



Weitere Informationen finden Sie auf unserer Website:

<http://bet-aachen.de/beratung/netzberatung/>
<http://bet-aachen.de/beratung/marktberatung/>
<http://bet-aachen.de/beratung/managementberatung/>

Preisentwicklung und Beschaffungsstrategien im Großhandelsmarkt für Strom¹

Dr. Michael Ritzau

1 Einleitung

Mit Beginn der Liberalisierung des deutschen Strommarktes 1998 setzte – nach einer relativ kurzen Übergangszeit von einem bis anderthalb Jahren – ein drastischer Preisverfall für den im Wettbewerb befindlichen Anteil des Stroms ein, also für das Handelsprodukt Strom, gehandelt auf der "Kupferplatte" des Höchstspannungsverbundnetzes. Der zu Monopolzeiten integrierte Strompreis aus Stromerzeugung, Stromhandel und Netznutzung wurde transparent: Er zerfiel in den Preis für die handelbare Ware sowie die im "natürlichen Monopol" der Netzbetreiber verbleibenden Anteile für die Netznutzung ("Durchleitung"). Während das Niveau der Netznutzungsentgelte von Anfang an auf hohem Niveau stagnierte bzw. weiter anstieg, verzeichnete der Großhandelspreis für Strom in den Jahren 2000 und 2001 drastische Preiseinbrüche. Teilweise wurde das Produkt Strom nahe an den Grenzkosten abgeschriebener Kraftwerke, teilweise sogar darunter gehandelt. Dies führte dazu, dass Tarifkunden Strompreissenkungen von bis 20 %, ausgewählte Industriekunden sogar bis zu 50 % realisieren konnten.

Seit 2003 hingegen ist eine starke Konsolidierung am Strommarkt zu beobachten: In mehreren "Preiswellen" sind die Preise am Großhandelsmarkt in kurzer Zeit drastisch gestiegen. Jüngstes Beispiel ist der Anstieg für das Handelsprodukt Base Jahr 2006, welches in nur einem Monat von rd. 34,6 €/MWh Mitte März 2005 auf bis zu 39,6 €/MWh Mitte April anstieg, mithin eine Preissteigerung von rd. 15 % innerhalb von nur 4 Wochen!

¹ Dieser Text basiert auf dem gleichnamigen Vortrag auf dem 4. Lüneburger Energieforum (Hannover, 28. Januar 2005)

Folgerichtig wurde diese Preisentwicklung in jüngsten Veröffentlichungen als "hochspekulatives Objekt" bezeichnet: *"Das Kalenderjahr 2006, das die restlichen Kontrakte mitziehe, ist nach Ansicht einiger Marktteilnehmer ein "hochspekulatives Objekt" geworden, das mehr und mehr von den Positionen der Spekulanten (darunter angelsächsische Geldhäuser) diktiert werde."*²

Vor diesem Hintergrund gewinnt die Beschaffungsstrategie von Strom am Großhandelsmarkt zur Belieferung von Endkunden für Stadtwerke und Energiehändler zunehmend an existenzieller Bedeutung: Wann sollen welche Mengen nach welchen Strategien und innerhalb welcher Risikolimits beschafft werden?

Der nachfolgende Artikel skizziert zunächst kurz die Preisentwicklung am deutschen Großhandelsmarkt, geht in groben Zügen auf verschiedene Modelle der Strombeschaffung ein, um dann etwas mehr im Detail mögliche Beschaffungsstrategien in einem zunehmend volatiler werdenden Umfeld des Großhandelsmarkts für Strom zu betrachten.

2 Preisentwicklung am Großhandelsmarkt für Strom

Mit der Liberalisierung der Energiemärkte im Zuge der Novellierungen des deutschen Energiewirtschaftsgesetzes (vor dem Hintergrund der EU-Strom- und Gasrichtlinien) ist der Strom zur Handelsware geworden.

