



Strombeschaffung am liberalisierten Markt:
Nutzung aller Optimierungshebel schafft
Wettbewerbsvorteile

Vortrag bei ECO-Verband
Köln, 8. Juni 2010

Unternehmen, Dienstleistungen, Mehrwerte

empowering energy procurement

Unternehmen

- Dienstleister für energieintensive Unternehmen zur Senkung sämtlicher Energiebezugskosten und Beschaffungsrisiken in den liberalisierten Märkten für Strom, Gas und CO₂
- Kundengesteuerte Verstärkung des Energieeinkaufs (Kunde bleibt Vertragspartner)
- Ohne Interessenkonflikte aus Eigenhandel oder Energievertrieb (EnBW, RWE, DB-Energie usw.)

Optimierungsfelder

- Energiekosten, Netzkosten, Steuern/Abgaben/Subventionen

Dienstleistungen

- Bereitstellung von Infrastrukturen, Market-Intelligence, Know-how und IT-Systeme
- Fortlaufende Erfassung, Bewertung und Optimierung aller Kosten- und Risikoelemente

Mehrwerte für Kunden

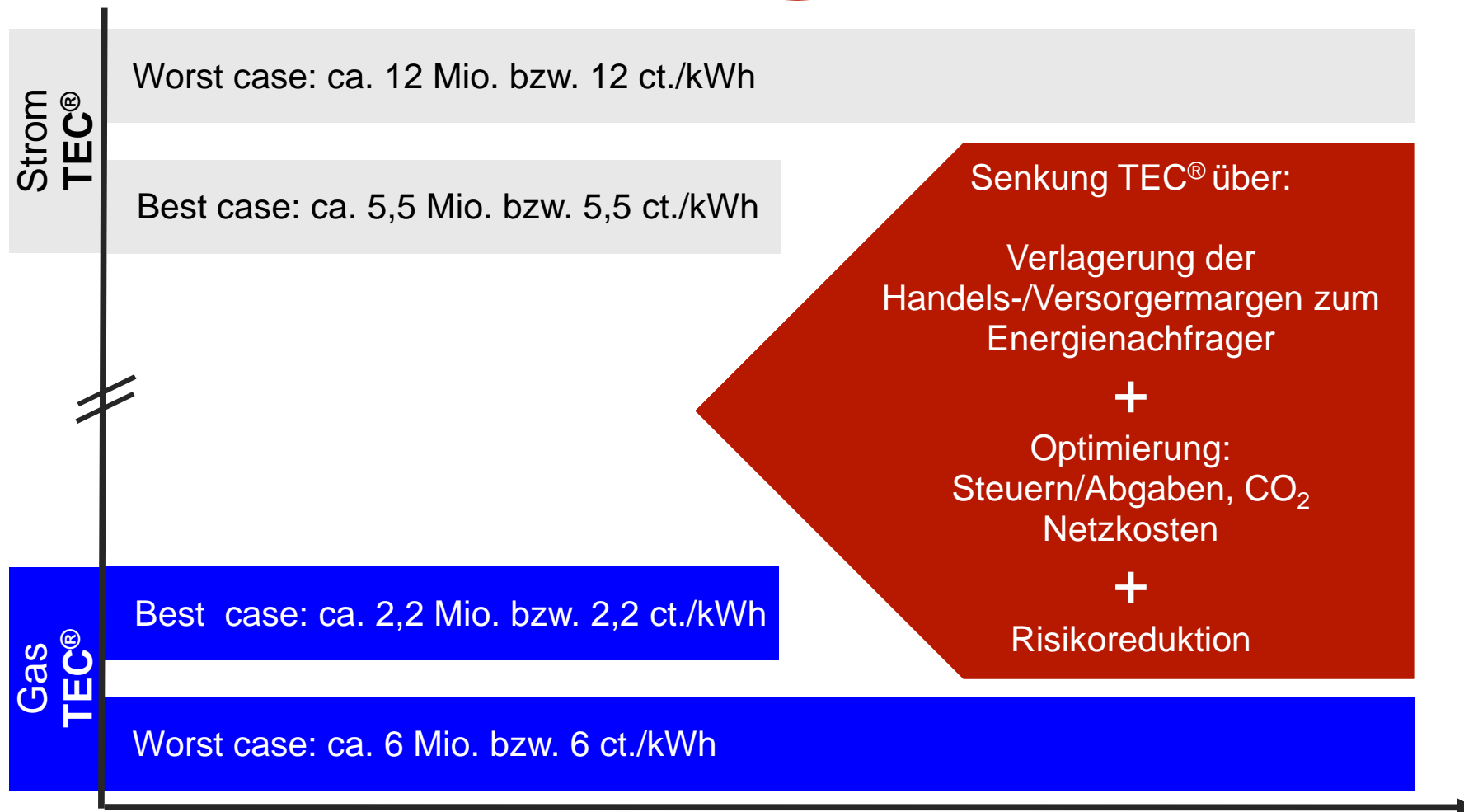
- Verlagerung der Anbietermargen aus Energiehandel und -versorgung zum Energienachfrager
- Jährlich wiederkehrende Senkung der Total Energy Costs (**TEC**[®])
- Effizienzsteigerung im Energieeinkauf und Management über maximale Entscheidungsfähigkeit, Prozess- und Budgetsicherheit via enexion energy Scorecard (**eeS**[®])
- physische Großhandelsverträge (keine Derivate mit täglichen Cash-Settlements/On-Balance-Problematik)



