

Gebündelter Erfolg

Die Strompreise sind hoch – ein Ende der Steigerungen nicht in Sicht. Der Umbruch in der Energiewirtschaft und die Energiewende sind die wesentlichen Gründe. Konventionelle Kraftwerke erzielen weniger Erträge, die Energievertriebe stehen unter Erfolgsdruck. Sie müssen hohe Margen erzielen, zulasten der Verbraucher. Um hier ein Gegengewicht zu schaffen, hat der VNW eine Ausschreibung für den Allgemeinstrombedarf der Verbandsunternehmen durchgeführt. Das magazin hat Christoph Kostka, Geschäftsführer des VNW Landesverbandes Schleswig-Holstein, und Stefan Strenge, Geschäftsinhaber Hansa Energie Service, zu den wichtigsten Punkten befragt.

magazin: Was waren die besonderen Rahmenbedingungen bei dieser Ausschreibung?

Christoph Kostka: Wir wollten weg von den üblichen Preisabfragen. Um im Mieterinteresse vernünftige Konditionen verhandeln zu können, muss der Abfragende, also wir, ernst genommen werden. Dazu benötigten wir Volumen und Abnahmeverbindlichkeit. Also Klarheit für die Anbieter. Die müssen wissen, auf was sie anbieten. Wir haben daher vor Ausschreibungsbeginn Handlungsmandate von den Mitgliedsunternehmen eingesammelt und sind dann als Großkunde auf den Markt gegangen. Spätestens ab hier kamen wir aber ohne energie-wirtschaftliches Know-how nicht weiter. Das haben wir uns bei der Hansa Energie Service geholt.



Grafik 1: Darstellung des Volatilitätsrisikos Quelle: EEX / Hansa Energie Service

magazin: Wer hat sich an der Stromausschreibung beteiligt und was wurde erreicht?

Kostka: Im ersten Schritt haben sich 37 Mitgliedsunternehmen mit einer Gesamtabnahme von immerhin 31 Gigawattstunden beteiligt. Der reine Energiepreis, ohne Steuern, Abgaben und Durchleitungsentgelte, konnte um gut 30 Prozent im Vergleich zur Preisstellung für 2016 reduziert werden. Wir beziehen reinen Grünstrom und tragen auch hier etwas zum Klimaschutz bei. Wir haben volle Volumentoleranz, können also mit naturgegebenen Schwankungen bei der Abnahmemenge gut umgehen. Im Gesamtpaket inbegriffen ist ein Rundumservice – die Umstellung war problemlos. Wer will, kann via BK01 Immoconnect abrechnen.

vergleichsweise hohe Abnahmemenge konnten wir eine Ausschreibung mit 20 leistungsfähigen Versorgern organisieren. Und haben damit einen Wettbewerb erzielt. Wir haben die Ausschreibung präzise verfasst und darauf geachtet, dass unsere Anforderungen nicht zu Risikoaufschlägen führen. Außerdem mussten wir dem Fakt volatiler Einkaufspreise an der Leipziger Energiebörse Rechnung tragen. Ordern Sie die Gesamtmenge auf einen Schlag, ist die Gefahr groß, dass Sie zu einem für Sie ungünstigen Zeitpunkt einkaufen. Das verbietet sich. Wohnungsunternehmen sind zu wirtschaftlichem Handeln verpflichtet, auch ihren Mietern gegenüber. Durch Verteilung der Gesamtabnahme auf mehrere Tranchen haben wir das Volatilitätsrisiko minimiert (siehe Grafik 2). Der Trancheneinkauf ist Sache des Versorgers. Dessen Aufwand für Energiebeschaffung, Abrechnung und Handling wie auch die Marge und eventuelle Risikoaufschläge werden über eine fixe Service-Fee abgegolten. Deren Höhe wird über die Ausschreibung ermittelt und in den Energiepreis eingerechnet. Die Preiskalkulation ist dadurch sehr transparent und nachvollziehbar.

magazin: Ein gutes Produkt, gute Konditionen und guten Service erwartet jeder. Wie kommt man dahin?

Stefan Strenge: Bündelung ist der erste Schritt. Über die

magazin: Was können Mitgliedsunternehmen tun, die noch nicht an der Stromausschreibung teilnehmen?

Kostka: Der Zug für 2017 rollt. Einsteigen ist aber weiterhin möglich. Wer sich entschließt, für das Lieferjahr 2018 dabei zu sein, kann sich gern bis zum **19. Mai 2017** beim VNW melden. Als Entscheidungsgrundlage stellen wir gern und vertraulich unseren aktuellen Preis dem des Mitgliedsunternehmens gegenüber. Sprechen Sie uns an. ←



Grafik 2: Risikominimierung durch Tranchenbeschaffung Quelle: EEX / Hansa Energie Service