Die Besonderheit der Ware Strom besteht darin, dass sie großtechnisch nicht speicherbar ist. Eine Beschaffung im Voraus kann über so genannte Terminprodukte (Forwards, Futures) erfolgen, dies hat aber den Nachteil, dass der genaue Strombedarf im Voraus nicht genau prognostiziert werden kann. Deshalb ist es erforderlich, die Restmengen kurzfristig über den Spotmarkt (Day Ahead) sowie Intra-Day über den Ausgleichsenergiemarkt zu beschaffen. Letztlich setzt sich somit der Gesamtstrompreis für eine Vollstromlieferung aus den langfristigen Terminprodukten, aus den am Spotmarkt beschafften Mengen sowie den am Regelenenergiemarkt beschafften (erst im Nachhinein feststellbaren) Aus-

² VWD Tradenews vom 12. Mai 2005: CAL 06 ist ein "hochspekulatives Objekt".

gleichsenergiemengen zusammen. Je nach Lastprofil und Prognosegüte können 70 bis 90 % der benötigten Mengen im Voraus auf Termin beschafft werden, der Rest aber erst kurzfristig über Spot- und Regelenergiemärkte.

Die nachfolgenden Ausführungen beziehen sich ausschließlich auf die Beschaffungsstrategie für die langfristigen Terminprodukte, die zum ganz überwiegenden Anteil den Gesamtstrompreis beeinflussen.³

Hierbei haben sich Standardprodukte am Markt herausgebildet, wobei die liquidesten und am meisten gehandelten Produkte die Jahresbänder Base (Grundlastband für ein ganzes Kalenderjahr) sowie Peak (konstante Bandlieferung montags bis freitags jeweils von 8.00-20.00 Uhr) herausgebildet haben. Die Palette der Terminprodukte wird ergänzt durch Quartals-, Monats- und ggf. auch Wochenprodukte. Diese Terminprodukte können etwa bis zu fünf Jahre im Voraus vor physischer Erfüllung gehandelt werden, ein liquider Markt existiert aber derzeit nur jeweils für die ersten zwei bis drei Frontjahre.

2.1 Entwicklung der Terminpreise am Großhandelsmarkt

In Abbildung 1 sind die täglichen Notierungen der gängigen Forwards für die Kalenderprodukte "Base" und "Peak" für verschiedene Kalenderjahre dargestellt.

³ Zu den Methoden und Einflussgrößen der übrigen Preisbestandteile eines Vertriebspreises sei auf andere Beiträge in diesem Band verwiesen.

