



Mit der richtigen Einkaufsstrategie können schwankende Erdgas-Marktpreise genutzt werden.

Bild: Aleksandra Giggowska - stock.adobe.com

Erdgasbeschaffung

Wie Unternehmen die Marktchancen nutzen können

Der optimale Kaufzeitpunkt von Erdgas ist genauso schwierig einzuschätzen wie bei anderen Rohstoffen. Was gestern noch wie ein Schnäppchen aussah, kann sich morgen leicht als teure Fehleinschätzung erweisen. Das VNG Marktzugangsmodell bietet die nötige Flexibilität für die Energiebeschaffung.

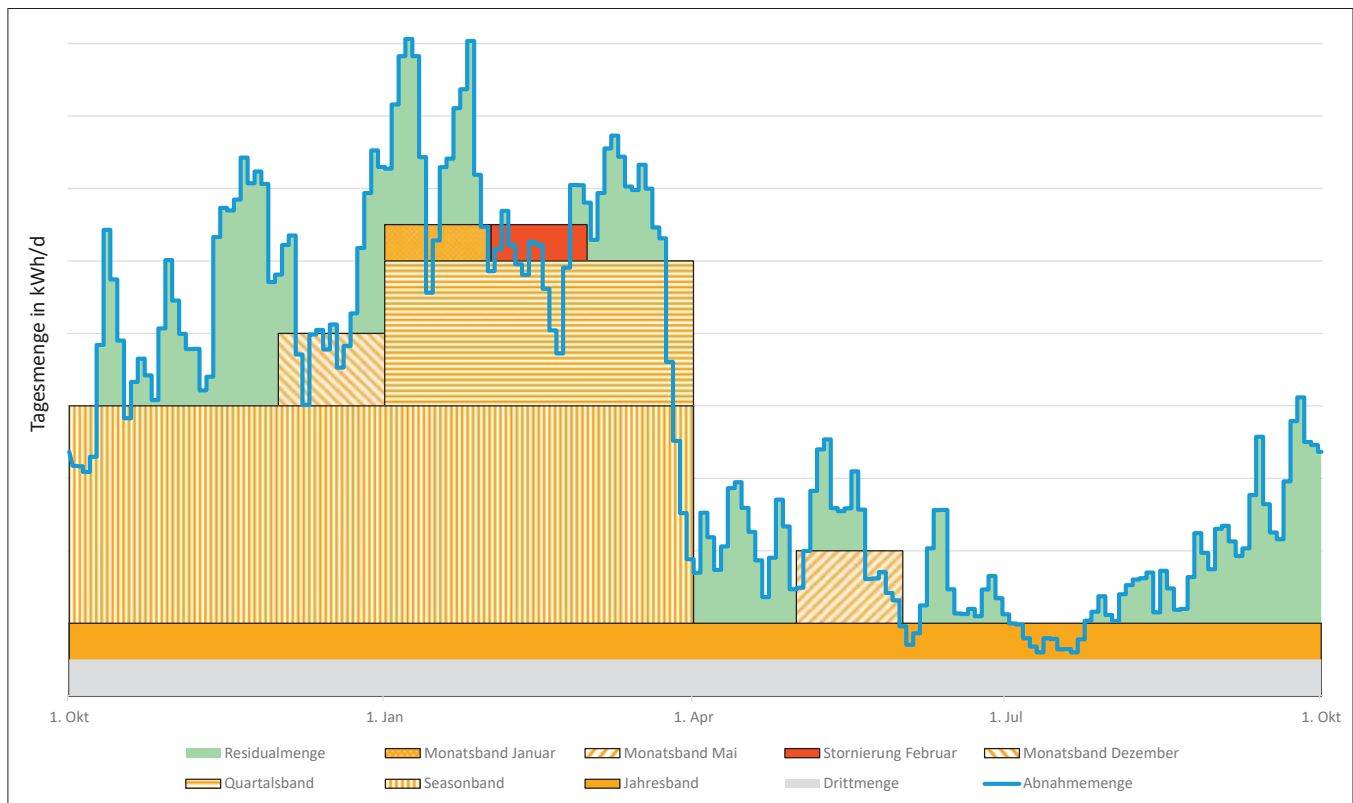
Bereits in den vergangenen Jahren sind die Opportunitäten an den Energiehandelsplätzen stark gestiegen und in 2020 hat sich der Trend zu höherer Preisvolatilität – sicher auch unter dem Einfluss der COVID-19-Pandemie – weiter verstärkt. Teilweise haben die Preise an den entsprechenden Handelsplätzen einen historischen Tiefpreis nach dem anderen gezeigt, nur um kurz darauf ebenso historische Steigerungen innerhalb weniger Wochen hinzulegen. Glücklicherweise hat darunter nicht die Liquidität gelitten. Es finden sich auch in Pandemiezeiten immer noch genügend Handelspartner, die unter den veränderten Bedingungen ganze Tradingfloors ins Home Office verlagert haben. Die hohe Liquidität und Preisvolatilität für Erdgas sowie die vielfältigen Möglichkeiten der Portfoliobewirtschaftung versetzen Marktteilnehmer in die Lage, ihre Handels- und Vertriebsaktivitäten auch oder gerade unter diesen schwierigen Bedingungen zu optimieren und das Beschaffungsrisiko zu begrenzen.

