

Beschaffung

Wege aus der Gas-Zwickmühle

So können Stadtwerke die Einbrüche bei der Industrienachfrage abfedern

Von Robert Duranec und Martin Obermeier, Gashändler, advanced energy trading GmbH

Viele Stadtwerke haben im dritten Quartal 08 Gas beschafft bzw. Ölwerte in ihren Gasbezugsformeln gesichert (Ölhedge). Dies ist aus heutiger Sicht zweifach problematisch: Die Großhandelspreise schossen damals über 40 €/MWh hinaus, während sie z. B. Anfang Mai 2009 fürs restliche Gaswirtschaftsjahr (GWJ) am Handelspunkt Netconnect Germany zwischen 11 und 12 €/MWh notierten. Und: Bei der Industrie, die vorwiegend Festpreismengen nachfragte, ist die Gasabnahme stark eingebrochen. Verluste fürs Stadtwerk sind sicher. Oder?

Aus unserer Erfahrung betrachten viele Gasversorger derzeit als das gravierendste Problem, dass sie teuer eingekaufte Mengen wegen einer schätzungsweise um 20 % gesunkenen Industrienachfrage nicht mehr absetzen können, aber bezahlen müssen (Take-or-pay-Verpflichtung, t.o.p.). Um diese ungünstigen Long-Positionen zu bewältigen, gibt es aus unserer Sicht drei Wege:

- Bei einem partnerschaftlichen Verhältnis zum Vorlieferanten lässt sich die t.o.p.-Verpflichtung ganz oder teilweise ins folgende GWJ verlagern, ggf. sogar streichen. Die Option gilt nur, wenn Gas von einem Versorger als Vorlieferanten gekauft wurde, dagegen selten über Börsen oder von reinen Händlern. Der Vorlieferant verlangt wahrscheinlich Gegenleistungen, z. B. eine vorzeitige Vertragsverlängerung.
- Verkauf der Überschussmengen über den Gasgroßhandel: Dies ist die ungünstigste Variante wegen des Verlusts von z. T. über 30 €/MWh. Vorteile lägen aber in Freiräumen bei der Beschaffung für künftige GWJ.
- Kreative Flexibilitätsprodukte: Dazu gehört der virtuelle Gasspeicher, d. h. ein die Nutzung eines physischen Speichers simulierender Vertrag mit einem Händler – mit dem Unterschied, dass auch geringere Losgrößen (d. h. Arbeitsgasvolumina) abgebildet werden, das Produkt maßgeschneidert werden kann, der Zugang nur geringen Aufwand erfordert (keine Speicher-, Bilanzkreis-, Transportverträge usw.), der Zugang fest (d. h. nicht unterbrechbar) ist

Preisbeispiel

Wie ein Speicher Verluste „virtualisiert“

Ein Stadtwerk beliefere einen großen Industriekunden mit ca. 500 Mio. kWh/a Gas und beziehe es vom Vorlieferanten back-to-back, also gespiegelt zur vertraglichen Abgabemenge, für einen Festpreis von 35 €/MWh. Aufgrund der Wirtschaftskrise sinke die Nachfrage des Kunden um 150 Mio. kWh/a. Das Stadtwerk habe zudem, da es einen Festpreis abgeschlossen hat, nur 2 % Flexibilität im Bezug, der Rest unterliege einer Take-or-pay-Verpflichtung. Somit muss es eine Long-Position von 147 Mio. kWh verkaufen.

Bei Verkauf im Großhandel zu 11 €/MWh beträgt der Verlust gut 3,5 Mio. €. Oder das Stadtwerk speichert die 147 Mio. kWh ein und bezahlt für die Speichernutzung 10,90 €/MWh, in Summe 1,6 Mio. €. Die Mengen sollen im Jan. 10 und Feb. 10 ausgespeichert werden. Das Stadtwerk substituiert (schont) damit seinen flexiblen Bezugsvertrag und spart aus heutiger Sicht 25,68 €/MWh, ergibt knapp 3,8 Mio. €. Darüber hinaus reduziert es seinen maximalen Leistungswert um die Ausspeicherleistung von 30 MW und senkt die Kosten zusätzlich um 30-mal Leistungspreis von angenommenen 10 000 €/MWh/h, also insgesamt 300 000 €. Saldiert ergibt sich ein Verlust von knapp 2,7 Mio. €, also eine Verbesserung gegenüber dem Verkauf im Großhandel um 850 000 €.

und der Händler die Finanzierungskosten trägt.

Der virtuelle Speicher nimmt überschüssige Mengen auf. Diese lassen sich strukturiert im Winter ausspeichern, um die höchsten Flexibilitäten und somit in der Regel

Höchstpreise anderer Verträge nicht in Anspruch zu nehmen. Bei steigendem Ölpreis – wie aktuell – werden zudem die Gasmengen teurer, je weiter die Lieferung in der Zukunft liegt.

