

Der Handel

● Karstadt

Sehnsucht zu
Weihnachten > 20

● Mastercard

Deutschlandchef
Pawel Rychlinski
mag kein Bargeld > 48

● Altersvorsorge

Absichern für
den Ernstfall > 52

● Apotheken

Kampfansage an Konkurrenz

Wilfried Hollmann,
Chef des Pharma-
großhändlers
Noweda > 12

Volatiler Markt:
Handel nutzt
schwankende
Energiepreise
zu wenig aus.



FOTO: ISTOCK

ENERGIEKOSTEN

Kein Geld verschenken

Auf dem Markt der Energiebeschaffung herrscht Wettbewerb. Der lässt sich mit der optimalen Strategie nutzen, um Energiekosten zu senken. Das Potenzial ist längst nicht ausgeschöpft.

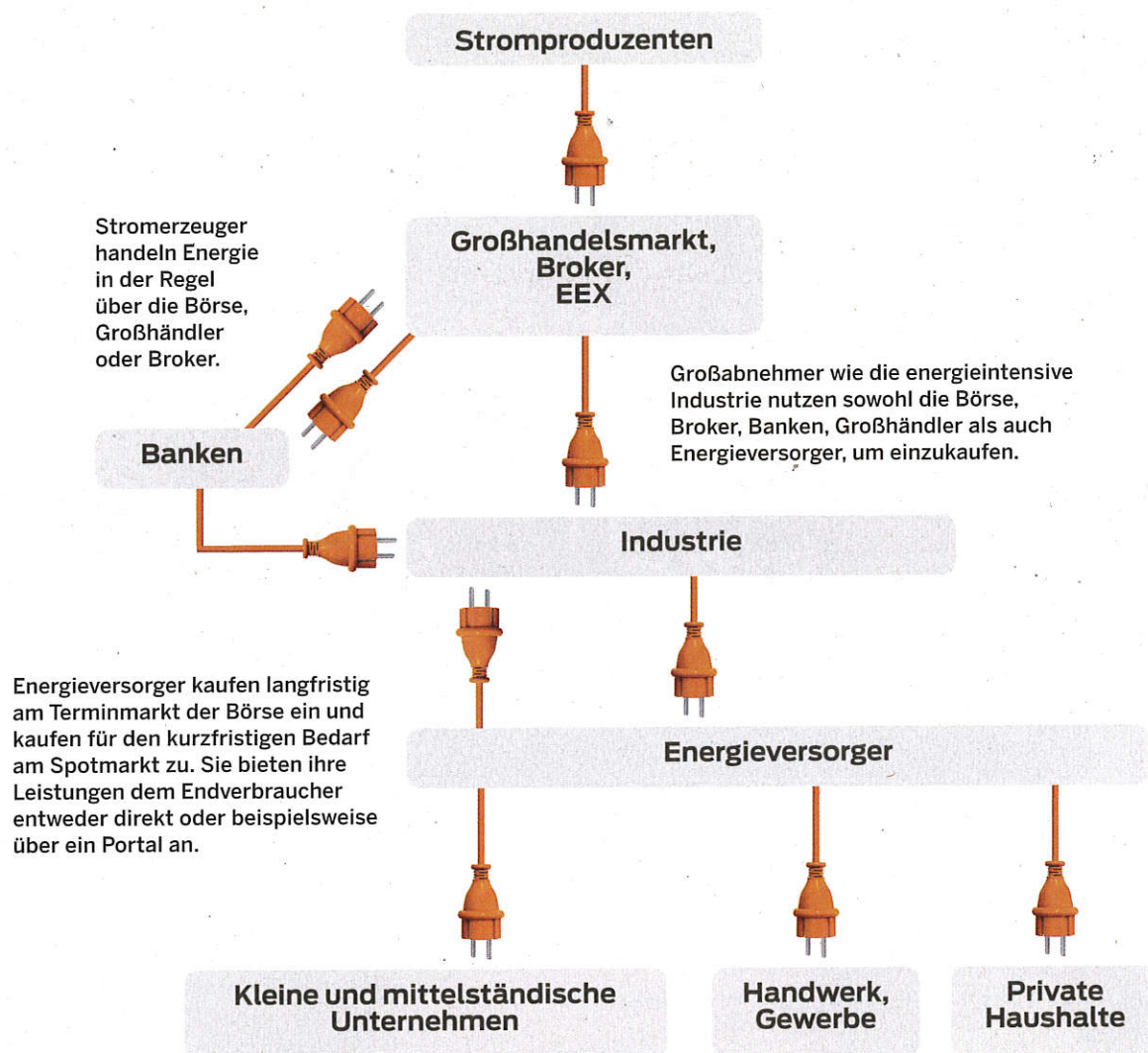
► Ob für die Kühlung oder Beleuchtung, das Thema **Energiekosten spielt im Handel eine immer größere Rolle.** Das zeigen auch aktuelle Untersuchungen. 71 Prozent der Unternehmen sind überzeugt, ihre Energiebeschaffungsstrategie verbessern zu können, ist im npower Business Energy Index 2013 nachzulesen. Das ist auch nötig, denn die Energiepreise sind in den letzten Jahren deutlich gestiegen. Ein Teil des Preisanstiegs ist zwar Umlagen, Abgaben und Steuern geschuldet, doch die Beschaffungskosten lassen sich für Unternehmen durch

