung übernommen. Kopien, Nachdrucke oder sonstige Vervielfältigungen nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Fortsetzung von Seite 1

„Bei den Strompreisen ist noch kein Boden in Sicht“

Die Beschaffung in Tranchen hält er ebenfalls für sinnvoll. Maus spricht aus Erfahrung: Er ist beim Automobilzulieferer ZF Friedrichshafen für den Einkauf von Energie in Deutschland verantwortlich. Entscheidend sei, den richtigen Zeitpunkt zu bestimmen. ZF ist nach Maus' Worten bei Strom derzeit eher zurückhaltend: „Wir kaufen

wir zurzeit beobachten. Im Energiesektor dagegen ist dieser Mechanismus ausgehebelt.“

Dafür macht Maus vor allem die deutsche Energiepolitik verantwortlich – diese habe beim Strommarkt-Design vergessen, eine Kapazitätskomponente einzubauen. „Das Problem ist, dass der Strommarkt nicht

funktioniert. Auf der einen Seite wird die Einspeisung erneuerbarer Energie in das Netz vom Staat subventioniert. Auf der anderen Seite verbietet die Bundesnetzagentur den Stromkonzernen, Kraftwerke abzuschalten, weil diese systemrelevant seien. Das hat zur Folge, dass die Kraftwerksbetreiber beim derzeitigen Strompreisniveau große Verluste einfahren. Mit einem

Wort: Der Markt ist kaputt“, bringt Maus die Dinge unverblümt auf den Punkt. Daher lasse sich momentan auch nicht sagen, wo die Strompreise ihr Tief ausbilden.

Lohnt es sich, den Versorger zu wechseln? Durchaus, sagt Stefan Harder von E.vita. Ob diese Option wahrgenommen wird, hänge von der Höhe des Stromverbrauchs ab. Bei Unternehmen mit einem jährlichen Verbrauch von mehr als fünf Gigawattstunden sei es normal, dass sie mit dem Ende der Vertragslaufzeit automatisch neu verhandeln. Gewerbetunden mit niedrigeren Verbräuchen zeichneten sich hingegen durch eine „erhöhte Grundtreue“ aus, wie der Experte ironisch sagt. Er rät dazu, das Kleingedruckte genau zu lesen, denn die Versorger müssen ihre Kunden über alle Änderungen an den preisbildenden Faktoren, einschließlich der Gesetzesnovellierungen, informieren.

Für die 2016 in Kraft getretenen Änderungen war der Zeitpunkt dafür der November 2015. „Falls der Versorger das nicht gemacht hat, sollte der Kunde über Konsequenzen nachdenken“, empfiehlt Harder. Denn in diesem Fall besitzt der Kunde ein Sonderkündigungsrecht. Über die gesetzliche Informationspflicht hinaus hält es der E.vita-Geschäftsführer für ein Gebot der Fairness, dass dem Kunden alle Änderungen am Stromliefervertrag rechtzeitig und umfassend mitgeteilt werden. Seiner Erfahrung nach sind die schwarzen Schafe, die dagegen verstoßen, „gar nicht mal so wenige“.

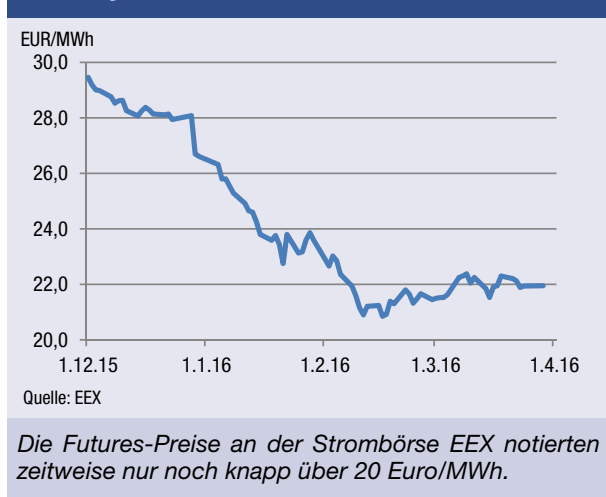
Wie transparent die eigene Stromrechnung ist, kann jeder auf der Internetseite des Deutschen Instituts für Energietransparenz (www.difet.de) nachprüfen. Das DIFET untersucht regelmäßig die Strom- und Gasrechnungen von rund 120 Anbietern auf ihre Verständlichkeit.

Netzentgelte sind größter Kostentreiber

Überlegenswert ist auch die Eigenenerzeugung. Wer sich etwa eine Photovoltaikanlage auf sein Fabrikdach bauen lässt, profitiert davon, dass die Anlage den Strom tagsüber erzeugt – also genau zu der Zeit, in der die meisten Gewerbeunternehmen produzieren und Strom benötigen. Laut Harder arbeiten gewerblich genutzte PV-Anlagen mittlerweile mit einer Auslastung von über 50 Prozent, verglichen mit 25 bis 30 Prozent im privaten Bereich. Das macht die Eigenenerzeugung für Firmen zusätzlich attraktiv, so der Energieexperte. Außerdem entfallen die Kosten für die Netzdurchleitung, die einen immer größeren Anteil am Strompreis ausmachen. Torsten Maus sieht darin den größten Kostentreiber: „Das ist der einzige Bereich, wo die Netzbetreiber noch Geld verdienen. Wir veranschlagen bei den Netzentgelten Zuwachsraten von fünf Prozent und mehr.“

Mark Krieger

Frontjahr Terminkontrakt Strom Baseload



nur kleinere Mengen und gehen keine größeren Forward-Positionen ein. Bei Gas dagegen decken wir uns mit größeren Mengen ein.“

Die Zurückhaltung beim Stromeinkauf hat für Maus einen guten Grund. Im Gegensatz zu Stefan Harder von E.vita sieht er bei den Strompreisen den Boden noch nicht erreicht. Maus vergleicht die Lage am deutschen Strommarkt mit der Entwicklung an den weltweiten Rohstoffmärkten, die seit einigen Wochen im Aufwind sind: „Bei Kupfer beispielsweise liegen die Grenzkosten der Produktion für die große Mehrheit der Kupferproduzenten zwischen 4.600 und 4.800 Dollar pro Tonne. Unterschreitet der Marktpreis für längere Zeit dieses Niveau, werden Kapazitäten aus dem Markt genommen und der Kupferpreis bildet einen Boden aus, das heißt, er fällt trotz schlechter Nachrichten nicht mehr weiter. Dieses Muster können