Herausforderung liberalisierte Energiemärkte –
Kostentreiber und Risiken

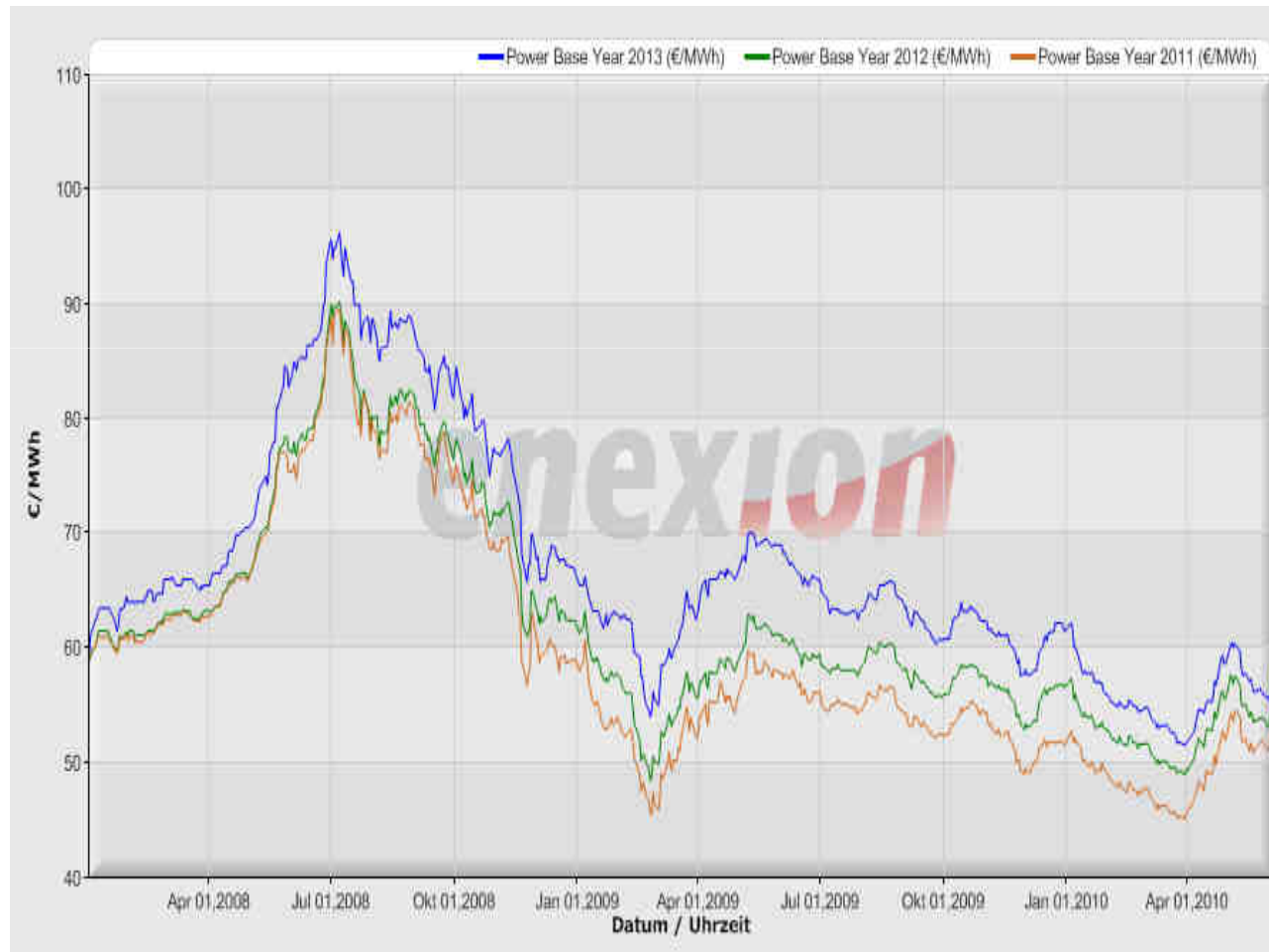
Liberalisierung Strom/Gas: Beeinflussbarkeit der totalen Energiekosten erfordert Beschäftigung mit Märkten

Repräsentative Schwankungsbreite der TEC[®] am Beispiel 100 GWh für Lieferjahr 2011



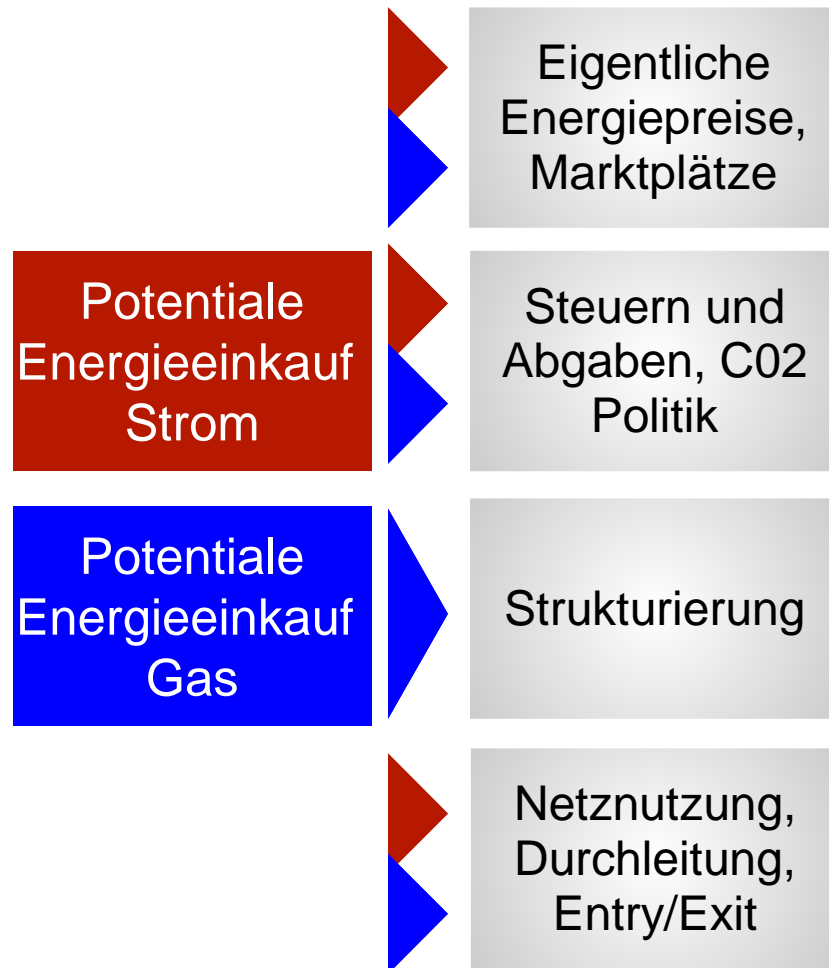
Strommarkt: Fortlaufend hohe Volatilität in einem Beschaffungsmarkt mit dreijährigem Vorlauf und etablierten Marktprozessen

Großhandelspreise für Jahreslieferungen (Grundlast) 2011, 2012 und 2013
Jan 08 – Jun 10