die passende Strategie reduzieren. „Der Preisanteil für Beschaffung und Vertrieb inklusive Risikomarge nimmt bei Gas mit 28,21 Prozent und bei Strom mit 55,31 Prozent einen beachtlichen Anteil des Gesamtpreises ein“, weisen Brigitte Werners und Nadine Kumbartzky, beide Wirtschaftswissenschaftlerinnen an der Ruhr-Universität Bochum, in ihrem aktuellen Beitrag zu Chancen und Risiken strukturierter Energiebeschaffung hin (siehe Seite 44). Hier gibt es reichlich ungenutztes Potenzial. **Der Handel** stellt die wichtigsten Ansätze vor.

Seit der Liberalisierung des Energiemarktes stehen die Energieversorger im Wettbewerb. Das ist die Chance für kleine und mittelständische Unternehmen auf optimale Preisgestaltung. Energie wird heute ähnlich wie Aktien an der Börse gehandelt. Der Energiepreis sinkt, wenn viel Energie angeboten wird. Da per Gesetz geregelt ist, dass erneuerbare Energie vorrangig einzuspeisen ist, profitierten die an der Börse einkaufenden Energieversorger und Großkunden davon, wenn der Wind weht und die Sonne scheint. Die Frage ist, wie kann ein Einzel-

Stromhandel

Für die Wirtschaft ist unabdingbar, dass Strom rund um die Uhr zur Verfügung steht. Damit dies funktioniert, wird täglich im großen Stil gehandelt.



händler von diesem sogenannten volatilen Markt profitieren?

Fakt ist: Bislang tun dies Unternehmen noch zu wenig. Empirische Untersuchungen der vergangenen Jahre zeigen, dass trotz neuer Marktchancen noch die Hälfte der Unternehmen die klassische Vollversorgung nutzen. Dies ist eine Form der sicheren Beschaffung, die preislich jedoch begrenzt flexibel ist. Dazu kauft ein Unternehmen bei einem Energieversorger das Volumen für einen bestimmten Zeitraum ein, meistens für ein Jahr. Der Preis gilt für die

gesamte Vertragslaufzeit, Marktpreisveränderungen haben nach Vertragsabschluss dann keinen Einfluss mehr. Bei mehrjährigen Verträgen ist es möglich, auch Anpassungen an das jeweilige Marktpreisniveau zu vereinbaren.

Energievolumen in Tranchen einkaufen

Preislich flexibler ist die Vollversorgung in Tranchen. Das bedeutet: Statt die gesamte Jahresmenge an einem Tag zu dem dann gültigen Preis einzukaufen, kann eine begrenzte Anzahl frei wählbarer

Einkaufszeitpunkte vereinbart werden, um dann vom jeweiligen Tagespreis zu profitieren.

Weiteren Einfluss auf den Preis hat das jeweilige Risiko für den Anbieter, der die Liefermenge garantieren soll. Je genauer ein Kunde die kontinuierlich benötigte Energiemenge definieren kann, umso besser. Denn mit zunehmend notwendiger Flexibilität der Liefermengen und Zeitpunkte steigt der Risikoaufschlag.

Doch bereits bei dieser Beschaffungsstrategie bietet der Markt Optionen, Geld zu sparen. Die

B2B-Dienste der Online-Energieportale werden seit einigen Jahren sowohl von Einzelunternehmen, als auch Verbänden und Einkaufsgemeinschaften genutzt – mit rasant steigender Tendenz.

Preisvergleich senkt Energiekosten

Das Prinzip: Ein Unternehmen sucht für einen bestimmten Zeitraum einen Lieferanten für Strom oder Gas zum bestmöglichen Preis. Dazu stellt er notwendige Kenndaten wie seinen Lastgang online und erhält aus einem Pool von mehreren Hundert Anbietern entsprechende Angebote.

Je nach Energieportal kann der Kunde ergänzende Dienstleistungen nutzen wie Beratung, Interpretation der Angebote oder Preisalarm für Trancheneinkäufe. „Für unsere Kunden wird Energiebeschaffung dadurch übersichtlich

Energielexikon



EEX European Energy Exchange

Die in Leipzig angesiedelte Börse entstand 2002 aus der Fusion der Leipziger und der Frankfurter Strombörse. Gehandelt wird Strom aus Österreich, Frankreich, Deutschland. Der organisierte Markt funktioniert ähnlich wie der Wertpapierhandel. Seit 2007 wird auch Erdgas über die EEX Leipzig gehandelt.

