

Stromeinkauf bei Unternehmen

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 Energy Weekly 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 vorgehen sollte, hängt von der Höhe des Stromverbrauchs, aber auch von der Vertrautheit mit den Verhältnissen am Strommarkt ab. Wer nicht übermäßig viel verbraucht, einen klassischen Liefervertrag mit einem Versorger abgeschlossen hat und sich sonst um die Strompreise nicht

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 E.vita-Geschäftsführer Harder die Vorteile dieses Vorgehens.

Dann gibt es Unternehmen, die selbst bestimmen wollen, wann und zu welchen Konditionen sie beschaf-

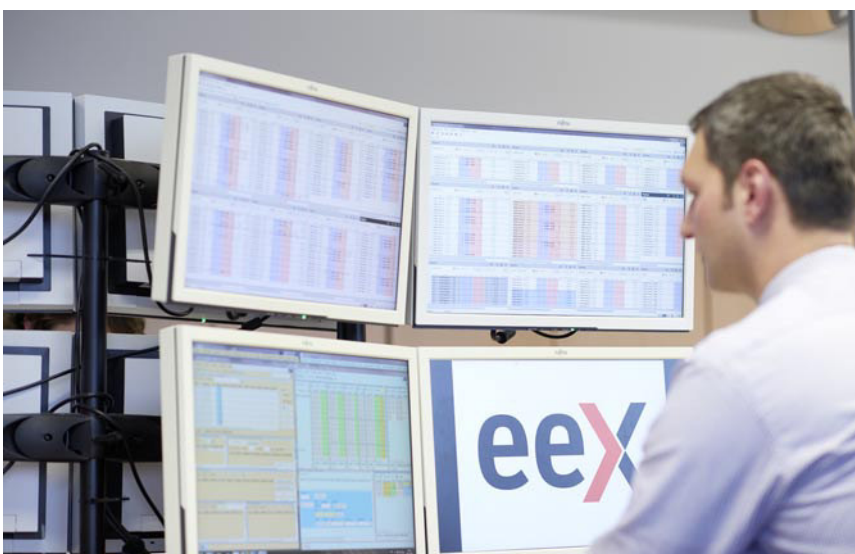
fen. Der Dienstleister wird erst aktiv, wenn der Kunde ihm die Kauforder erteilt. Das setzt allerdings voraus, dass der Kunde den Markt laufend beobachtet und Markttrends einzuschätzen vermag. „Für Unternehmen, die ohnehin einen Blick auf den Markt haben, weil sie größere Strommengen beschaffen, ist diese Methode gut geeignet. Allen anderen raten wir dringend davon ab“, sagt 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. Liegt der Marktpreis unter dem 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.“

„Noch keine Bodenbildung bei den Strompreisen“

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. 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 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. ▶▶



Die Stromgroßhandelspreise sind in den vergangenen Jahren kräftig unter Druck geraten - für Großverbraucher ein positiver Trend. Foto: EEX

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

Dafür macht Maus die deutsche Energiepolitik verantwortlich. „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.

Kunden sollten das Kleingedruckte lesen

Loht sich der Wechsel des Versorgers? Durchaus, sagt Stefan Harder von E.vita. Ob diese Option auch 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. Gewerbekunden mit niedrigeren Verbräuchen zeichneten sich hingegen durch eine „erhöhte Grundtreue“ aus, wie der Experte 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.

Mark Krieger
MBI/kri

Rückläufige Bezugspreise Aachener Stawag senkt Gastarife zum Juli

Die Stadtwerke Aachen (Stawag) senken ihre Gaspreise für Privatkunden zum 1. Juli 2016 um bis zu zehn Prozent. Der Arbeitspreis pro Kilowattstunde (kWh) soll dann um 0,68 Cent (inklusive Mehrwertsteuer) günstiger sein, teilte die Stawag mit. „Unsere Kunden profitieren von den gesunkenen Bezugskosten am Gasmarkt“, begründete Christian Becker, Vorstand der Stawag, die Preissenkung. Ein Mehrpersonenhaushalt mit einem durchschnittlichen Verbrauch von 20.000 kWh spare dadurch jährlich knapp 140 Euro. Die Gaspreise sind in den vergangenen Monaten an den Großhandelsmärkten weiter gefallen.

MBI/aul

Wohnanlagen

Gasag schließt Contracting-Vertrag ab

Der Berliner Versorger Gasag hat jetzt einen Vertrag für Wärmeliefer-Contracting mit dem Fondsmanager Deutsche Immobilien Investierungs-GmbH geschlossen. So sollen in acht Berliner Wohnanlagen die Heizungen erneuert und von Heizöl auf Erdgas umgestellt werden, teilte Gasag mit. Auf diese Weise könnten 700 Tonnen CO₂ pro Jahr eingespart werden. Der Vertrag hat eine Laufzeit von 15 Jahren.

Außerdem sollen durch die Modernisierung in den Wohnanlagen auch die Energiekosten deutlich gesenkt werden. „Die Maßnahmen zeigen, welche enormen Einsparungen schon durch den Einsatz effizienter Standardtechnologie erreicht werden können“, sagte Frank Mattat, Geschäftsführer der Gasag Contracting.

MBI/aul

Österreich

„E wie einfach“ verkauft ab sofort auch Gas

Die E.ON-Vertriebtochter „E wie einfach“ bietet jetzt auch in Österreich einen Gastarif an. Unter dem Namen „EinfachGas“ können Privatkunden sowie kleinere und mittlere Unternehmen flächendeckend Gas beziehen, wie das Unternehmen mitteilte. Je nach Verbrauch beträgt der Arbeitspreis für das Gas zwischen 3,60 und 7,08 Cent pro Kilowattstunde, einen Grundpreis gibt es nicht. „E wie einfach“ gewährt zudem eine zwölfmonatige Preisgarantie sowie bis Ende April einen 50-prozentigen Rabatt auf die tatsächliche Verbrauchsmenge im ersten Jahr.

„E wie einfach“ war bereits 2015 in den österreichischen Strommarkt eingestiegen. „Wir sind mit der Entwicklung unseres Stromangebotes auf diesem Markt sehr zufrieden. Daher sehen wir uns für den Gasmarkt ebenfalls gut gerüstet“, sagte Geschäftsführer Oliver Bolaye.

MBI/ses/aul