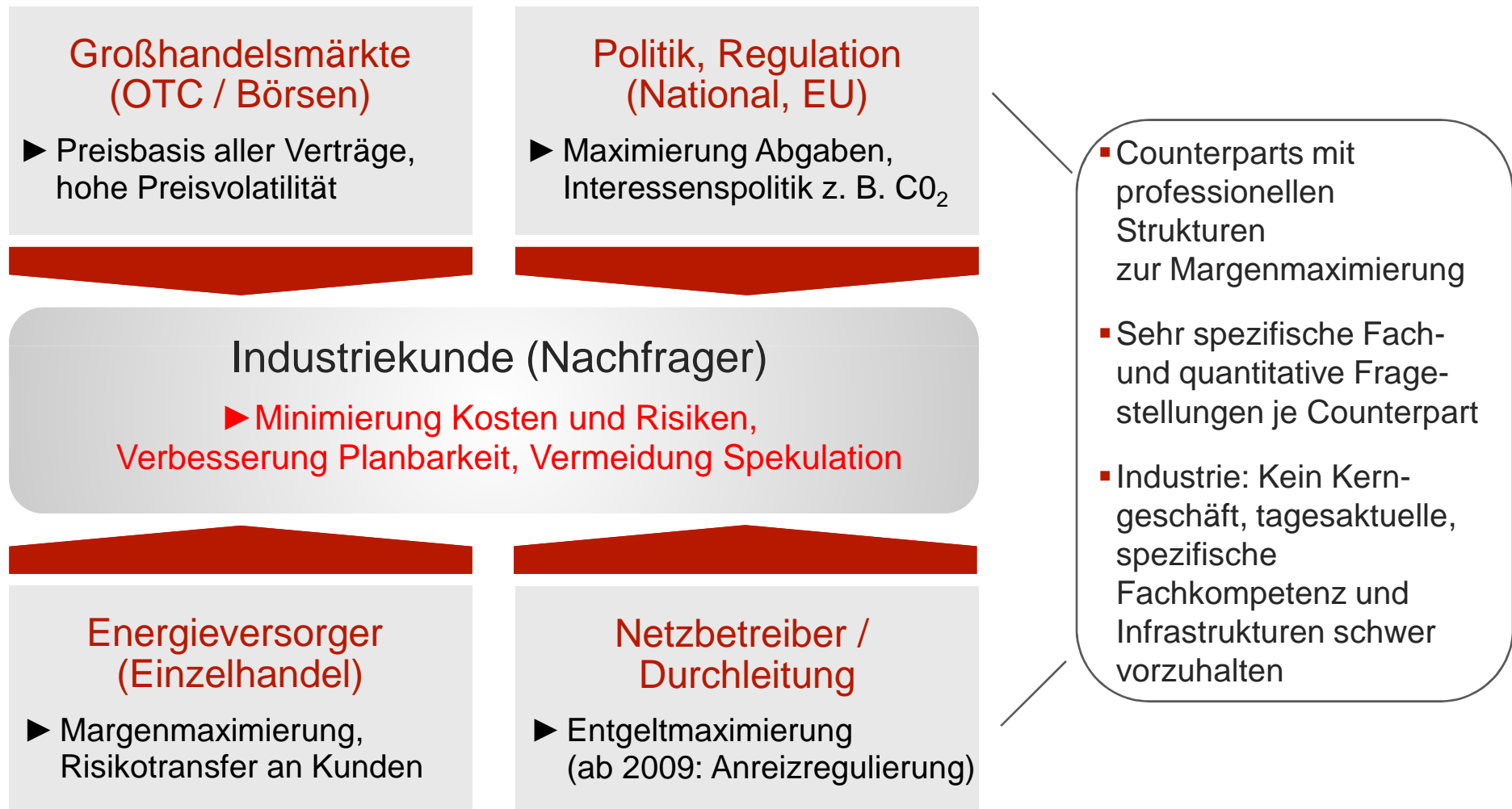
- Preisvolatilität > 50% je Beschaffungsjahr dauerhafte Markteigenschaft (nicht nur 2008)
- Großhandelsmarkt Markt für Bänder Grundlast (Base) und Spitzenlast (Peak) mit schwankenden Preisabständen
- Dreijähriger Beschaffungsvorlauf, günstige Zeitpunkte oft zu Beginn (Historie)
- Großhandelsmarkt Basis jedes Lieferangebotes (zzgl. Margen) der Einzelhandelsebene
- Preis ist de facto nicht vorhersagbar, Vermeidung Klumpenrisiken wichtig
- Optimale Readyness: Drei Jahre vor Lieferjahr
- Kurzzeitige Preiseinbrüche erfordern hohe Reaktionsgeschwindigkeit
- Controlling und Reporting wichtig

Fortlaufende Optimierung der Total Energy Costs and –Risks (TEC): Vier spezifische Aufgabenfelder

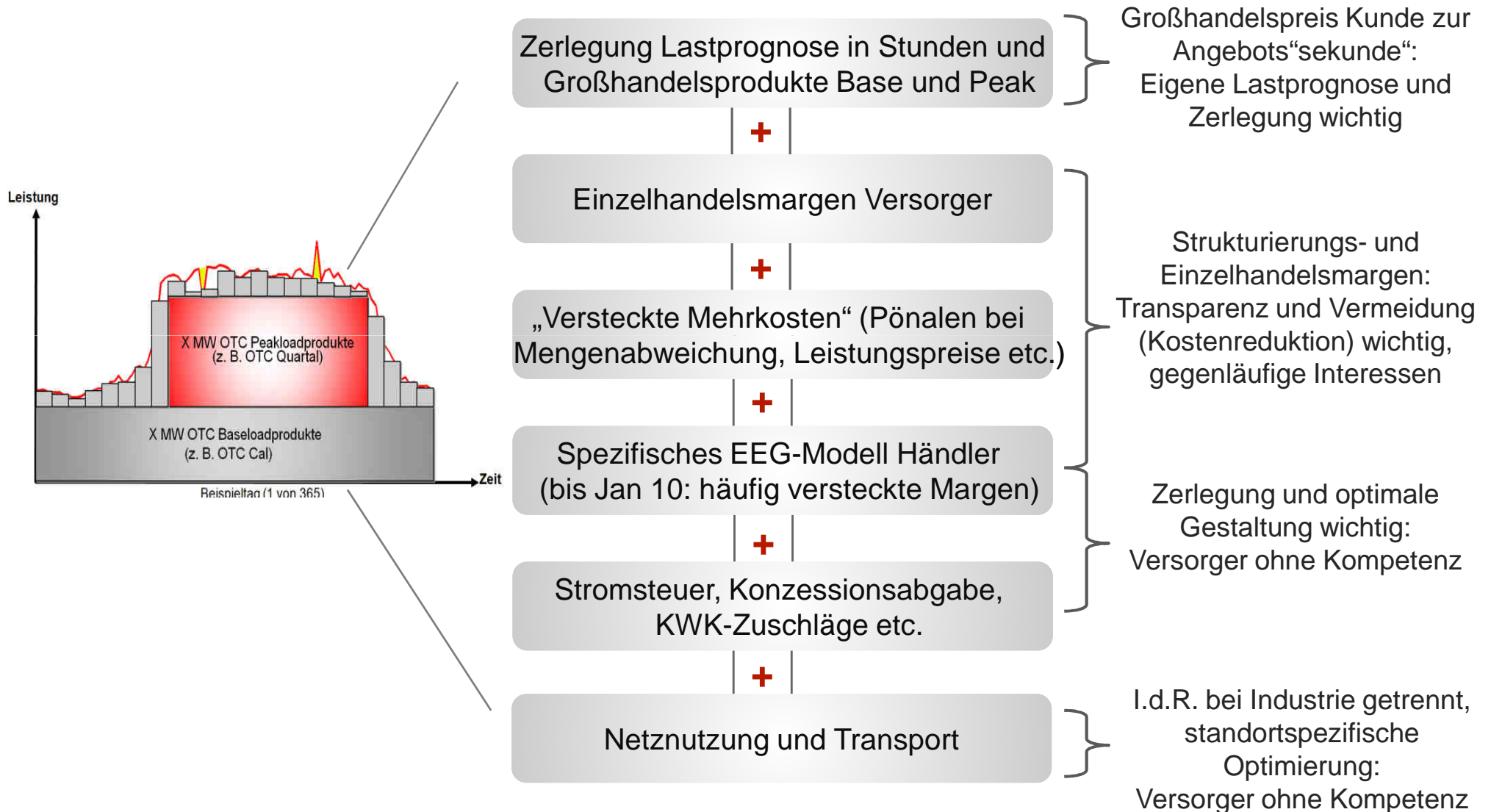


 Herausforderung: Fortlaufende Beobachtung der jeweiligen Umfeldentwicklungen und nachhaltige Umsetzung

