

Temperatur Regression Y+6

Redaktion:

Der Lastgang vieler Verbraucher ist stark von Witterungsbedingungen und insbesondere Temperatur abhängig. Solche Verbraucher sind beispielsweise Tarifikunden, öffentliche Gebäude wie Schulen und Bibliotheken aber auch BHKW-Anlagen, die Nahwärmenetze versorgen.

Herr Lück, wie können Lieferanten die Versorgung solcher Kunden absichern?

Alexander Lück:

Aufgrund der Temperaturabhängigkeit ist es für den Lieferanten solcher Kunden nicht ganz einfach, die für den Liefervertrag erforderlichen Parameter wie Jahresmenge, Flexibilität, Struktur, maximale Tagesmengen usw. zu bestimmen. Genau diese Parameter haben jedoch einen hohen Einfluss auf den Beschaffungspreis und damit die Wirtschaftlichkeit des Vertrages. In der Regel bestimmt man die Liefermenge anhand der Jahresmittel der vergangenen Jahre. Das bedeutet aber unter Umständen, dass man:

1. im Falle eines deutlich wärmeren Jahres zu viel Gas eingekauft hat und dieses ggf. zu einem ungünstigen Preis verkaufen muss oder
2. im Falle eines deutlich kälteren Jahres zu wenig Gas eingekauft hat und zusätzliche Mengen ggf. zu einem Zeitpunkt beschafft werden müssen, an dem die Preise witterungsbedingt höher als erwartet sind.

Lieferungen mit einer temperaturkorrelierten Formel, so genannte Temperaturregressionen, stellen eine gute Möglichkeit dar, das Beschaffungsrisiko für diese Kunden mit einem Portfolio aus temperaturbeeinflussten Abnahmestellen deutlich zu minimieren.

Redaktion:

Wie funktioniert das genau?

Alexander Lück:

Als Temperaturregression bezeichnen wir in der Gaswirtschaft ein temperaturabhängiges Liefermodell, bei dem Flexibilität und Struktur basierend auf einer mathematischen Funktion, der sogenannten Sigmoidfunktion bereitgestellt werden.

Die jeweilige Liefermenge für einen Gastag ergibt sich durch Einsetzen einer definierten Temperatur in die Sigmoidfunktion, z. B. der mittleren Tagestemperatur des Vortages einer bestimmten Wetterstation, und anschließender Multiplikation mit der vertraglich vereinbarten maximalen Tagesmenge. Die Funktionsparameter der Sigmoidfunktion sind vor Vertragsschluss entsprechend der Lastprofile des Portfolios sorgfältig zu wählen.

Redaktion:

Im Grunde geht es also um eine Mengenformel nach Temperaturprognose. Soweit so klar, Herr Lück, aber was hat es mit der Temperatur Regression Y+6 auf sich?

Alexander Lück:

Das Regressionsmodell an sich ist bei der VNG Handel & Vertrieb natürlich ein Standardprodukt, aber wir können mehr. Als langfristig orientierter zuverlässiger Lieferant unserer Kunden bieten wir dieses Modell mit einem Lieferhorizont bis einschließlich Kalenderjahr 2026 an! Das ist am Markt bisher nicht üblich.

Redaktion:

Welche Vorteile bietet das für Kunden?

Alexander Lück:

Die **VNG TempReg Y+6** bietet unseren Kunden langfristige Absicherung von Temperaturreisiken und frühzeitiges Einloggen aktuell günstiger Strukturkosten und das ist gut für ihr Portfolio.

Darüber hinaus gelten natürlich die üblichen Vorteile eines Regressionsmodells:

- Es besteht für den Kunden kein Mengenrisiko, da sich die Liefermenge allein anhand einer mathematischen Funktion ergibt. Deshalb werden bei einem Regressionsmodell weder minimale noch maximale Jahresliefermengen vereinbart. Das Mengenrisiko trägt vollständig der Lieferant.
- Es gibt auch keine Leistungsbeschränkungen wie z. B. eine maximale Tagesmenge und dementsprechend auch keine Regelungen im Falle der Überschreitung von Leistungen und
- mit einem Regressionsmodell haben Kunden bei sorgfältiger Wahl der Funktionsparameter nur einen geringen Aufwand, ihr Portfolio zu bewirtschaften.

Redaktion:

Eines der wichtigsten Kriterien für die Wahl eines Lieferkonstruktes ist das Preismodell. Welche Möglichkeiten gibt es beim Regressionsmodell für Kunden?

Alexander Lück:

Die überwiegende Mehrheit aller Regressionslieferungen werden mit einem Tranchenpreismodell abgeschlossen. Bei der **VNG TempReg Y+6** kann der Lieferzeitraum wie gesagt bis zu 6 Jahre in der Zukunft liegen. Aber auch die Vereinbarung eines indizierten Preises ist möglich.

Redaktion:

Herr Lück, vielen Dank für das Gespräch.

Alexander Lück ist seit dem 1. August 2018 Leiter des Bereichs Vertrieb bei der VNG Handel & Vertrieb GmbH in Leipzig am. Sein Verantwortungsbereich umfasst sämtliche Vertriebsaktivitäten der VNG Handel & Vertrieb GmbH im In- und Ausland.

Sie haben Interesse oder Fragen? Sprechen Sie jetzt Ihren Sales Manager an oder schreiben Sie uns unter kontakt@vng-handel.de und werden Sie mit uns zum Marktexperten!

www.vng-handel.de