Terminmarkt

Hier können sowohl für Strom als auch Gas langfristige Geschäfte getätigt werden von bis zu mehreren Jahren. Das ermöglicht eine kalkulierbare Grundversorgung.

Spotmarkt

Je nach Strategie und Bedarf kann kurzfristig Strom oder Gas für den nächsten Tag am Spotmarkt zugekauft werden.

Erneuerbare Energien

Um den Ausbau Erneuerbare Energien zu fördern, ist im Erneuerbare Energien Gesetz (EEG) festgelegt, dass Strom aus EE-Anlagen vorrangig ins Netz einzuspeisen ist. Das kann je nach Wetterlage viel sein, so dass der Preis an der Börse entsprechend nachgibt.

ANZEIGE

» Ich habe mein Unternehmen erweitert. Und unsere Mark-chancen gleich mit.

Mit einer KfW-Förderung für den Mittelstand.

Wachstum, Energieeffizienz oder Innovation: Als größte deutsche Förderbank unterstützt Sie die KfW dabei, Ihrem Unternehmen langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern. So erhält der Mittelstand günstige Finanzierungsangebote, um Erweiterungen zu ermöglichen und in Forschung und Entwicklung zu investieren. Oder durch die Nutzung erneuerbarer Energien und eine verbesserte Ressourceneffizienz unternehmerische Weichen in Richtung Zukunft zu stellen. Mehr Infos bei Ihrem Finanzierungspartner* oder direkt Beratungstermin anfragen unter: www.kfw.de/beratungstermin

Bank aus Verantwortung

KfW

Jetzt mit einer KfW-Förderung
auf erneuerbare Energien setzen!

* Finanzierungspartner sind Geschäftsbanken, Sparkassen, Genossenschaftsbanken und Direktbanken.

Checkliste

Welche Beschaffungsstrategie passt zum eigenen Unternehmen? Will man Energiebeschaffung im eigenen Haus organisieren oder einen Dienstleister nutzen? Folgende Rahmenfragen unterstützen den Entscheidungsprozess. Die vollständige Checkliste ist im Leitfaden strategischer Energieeinkauf des BME zu finden.

- ▣ Wie hoch ist der Bedarf an Strom und Gas insgesamt und an den einzelnen Abnahmestellen?
- ▣ Wie hoch ist der Anteil der Energiekosten an den Gesamtkosten des Unternehmens?
- ▣ Welche Prozesse bedingen den Energiebedarf?
- ▣ Welche Risikobereitschaft liegt im Unternehmen vor und sollte somit der Beschaffungsstrategie zugrunde liegen?
- ▣ Wie viele Verbrauchsstellen gibt es im gesamten Unternehmen und unterliegen diese dem Wirkungsbereich des Energieeinkäufers?
- ▣ Welchem Planungshorizont unterliegen die Energiekosten?
- ▣ Welcher Charakteristik, das heißt welchem Lastverlauf, unterliegt der Energieverbrauch und kann dieser aktiv gesteuert werden?
- ▣ Wann und auf Basis welcher Daten erfolgt die Budgetierung?
- ▣ Über welche personellen und fachlichen Ressourcen verfügt das Unternehmen im Bereich Energiemanagement beziehungsweise in der Energiebeschaffung?
- ▣ Mit welcher Entscheidungskompetenz ist der Energieeinkauf ausgestattet und welchen Abstimmungsmechanismen sieht er sich gegenüber? Welcher zeitliche Vorlauf ist daher zu beachten?
- ▣ Inwiefern kann der zukünftige Verbrauch mit der bestehenden Infrastruktur prognostiziert werden?
- ▣ Wie hoch ist die Bonität des eigenen Unternehmens und somit der Handlungsspielraum für das Agieren am Markt?

QUELLE: LEITFADEN STRATEGISCHER ENERGIEEINKAUF, 2014; BME

Lesetipp

Jahrbuch der KMU-Forschung und -Praxis 2014 – Energie- und Umweltmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen, Köln 2014; Herausgeber Jörn-Axel

Meyer; darin: „Chancen und Risiken strukturierter Energiebeschaffung“, Nadine Kumbartzky und Brigitte Werners

Jörn-Axel Meyer (Hrsg.)
Energie- und Umweltmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen

KMU-Forschung und -Praxis 2014
Energie- und Umweltmanagement in kleinen und mittleren Unternehmen



„Leitfaden strategischer Energieeinkauf“ 2014; Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. Download: bme.de/fileadmin/pdf/Fachgruppen/BME_Energieeinkauf_4.Auflage.pdf



Oder anfordern bei: Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) Bolongarostraße 82, 65929 Frankfurt, Mail: info@bme.de

und transparent“, erklärt Matthias Meyn, Geschäftsführer des Portals Energiemarktplatz, das seit 2009 am Markt ist. Bezahlt wird die Dienstleistung bei ihm in Anlehnung an die jeweils bezogene Energiemenge.