In jedem Kostenblock: Professionelle Counterparts mit gegensätzlichen Interessen (erfolgreiche Margenmaximierung, Kerngeschäft)



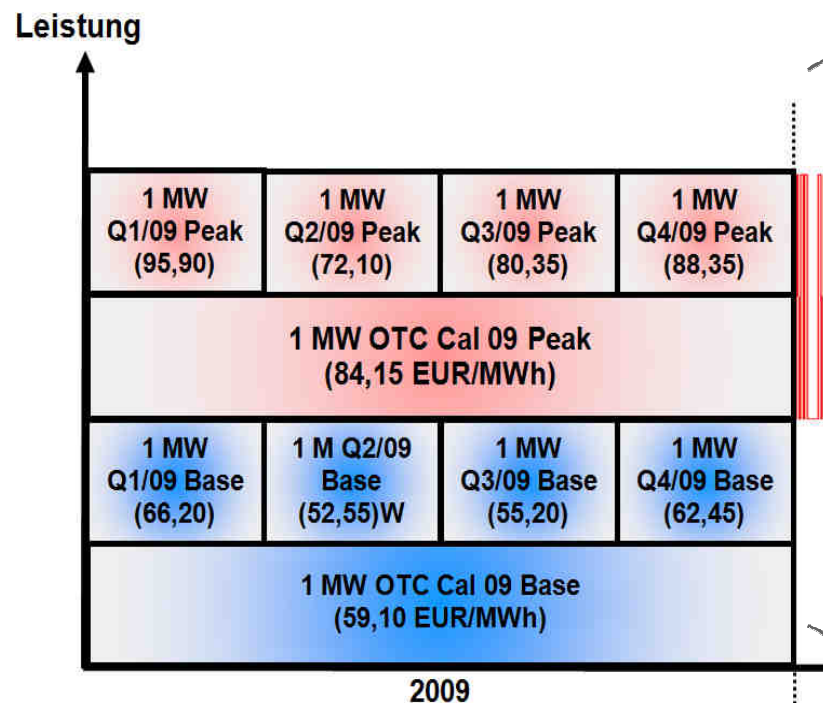
Preisbildung Vollversorgung: Zeitpunkt, Laststruktur, Margen und Abgaben, Versorger hat Gegeninteressen und keine Optimierungskompetenz



Klassische Beschaffungsprozesse und Vollversorungsverträge: Einfach, anbieteroptimiert, riskant und teuer

Lastkurve, beispielhafte Marktzерlegung

Konsequenz Abschluss
Einzelhandelsvertrag / Vollversorgung



- Einzelhandelsebene (= Einzelhandelsmargen)
- Ein / wenige Zeitpunkte von drei Jahren (= Spekulation)
- Vor Vertragsabschluss: Keine Planbarkeit / Risikosteuerung
- Ein Lieferant (= keine Marktbreite, keine Wettbewerbsnutzung)
- Eine Struktur (= keine Trennung Base und Peak)
- Keine Kostenzerlegung mit gezielter Optimierung
- Keine Fungibilität
- Take-or-pay-Risiken (Strafzahlungen, gerade bei Wirtschafts-/Absatzkrisen)
- Alle Risiken der Liberalisierung, keine Chancen
- Keine ausrollbaren „best Practice“-Prozesse

Hauptprobleme: Spekulation mit der gesamten Nachfragemenge auf eine Struktur und einen Zeitpunkt, fehlende Kostenoptimierung und Risikominimierung



Lösungsansatz:

Transformation vom „Risk Taker“ zum
„Risk Manager“ in der Beschaffung

Vorgehen: Nutzung Liberalisierung durch sukzessive Umstellung vom „Risk Taker“ zum aktiven „Risk Manager“

Ohne Reaktion:
„Risk Taker“ in Beschaffung



Ziel:
„Risk Manager“ in Beschaffung

- Passive Hinnahme Preis- und Mengenrisiko
- Mangelnde Kostentransparenz
- Mangelnde Steuerungsfähigkeit (Management)
- Fehlende Optimierung Kostenkomponenten je Standort und je Marktentwicklung
- Etc.

- Transparenz und Steuerungsfähigkeit
- Nutzung Liberalisierung zur Kosten- /Risikoreduktion
- Aktive Steuerung und Reduktion der identifizierten relevanten Risiken
- Sukzessive Umsetzung von Potentialen je Standort
- Auf Augenhöhe mit den „RWEs“ (Trading nicht Einzelhandel/Versorger!)
- Etc.

Instru-
mente zur
Um-
setzung

- Portfolio- und Risikomanagement, direkter Großhandelsbezug
- Implementierung Reporting, Management Scorecard (Management-by-exception)
- Bewertung aller Maßnahmen hinsichtlich TEC, Awareness in Organisation, Zugriff auf unabhängiges Fach- und Bewertungs-Know-how, etc.

Umsetzungsstrategie: Typische Implementierungsschritte

Entscheidung make-or-buy,
Beauftragung Dienstleister ohne Anbieterinteressen / eigene Positionen

Identifikation relevanter Risiken,
Festlegung / Dokumentation Risikopolitik

Umsetzung Marktzugang Großhandel und Marktbreite,
Zugriff auf Infrastrukturen und Know-how

Dokumentierte Ist-Aufnahme (Energie, Netz, Steuern/Abgaben) je Standort

Potentiale je Standort identifiziert und bewertet – Festlegung von
Umsetzungsprojekten zur Kosten/Risikoreduktion je Standort

Definition Prozesse, Ablaufstrategie und Initiallastprognosen,
Setup Lastdatenerfassung, Controlling

Verankerung zentraler Ansprechpartner Energie
Definition Kaufstrategien, Start strategische Energiebeschaffung

Marktpreisrisiko: Zur Risikostreuung werden die Energiebedarfe nach definierten Strategien über der Zeitachse verteilt und gesteuert

Unternehmensziel Bsp.

Risikominimierung
(bei Beschaffung)

Risikopolitik Bsp.

30 % des langfristig planbaren
Baseload-Bedarfs von 2012
sollen bereits in 2009 beschafft
und preislich gesichert werden.

