

Steigende Energiepreise – Was ist zu tun?

Die Preise für Energie steigen kontinuierlich an. In diesen Tagen erhalten viele Unternehmen Post vom Energie-Versorgungsunternehmen (EVU) mit Preisanpassungen. Wie geht es mit den Energiepreisen weiter? Müssen wir auch zukünftig mit Preisanstiegen für Gas und Strom rechnen?

Die nachfolgende Preiskurve zeigt den Preisverlauf beim Erdgas seit Mitte 2020. Bis Juni 2021 war der Preisanstieg noch moderat. Danach war ein stärkerer Anstieg mit einer hohen Volatilität zu beobachten. Die Preiskurve zeigt außerdem, dass der extreme Anstieg bereits viele Monate vor dem Überfall auf die Ukraine existent war.

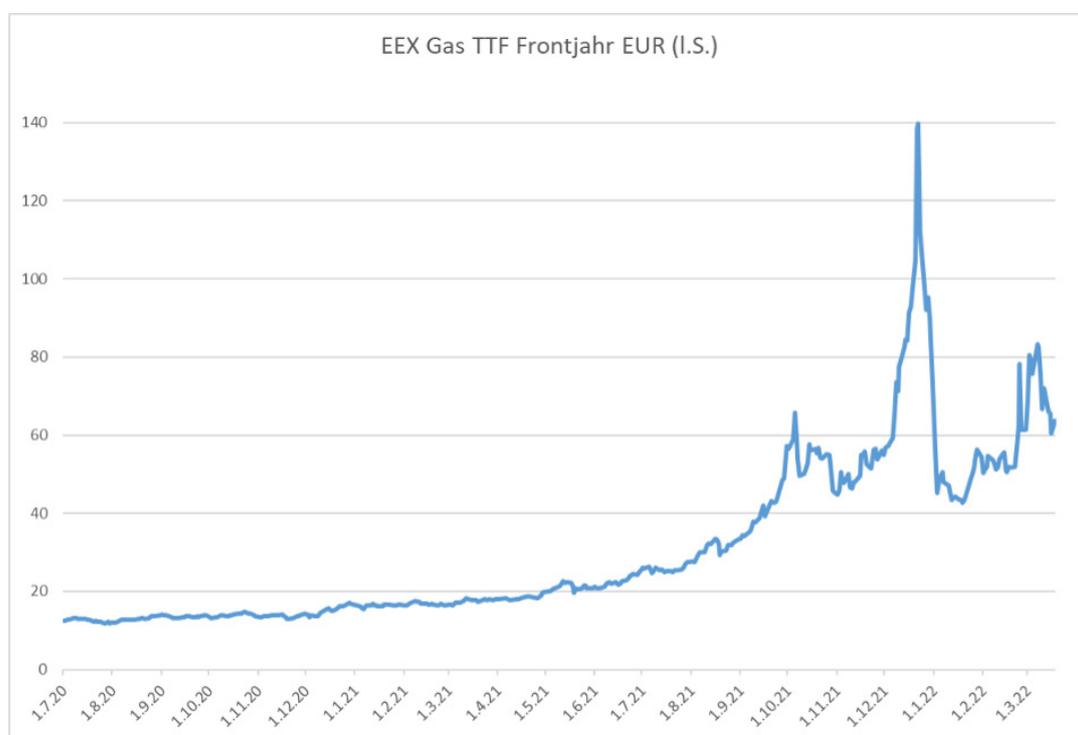


Abbildung 1:
Preisverlauf Erdgas am Terminmarkt EEX für das Frontjahr. Die Preise verstehen sich ohne Abgaben, Steuern und Netzentgelte.

Nach unserer Einschätzung überwiegt die Faktenlage für weitere Preisanstiege. Die Gründe hierfür sind die steigende Energienachfrage durch die E-Mobilität sowie der vermehrte Einsatz von Wärmepumpen und der Ausstieg aus der Kohle- und Atomkraft. Ohne Zweifel ist der Paradigmenwechsel der Energiewirtschaft mit dem Umbau zu regenerativen Energieerzeugung der richtige Weg, um die Umwelt und Ressourcen zu schonen. Der Umstieg auf Wind- und Sonnenkraft (Photovoltaik) wird die abgängigen Kraftwerke in den kommenden Jahren nicht ersetzen können. Dieser Prozess benötigt viel Zeit und deshalb hat die Bundesregierung beschlossen zunächst Gaskraftwerke für die Stromerzeugung bauen zu lassen. Konsequenz dieses Veränderungsprozesses ist jedoch, dass die Energiepreise weiter ansteigen.

Was können Unternehmen tun?

Insbesondere in der Immobilien- und Wohnungswirtschaft muss das Wirtschaftlichkeitsgebot beachtet werden. Eine weitere Motivation, sich dem Thema Energiebeschaffung intensiver zu widmen, ist die Reduzierung der Nebenkosten. Die Entwicklung einer Einkaufsstrategie erhöht die Sicherheit bei Vertragsentscheidungen und reduziert das Risiko überhöhter Energiepreise.

Bei einer zukunftsorientierten Einkaufsstrategie gibt es keine Preisanpassungsschreiben

Strategie bedeutet agieren und nicht reagieren. Wer bis kurz vor dem Vertragsende abwartet, schränkt die Handlungsoptionen ein und muss mit deutlich höheren Energiepreisen rechnen.