Energieportale bieten Transparenz

Die Meisterbäcker Einkaufsmanagement GmbH nutzt seit ihrer Gründung 2011 den Energiemarktplatz und schreibt regelmäßig Gas und Strom für ihre 26 Mitglieder hierüber aus. Das Verfahren ist einfach und im Ergebnis überzeugend, so die Einkaufsgemeinschaft.

Die Transparenz hat handfeste finanzielle Argumente weiß Kristof Burzeya, Berater bei enPortal,

dem nach eigenen Angaben führenden Anbieter im Netz. „Der Vorteil einer Ausschreibung über enPortal gegenüber einer Offline-Ausschreibung liegt bei rund 5 Prozent, weil der Lieferant weiß, dass er bei uns mit über 500 Wettbewerbern konkurrieren muss und das Angebot eine kurze Bindefrist hat. Der Spread zwischen dem ersten und dem letzten Angebot liegt für Stromausschreibungen bei circa 10 Prozent und Gasauschreibungen sogar bei 20 Prozent.“ enPortal betreut beispielsweise seit 2010 das Kasseler Autohaus Glinicke, das seinen Jahresbedarf für Strom und Gas für bundesweit 18 Standorte über das Portal einkauft. „Über das Portal stehen Daten und Verträge immer aktuell zur Verfügung, sodass wir

bei Bedarf einfach per Knopfdruck ausschreiben können“, erklärt Frank Florian Glinicke, Geschäftsführer bei dem gleichnamigen Autohändler. Zu interessanten Einkaufszeitpunkten kontaktiert Kristof Burzeya seinen Kunden. Mehr Begleitung ist in der Regel nicht notwendig.

Am Terminmarkt langfristig einkaufen

Wer stärker von den Preisschwankungen an der Börse profitieren will, nutzt die strukturierte Beschaffung, wie dies bislang vor allem energieintensive Unternehmen mit einem hohen Strom- oder Gasbedarf tun. Sie kaufen langfristig für einen Zeitraum von meist bis zu sechs Jahren im Voraus Tranchen am Termin-

markt ein. Der kurzfristige Energiebedarf für den nächsten Tag kann ergänzend über den Spotmarkt zugekauft werden.

Doch bislang nutzen erst 10 Prozent der Unternehmen diesen Weg, 20 Prozent lassen sich von einem Dienstleister dabei assistieren, so eine empirische Studie. Dabei steht dieser Weg mittlerweile auch für Mittelständler offen – beispielsweise auch über die Online-Energieportale oder einige Energieversorger.

Um sich im Dschungel der Möglichkeiten zurechtzufinden, benötigt der Handel entweder fittes Personal oder Unterstützung. Da kommen mehrere Optionen infrage. Beispielsweise bieten einige Verbände ihre Kompetenz an, wie der Einzelhandelsverband Baden-Württemberg. Er überprüft bei einem Versorger-Check, ob das Mitglied für seinen Stromvertrag den günstigsten Anbieter gewählt hat

beziehungsweise ob eine Alternative besteht. Für diese Dienstleistung zahlt er nur, wenn ihm das Ergebnis Einsparungen bringt.

Wer einen Schritt weiter gehen will, kann über den Verband auch eine umfassende Energieberatung bekommen. Einige Verbände ha-

ben für ihre Mitglieder günstige Einkaufskonditionen bei einem Energieversorger ausgehandelt, darunter auch die Möglichkeit, trotz vergleichsweise kleiner Mengen, von der strukturierten Beschaffung zu profitieren.

IKI KÜHN ▣

„Daten und Verträge stehen über das Portal immer aktuell zur Verfügung, so dass wir bei Bedarf einfach per Knopfdruck ausschreiben können.“

Frank Florian Glinicke
Geschäftsführer
Autohaus Glinicke



ANZEIGE

Ihre Energie immer im Blick



Das Standortreporting von MVV Energie

Jederzeit ein schneller Überblick über die gesamte Energiesituation Ihres Unternehmens – das Online-Standortreporting von MVV Energie bringt Vorteile bei Beschaffung und Verwaltung und stärkt Sie so im Wettbewerb. Wir bieten Ihnen auf einen Blick umfassende Informationen über Verbrauch und Kosten für beliebig viele Abnahmestellen, insbesondere im Groß- und Einzelhandel. Für Fragen steht Ihnen Herr Uwe Tremmel unter der Telefonnummer 0621 290-3826 zur Verfügung.

Weitere Informationen auf www.mvv-energie.de/standortreporting

 **MVV** Energie