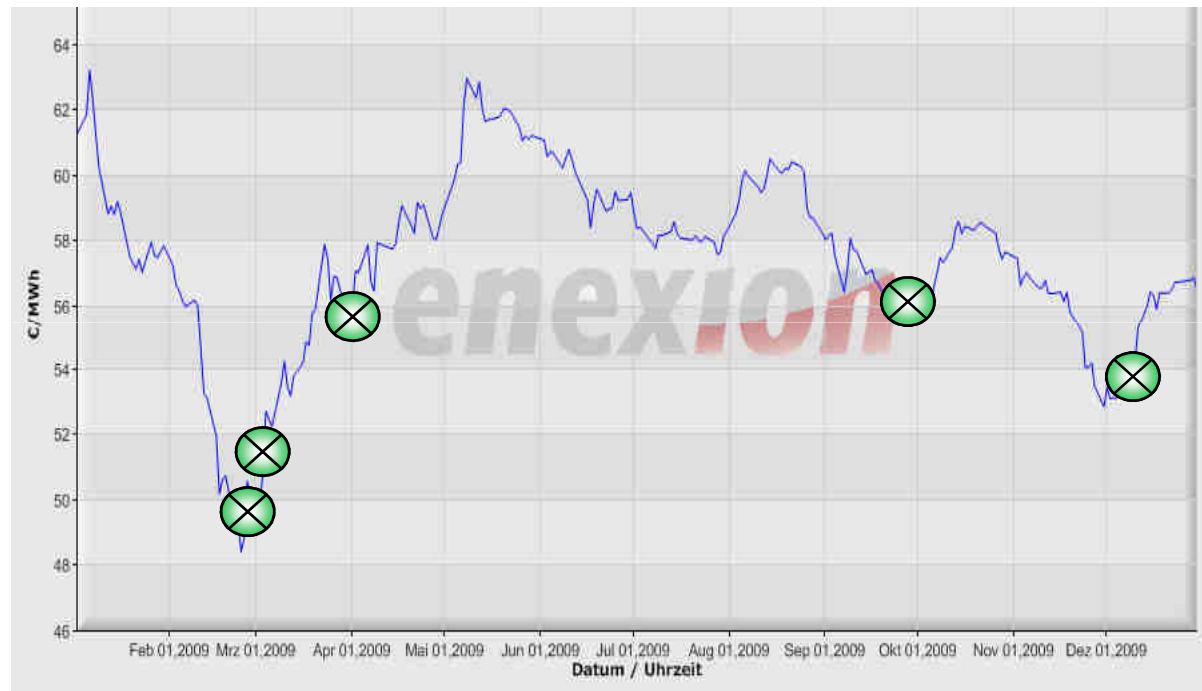
Einkaufsstrategie

Kaue direkt am OTC-
Großhandelsmarkt

Kaue immer dann X MW Cal 12
Base, wenn Kaufstrategie Signal
liefert und fundamentale
Bestätigung vorliegt

Verkaufe nur bei Mengen-
anpassungen (z. B. Kurzarbeit)

Einfaches Praxisbeispiel – Baseload 2012



⊗ = Einkauf (unterschiedlich großer) Teilmenge je nach Strategie

Durch Market Intelligence und die Möglichkeit der täglichen Reaktion auf Marktphasen wird die Nutzung von Preissenken und Vermeidung von Hochpreisphasen angestrebt

Marktpreisrisiko: Durch die Möglichkeit am Großhandelsmarkt unterjährig zu Beschaffen, kann der nutzbare Beschaffungszeitraum verlängert werden

Unternehmensziel Bsp.

Risikominimierung
(bei Beschaffung)

Risikopolitik Bsp.

Bis zu 20 % des mittelfristig planbaren Peakload-Bedarfs von 2010 sollen (bei Abwärtstrends) unterjährig beschafft werden

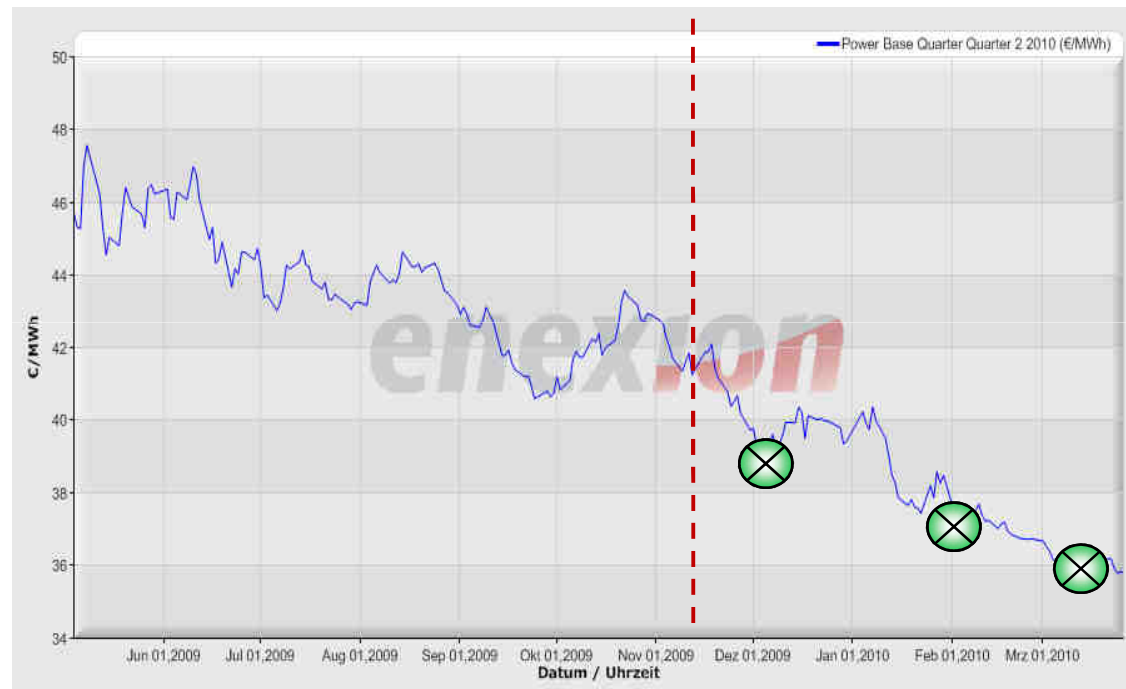
Einkaufsstrategie


Kaufe direkt am OTC-Großhandelsmarkt

Kaufe immer dann X MW Q3/10 Base, wenn Kaufstrategie Signal liefert und fundamentale Bestätigung vorliegt.

Ziehe im fallenden Markt fortlaufend Risk Limit nach.