Zeit gewinnen für bessere Zeiten

Bei entsprechender Prognosegenauigkeit der Last lässt sich die höchste Leistungsspitze im Winterhalbjahr um die höchste Ausspeicherleistung reduzieren. Dies erspart zunächst einen Strukturaufschlag (Leistungspreis); ggf. kann man auch Transportkapazität und somit Zusatzkosten im neuen GWJ reduzieren. Ein Preisbeispiel (siehe Kasten) veranschaulicht die Verlustminimierung durch einen virtuellen Speicher. Sein grundsätzlicher Vorteil ist, dass man Zeit gewinnt, aus dieser Long-Position den höchsten Wert zu generieren. Für Stadtwerke mit einem Beschaffungsvolumen ab etwa 300 Mio. kWh/a kann sich auch das Anmieten eines physischen Speichers rechnen.

Wir bewegen uns auf eine Konvergenz der Preisniveaus für Stadtwerke und Industriekunden zu. Unternehmen, die Teilmengen ausschreiben, sparen gegenüber der Vollversorgung aktuell schätzungsweise 1–3 €/MWh, bei höheren Ölpreisniveaus für Gasversorger mit hohem Strukturierungsbedarf (dazu zählen Stadtwerke) auch mehr. Im dritten Quartal 08 sparten einige Marktteilnehmer bis zu 7–8 €/MWh (siehe obere Grafik).

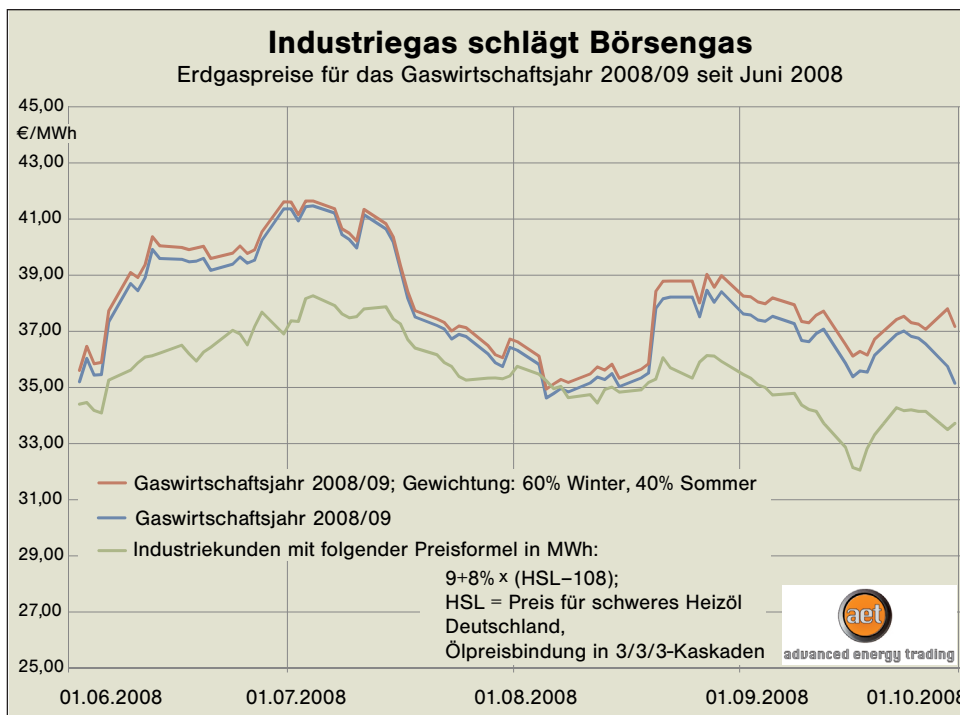
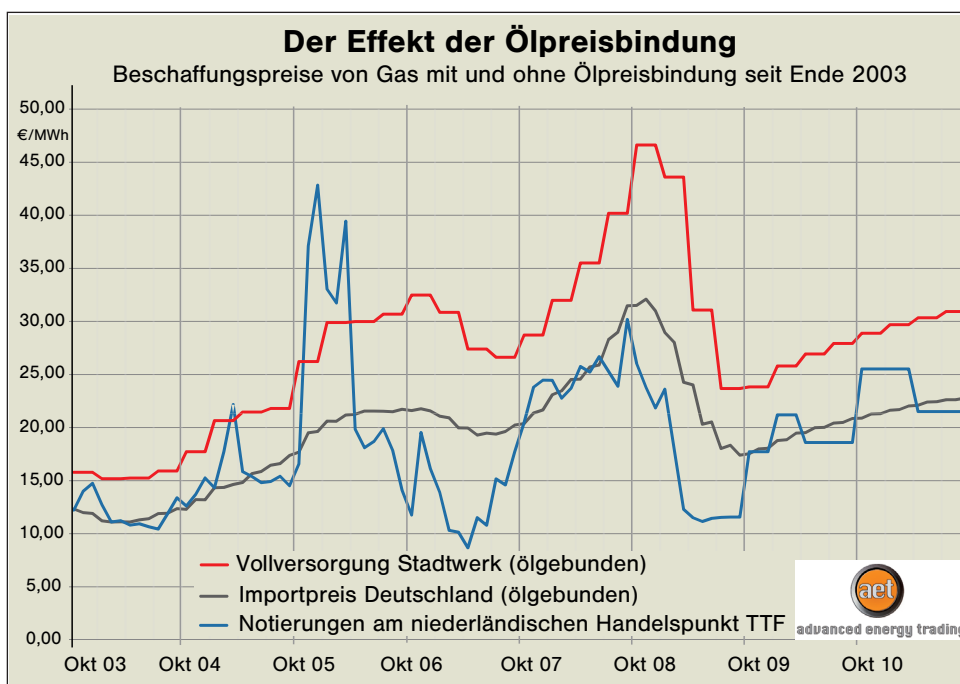
Die größere Ersparnis bei hohen Ölpreisen liegt vor allem daran, dass traditionelle Kommunalgasverträge fast ausschließlich an den Preis für leichtes Heizöl (HEL) gebunden waren. Eine nennenswerte Bindung ans deutlich günstigere schwere Heizöl (HSL) gab es vorzugsweise für die Industrie. Neue Anbieter offerieren häufig Mischbindungen von Leicht- und Schweröl, üblicherweise mit bis zu einem Drittel HSL (oft gebunden an in Rotterdam notiertes gas oil, d. h. HEL, sowie fuel oil, d. h. HSL). Diese Preisformeln gehen nicht mehr so stark mit den Ölpreisen mit (siehe untere Grafik).