Bei einer zukunftsorientierten Einkaufsstrategie gibt es keine Preisanpassungsschreiben vom Versorger, weil die Vertragsentscheidungen strategisch und mit Voraussicht getroffen werden. Die nachfolgende Grafik zeigt die Gaspreise für die Jahre 2023 bis 2026.

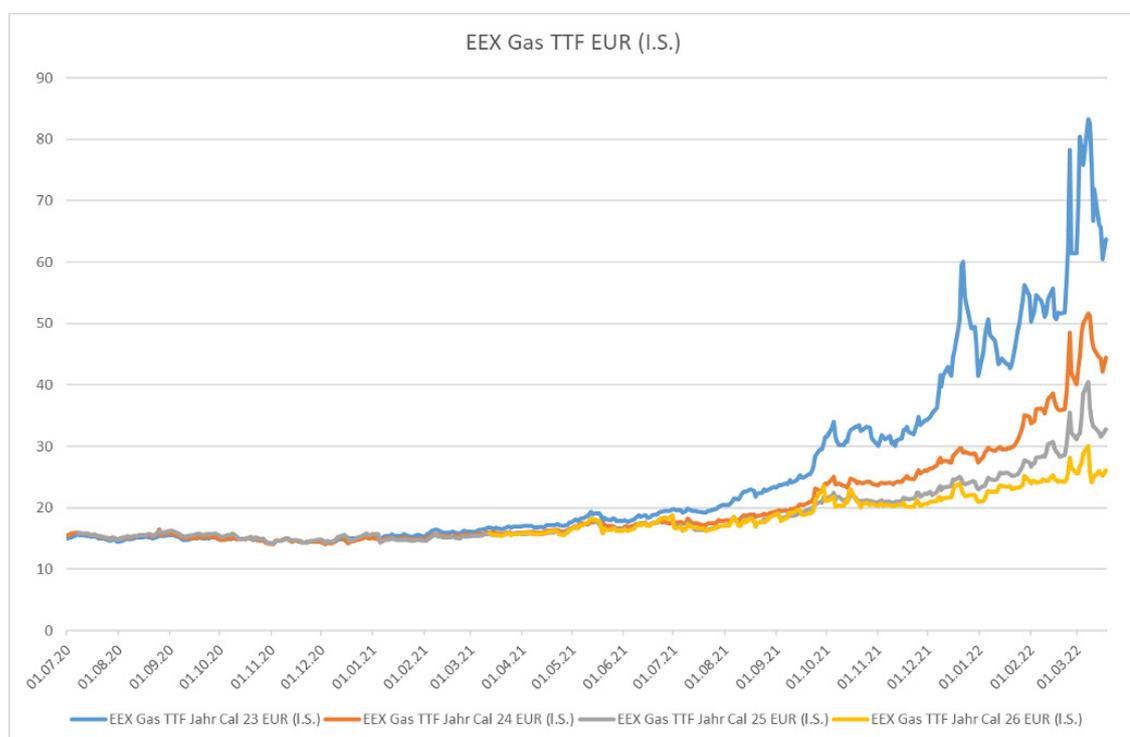


Abbildung 2: Preisverlauf Erdgas am Terminmarkt EEX für die Jahre 2023, 2024, 2025 und 2026. Die Preise verstehen sich ohne Abgaben, Steuern und Netzentgelte.

Kunden, die ihre Energie für die Jahre 2023 (blaue Kurve) und/oder 2024 (orange Kurve) noch nicht beschafft haben, müssen mit sehr deutlichen Preisanstiegen rechnen. Die hinteren Jahre (2025 graue Kurve, 2026 gelbe Kurve) sind zwar auch gestiegen, aber im Vergleich zu den Frontjahren noch zu verhältnismäßig moderaten Preisen zu bekommen.

Empfehlenswert ist eine vorausschauende Einkaufsstrategie

Der Terminmarkt bietet Chancen für ein strategischen Einkauf. Empfehlenswert ist eine vorausschauende Einkaufsstrategie, die je nach Markterwartung die Kaufentscheidung begründet. Bei einer steigenden Markterwartung ist es sinnvoll, die Lieferjahre bis einschließlich 2026 zeitnah einzukaufen und sich den Preis zu sichern.

Wie lassen sich die Optimierungen für Energielieferungen konkret umsetzen?

Mit einer Ausschreibung werden die bestmöglichen Energiepreise und Serviceleistungen erzielt. In den Ausschreibungsunterlagen müssen die spezifischen Anforderungen - insbesondere für die Abrechnung, die Volumentoleranz und der Vorgehensweise bei Zu- und Abgängen von Verwaltungsaufträgen – formuliert werden. Eine präzise Datenlage mit allen erforderlichen Informationen, wie z. B. Zählernummern, Verbräuchen, Marktkommunikationsnummern usw., sorgt für geringere Risikozuschläge in der Kalkulation der Versorger.

Wie groß ist der Aufwand, wenn ein Wechsel des Versorgers stattfindet?

Oft ist ein Lieferantenwechsel nicht zwingend erforderlich, weil der Bestandslieferant sein Angebot bei Ausschreibungsverfahren dem Marktniveau anpasst. Entscheidend für den Erfolg der Ausschreibung ist die Art und Weise des Verfahrens. Eine qualifizierte Ausschreibung über einen professionellen Dienstleister erreicht in der Regel die besten Ergebnisse. Sollte ein Wechsel des Energieversorgers erforderlich sein, ist eine valide Datenlage aller betroffenen Verbrauchsstellen für einen reibungslosen Ablauf essenziell.