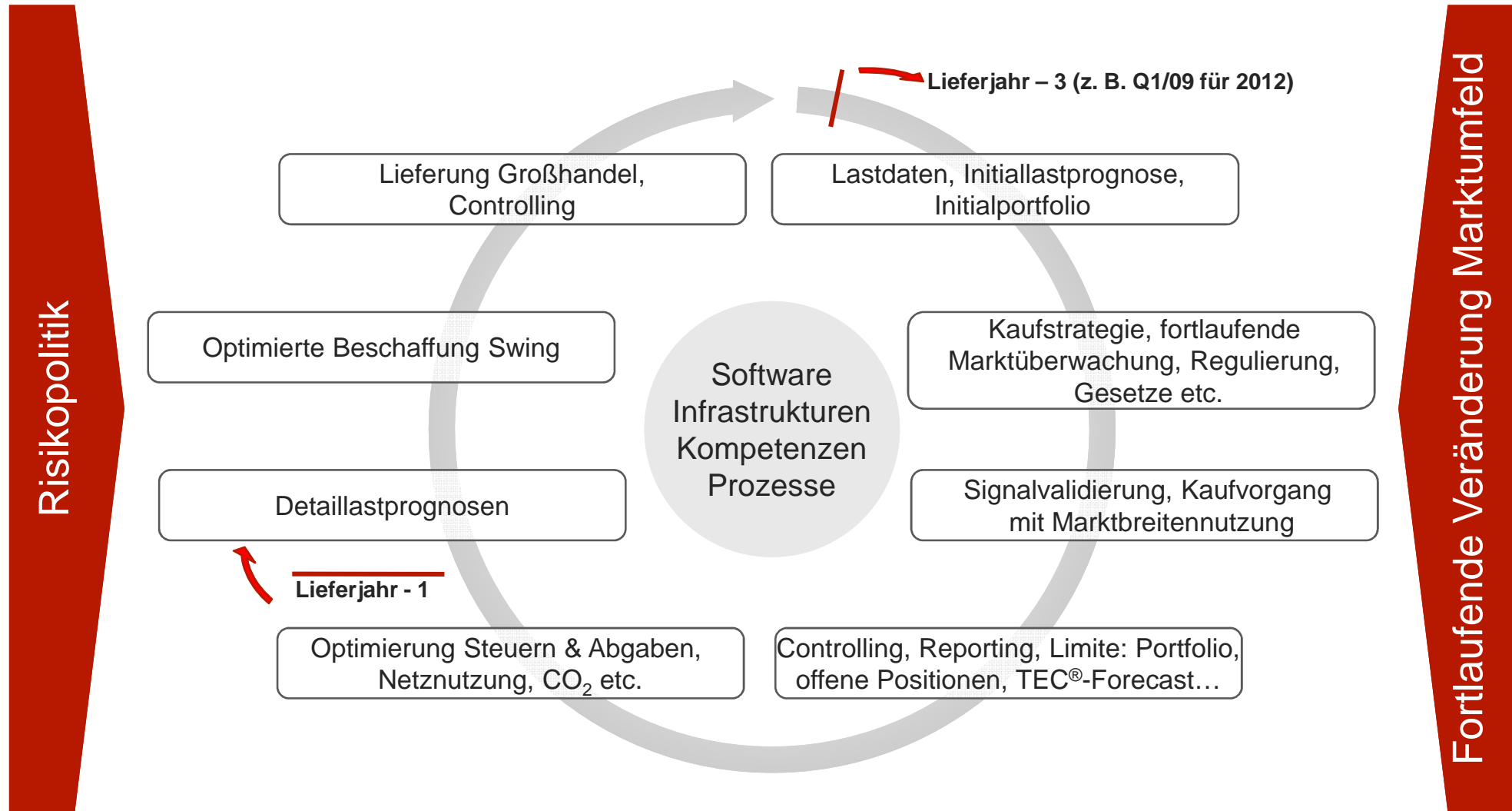
Einfaches Praxisbeispiel – Baseload Q2/2010



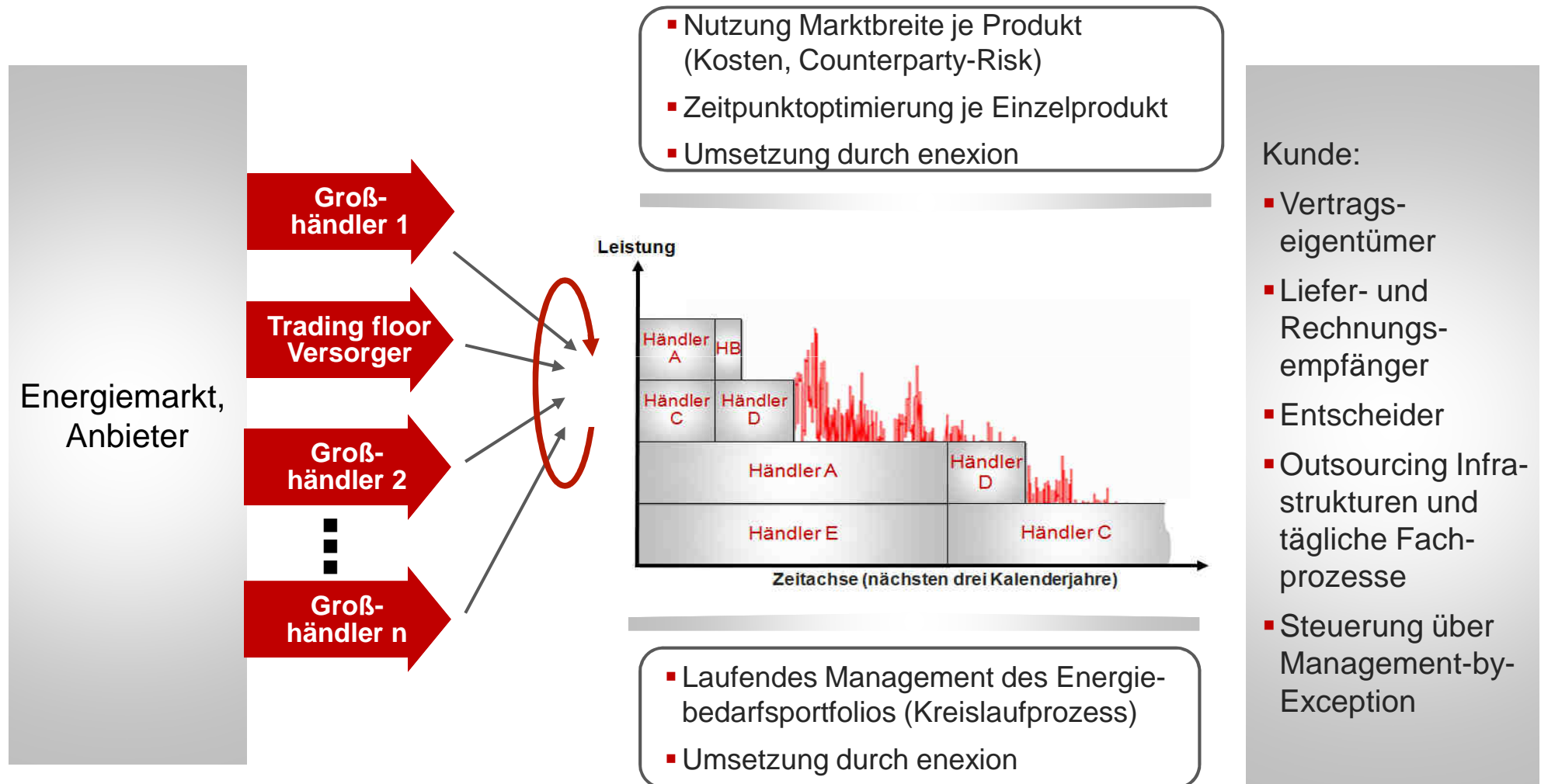
 = Einkauf (unterschiedlich großer) Teilmenge je nach Strategie