Voraussetzung dafür sind allerdings die Implementierung geeigneter Instrumente und Prozesse wie bei-

spielsweise die Einrichtung eines ETRM-Systems (Energy Trading and Risk Management System), die Ausarbeitung einer Beschaffungsstrategie, das kontinuierliche Beobachten der Marktentwicklung, das Führen eines Bilanzkreises. Ein Aufwand, der nur bei einem entsprechend großen Portfolio wirtschaftlich sinnvoll erscheint. Damit Marktteilnehmer, für die sich dieser Aufwand nicht lohnt, dennoch die sich am Markt ergebenden Chancen nutzen können, wurde das VNG Marktzugangsmodell entwickelt.

Ein einfacher Marktzugang

Mit dem VNG Marktzugangsmodell können vergleichsweise einfach Terminmarktprodukte (Monats-, Quartals-, Seasons- oder Jahresbänder) bestellt oder bereits bestellte Mengen wieder storniert werden. Der darüber hinausgehende Bedarf wird über flexible Residualmenge gedeckt. Für das VNG Marktzugangsmodell ist es nicht erforderlich, dass ein eigener Bilanzkreis geführt wird. Alle Mengen werden über ein Sub-Bilanzkonto im Bilanzkreis der VNG abgewickelt.



Es liegt in der Entscheidungsfreiheit des Kunden, wann und in welcher Höhe er Mengen bestellt. Für eine risikominimierte Beschaffung von Erdgas mit dem Marktzugangsmodell ist ein kontinuierlicher Blick auf die Energiemärkte erforderlich. Hierbei hilft beispielsweise der 14-tägige AnalystenCall der VNG, bei dem in einer Webkonferenz die Entwicklung der vergangenen Tage und Wochen analysiert wird. Aus dieser Analyse können Unternehmen dann Maßnahmen zur Umsetzung ihrer eigenen Beschaffungsstrategie ableiten.

Das VNG Marktzugangsmodell bietet eine sehr hohe Flexibilität verbunden mit einem sehr geringen Risiko. Beispielsweise können bei Veränderungen des Bedarfs (beispielsweise verringertes Absatzportfolio) bereits bestellte Mengen komplikationslos wieder storniert werden. Erwartet der Kunde anhand seiner Markteinschätzung fallende Preise, so können ebenfalls Mengen storniert werden, die später, beim Eintreten einer entspre-

chenden Marktsituation, wieder bestellt werden können. Wurden Mengen oberhalb des tatsächlichen Bedarfs bestellt, erfolgt eine Verrechnung anhand tagesaktueller Spotmarktpreise. Das VNG Marktzugangsmodell wurde extra für preisaffine Marktteilnehmer entwickelt, die keinen eigenen Bilanzkreis führen. Es ist dabei unerheblich, ob es sich um ein Stadtwerk oder einen Industriekunden handelt. Entscheidend ist, dass sich der prognostizierte Erdgasbedarf mit entsprechenden Terminmarktprodukten unterlegen lässt. ki

Alexander Lück, Leiter Vertrieb, VNG Handel & Vertrieb

Vorteile des Marktzugangsmodells

- Aktive Partizipation an den Marktpreisentwicklungen
- Einfluss auf den Beschaffungspreis innerhalb des vertraglichen Lieferzeitraums
- Marktnahe Beschaffung
- Bedarfsgerechte Steuerung des Absatzportfolios

Beispiel für die Beschaffung über den VNG Marktzugang.
 Quelle: www.vng-handel.de



Rundum sicher
transportieren

DENIOS
 UMWELTSCHUTZ & SICHERHEIT

- ✓ Fasslifter & -roller
- ✓ Transportboxen
- ✓ Transport- & Hubwagen
- ✓ Abfüllkannen

www.denios.de