Ein Bezugsportfolio für 500 Mio. kWh

Was ist die optimale Mischung im Bezugsportfolio? Das hängt von den Bedingungen des Gasverkaufs ab: Ein hoher Anteil an Industriekunden führt tendenziell zu stärkeren Back-to-back-Lösungen mit bedeutenden Gaslieferanten. Wir empfehlen folgende Anhaltswerte für die strukturierte Beschaffung eines Stadtwerks mit einem Volumen ca. 500 Mio. kWh/a bei 3000–3500 h/a Betriebsstunden:

- 20–30 % Beschaffung über Gasmärkte: Monats- bis Jahresbänder (keine Flexibilität, da es handelbare Produkte sind) zu unterschiedlichen, abgestimmten Zeitpunkten – vor allem für die Sommermonate, da diese vergleichsweise geringer Strukturierung bedürfen (vorzugsweise mit flexiblen Gaslieferanten, die auch geringere Losgrößen handeln, z. B. unter 10 MW),
- 20–30 % ölgebundene Bänder mit geringer Ölpreissensitivität und bis zu 20 % Flexibilität auf die Jahresmenge,
- 35–40 % Langfristverträge mit hoher, stündlicher Flexibilität (Jahresflexibilität bis zu 50 % der Jahresmenge),
- 10–15 % innovative Produkte mit sehr hoher Flexibilität, z. B. virtuelle Speicher,
- 5–15 % wöchentliche/tägliche Beschaffung am Spotmarkt (day ahead).

Eine professionell ausgestaltete strukturierte Beschaffung wird in einem Wettbewerbsmarkt nicht immer günstigere Preise erzielen. Sie soll jedoch vermeiden, dass starke kurz- bis mittelfristige Trendveränderungen das Unternehmensergebnis gefährden, weil sich der Versorger jede Reaktionsmöglichkeit verbaut hat.



Im Winter ist Gas an den Handelsmärkten tendenziell teurer als in langfristigen ölgebundenen Verträgen, zu denen Stadtwerke in der Regel beschaffen, und teurer als der vorwiegend ölgebundene Gasimportpreis. Im Sommer ist es umgekehrt, zeigt die obere Grafik. Allerdings gibt es auch Abweichungen davon, wie zum Beispiel in den Wintern der Gaswirtschaftsjahre (GWJ) 06/07 und 08/09. Im laufenden GWJ wurde hier erneut das Arbitragepotential offensichtlich, also die Chance auf risikoarme Ausnutzung von Preisunterschieden. Aktuell liegt es im zweistelligen €/MWh-Bereich. Die rote Preislinie für die Vollversorgung mittelgroßer Stadtwerke (Abnahme von 500 Mio. GWh/a in 3500 h/a) beruht auf Schätzungen von aet, die hierfür 90 % Bindung an leichtes Heizöl (HEL) und 10 % an schweres Heizöl (HSL) annahmen. Vermutlich sind die kürzlich abgeschlossenen bzw. verlängerten Vollversorgungsverträge vor allem bei höheren Ölpreisniveaus stärker abgeflacht, als aet hier annimmt, d. h. die tatsächliche Abweichung von den Importpreisen ist geringer. Die untere Grafik zeigt die Preisspreizung zwischen einer möglicherweise repräsentativen Industriegasformel und den Börsenpreisen an der EEX zwischen Juni und Oktober 08. Grafiken: aet