Gerade in Abwärtstrends werden hierüber für Teilmengen Mehrwerte realisiert
(Notwendig: Großhandel, tägliche Reaktionsfähigkeit, Reporting)

Fortlaufender Beschaffungsprozess Energie: Wiederkehrende Einzelschritte im Risiko- und Beschaffungsmanagement



Ergebnis: Kosten- und risikoreduzierte kontinuierliche Beschaffung



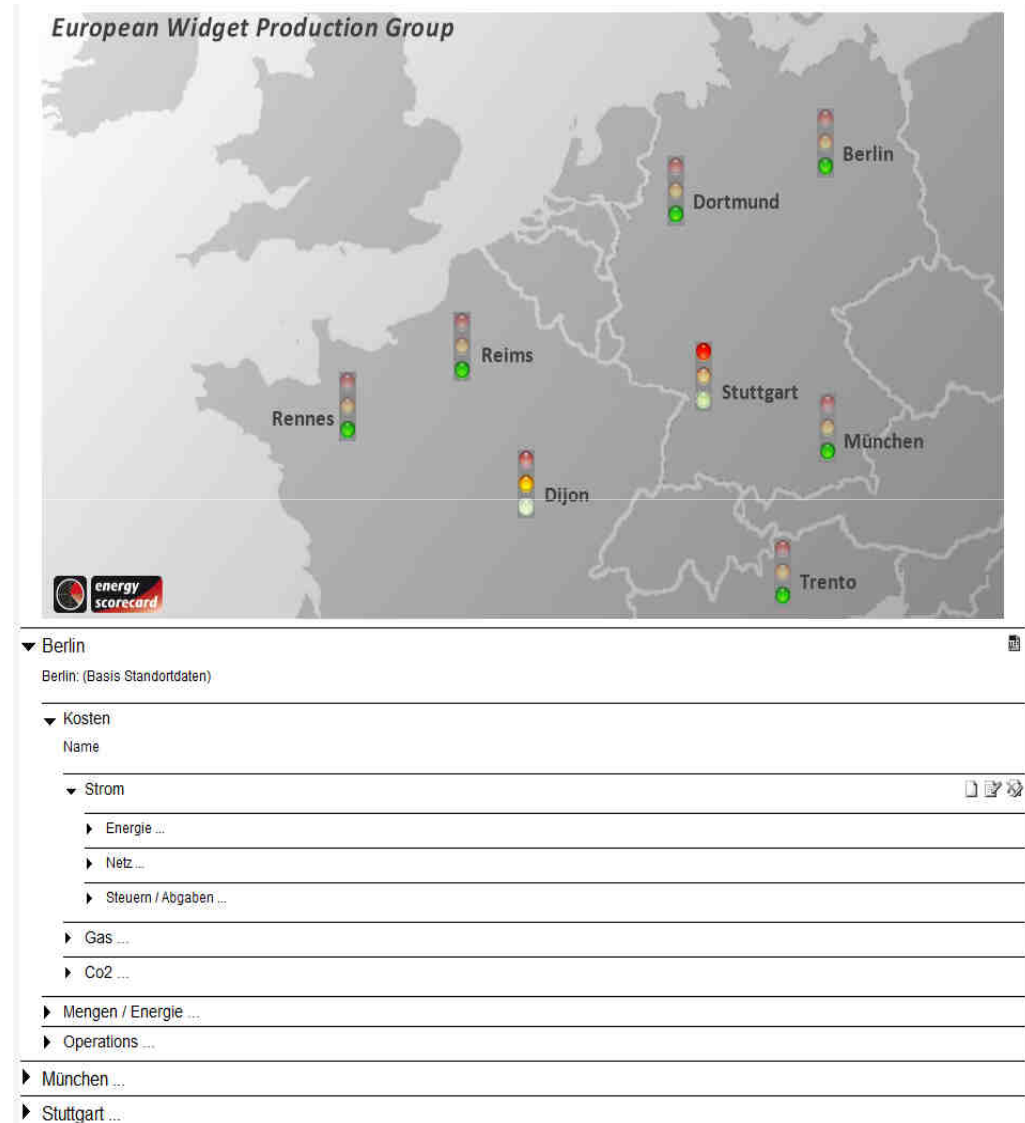
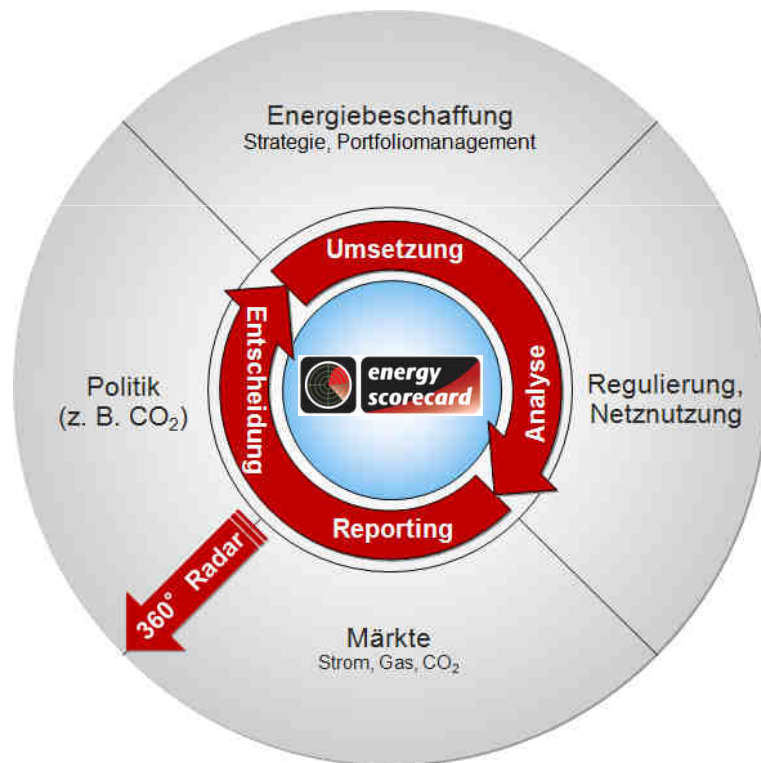
Ergebnis der Transformation vom „Risk Taker“ zum „Risk Manager“

Kostentreiber Energie (Auszug)

Kosten Strom, Gas, CO ₂	Kosten-/Risikoelement	„Risk Taker“	➔	„Risk Manager“
	Volatilitäten	begrenzte Reaktions- geschwindigkeit		täglich reaktionsfähig
	Wettbewerb & Abhängigkeiten	geringe Vorlaufzeit		3-jährige Vorlaufzeit
	Mengenplanung	1 Anbieter, Counterparty Risk		Nutzung des Wettbewerbs
	Bezugsebene	Straf-/Mehrzahlung bei Minder-/Mehrabnahme (take-or-pay)		Flexibilität
	Gas-Ölpreiskopplung	Einzelhandel Versorger		Lastprognoseprozesse
		gekoppelt		Portfoliobildung
				direkt im Großhandel
				fallweise ge- oder entkoppelt

Entscheider: Zugriff auf „Marktradar“ (Spiegelung der Umfeldentwicklung gegen eigene Situation) sowie konsolidiertes Management Reporting

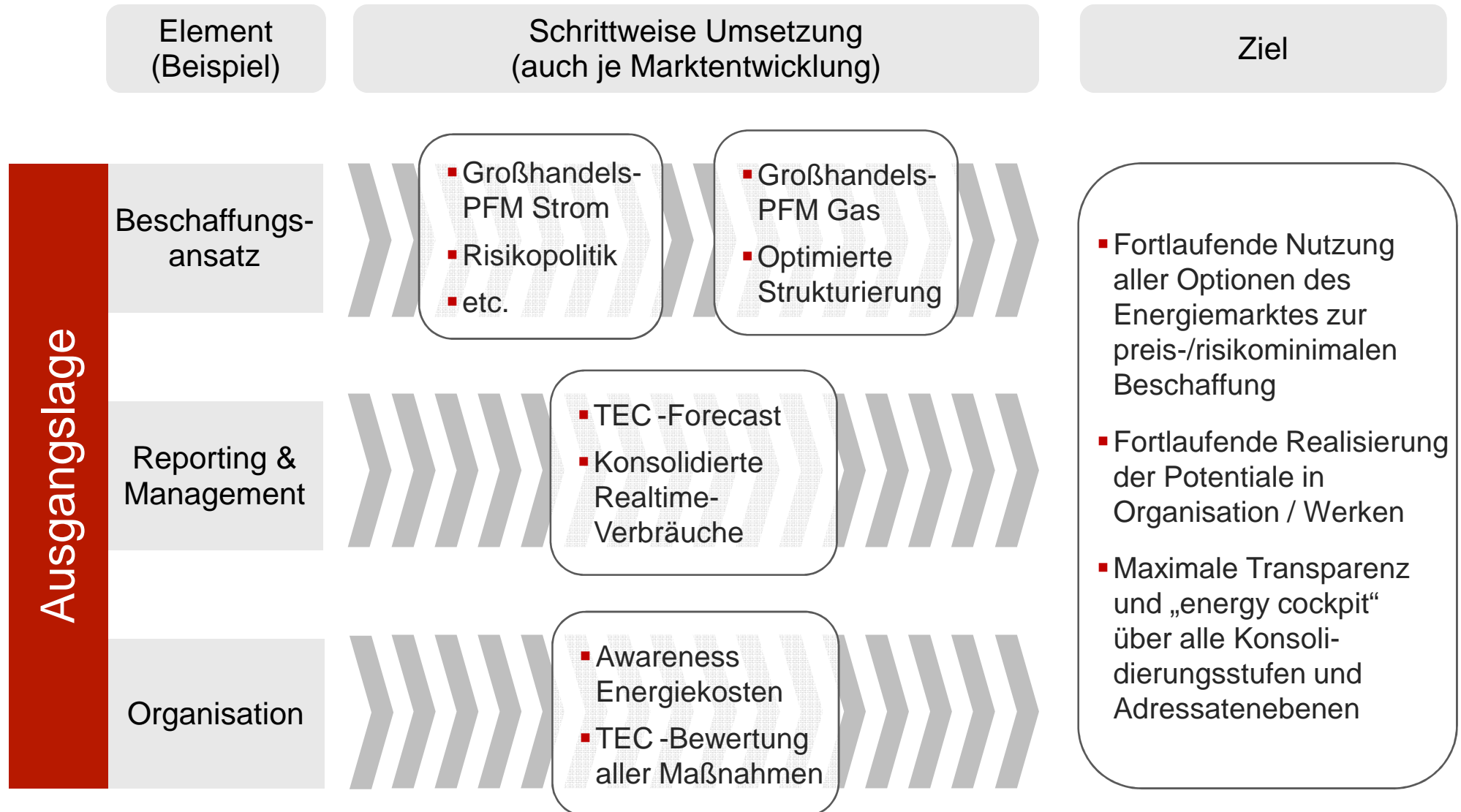
- Kosten- und Risikotransparenz
- Effektive Entscheidungsfähigkeit
- Aufwands- und Komplexitätsreduktion
- Zuverlässige Infrastruktur ohne Interessenskonflikte



Ergebnis der Transformation vom „Risk Taker“ zum „Risk Manager“ Management, Controlling, Operations (Auszug)



In der Praxis ist eine schrittweise Umsetzung zwischen Ausgangszustand und „Vision“ sinnvoll



Stimmen zu enexion

„Durch die Zusammenarbeit mit enexion werden wir unseren Energieeinkauf flexibler gestalten. Darüber hinaus kann enexion durch die strategische Betrachtung aller Energiekostenbestandteile klare Einsparpotenziale identifizieren. Dies wirkt positiv auf unser Betriebsergebnis und erhöht unsere Planungssicherheit.“

Harald Dewinklo, Prokurist und Leiter Einkauf bei der Otto Fuchs KG.

„Die Wechselwirkungen der Kosten- und Risikoelemente aus Energie, Netznutzung oder Abgaben erfordern eine fortlaufende Beobachtung, Analyse und Reaktion. Wir haben durch das integrierte Leistungsspektrum von enexion unsere gesamte Energiebeschaffung inklusive Energieebenenkosten optimiert. Der Energieeinkauf arbeitet effizienter für unser Unternehmen, kritische Entwicklungen werden früher erkannt und angegangen.“

Unabhängigkeit sowie umfassende Services über alle Energiearten und Kostenelemente haben den Ausschlag für enexion gegeben.“

Ernst-Michael Hasse, Geschäftsführer der Schwering & Hasse Elektrodraht GmbH.

„Das Geschäftsmodell der enexion ist klar und logisch und bietet den Kunden der Zielgruppe einen erheblichen Mehrwert.“

Dr. Pfaffhausen, ehem. Partner und GF Accenture Bereich Energie DACH, Board member enexion advisory board

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Ansprechpartner



enexion GmbH Minnholzweg 2B D-61476 Kronberg/Ts.
Tel.: +49 (0) 6173 9359 0 Fax.: +49 (0) 6173 9359 55
www.enexion.de info@enexion.de

- Björn Vortisch
- Mitglied der Geschäftsleitung
- Tel.: +49 (0) 6173 9359 40
- Email: bjoern.vortisch@enexion.de

- Andreas Borst
- Direktor Vertrieb
- Tel.: +49 (0) 6173 9359 64
- Email: andreas.borst@enexion.de