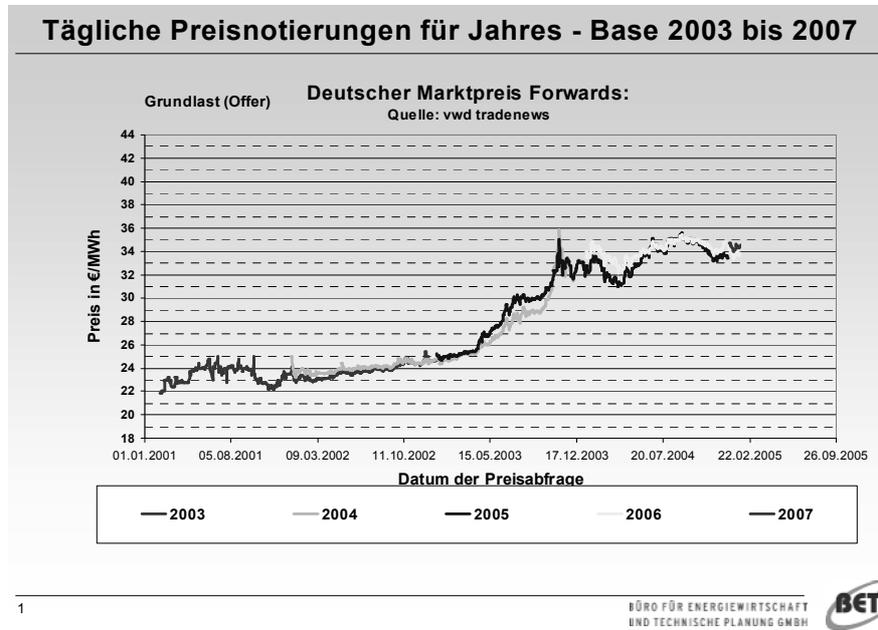


Abbildung 1

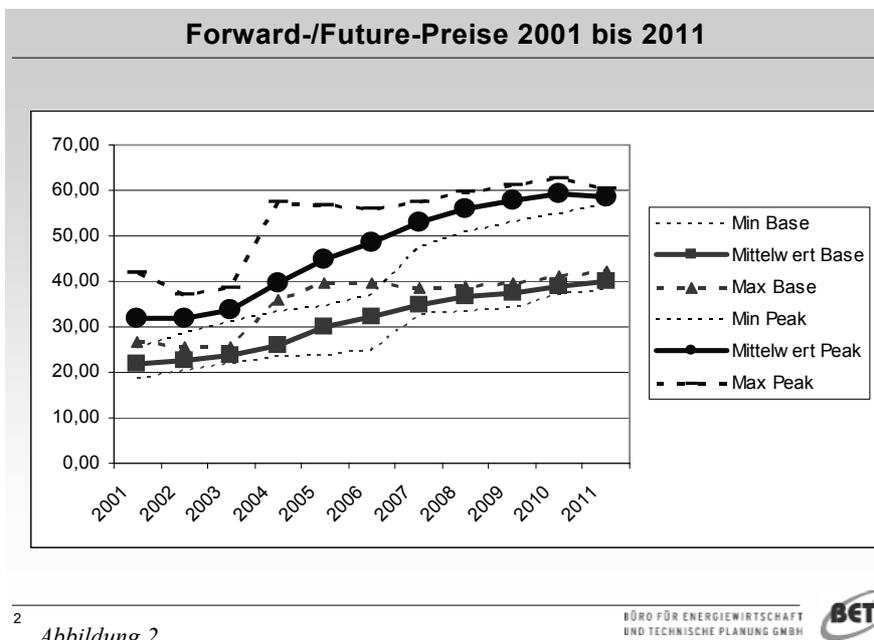


Abbildung 2

Man erkennt aus dem Verlauf einen kontinuierlichen Preisanstieg beginnend mit 2002, im Frühjahr 2003 setzte eine sehr starke Preisaufwärtsbewegung ein, seit Anfang 2004 ist zunächst eine Seitwärtsbewegung mit zunehmendem Auf und Ab der Preise zu erkennen, nochmals überlagert durch einen weiteren Preisanstieg im Frühjahr 2005. Hierfür können eine Reihe von Gründen aufgezählt werden, die sicherlich nicht als abschließend zu betrachten sind:

- Abbau der Überkapazitäten im deutschen Kraftwerksmarkt
- im Jahr 2004 stark ansteigende Import-Steinkohlepreise (über 50 %), die sich insbesondere auf die Preise im Peak-Bereich auswirken
- Anstieg der HEL- und Gaspreise
- hohe Marktmacht der vier Stromerzeuger, die zusammen etwa 85 % des deutschen Kraftwerksmarktes direkt oder indirekt beherrschen.

Darüber hinaus lässt Abbildung 2 erkennen, dass die Volatilität des Stromhandelsprodukte für die Jahre 2004 ff. dramatisch zugenommen hat. Die Preisspannen für Jahres-Baseprodukte betragen bis zu 18,00 €/MWh, also mehr als 50 % des Mittelwerts aller Quotierungen. Beim Jahres-Peak betragen die Preisspannen sogar bis zu 27,00 €/MWh. Dies bedeutet, dass der ständigen Marktbeobachtung einer klar definierten Beschaffungsstrategie eine zunehmend hohe und entscheidende Bedeutung beikommt.

3 Beschaffungsstrategien

3.1 *Vollstromversorgung*

Die bisher immer noch weitaus überwiegende Form der Strombeschaffung bei Endkunden sowie bei kleineren und mittleren Stadtwerken und Energieversorgungsunternehmen (bis zu etwa 300–500 GWh/a) ist die so genannte Vollstromversorgung. Hierunter versteht man, dass der gesamte Bedarf (meist für ein Jahr) zu einem Zeitpunkt von einem Lieferant geliefert wird. Meist sind diese Verträge mittlerweile an bestimmte Toleranzbänder gebunden, teilweise können Boni bei hoher Prognosegü-

te verhandelt werden. Das wesentliche Risiko bei dieser Art der Strombeschaffung besteht darin, den "richtigen" Zeitpunkt für die Beschaffung zu treffen. Die Wahl des Beschaffungszeitpunktes kann in dem zunehmend volatil gewordenen Strommarkt gravierende Auswirkungen haben, wie nachfolgendes Beispiel in Abbildung 3 zeigt:



Abbildung 3

Dargestellt sind die finanziellen Konditionen für eine Vollstromlieferung von 150 GWh/a bei rd. 5.000 Vollbenutzungsstunden für vier unterschiedliche Beschaffungszeitpunkte für eine Jahreslieferung in 2005. Man erkennt aus Abbildung 3, dass je nach Beschaffungszeitpunkt die hieraus resultierende Beschaffungskosten um bis zu 1,8 Mio. € differieren, und das bei einem relativ kleinen Portfolio! Das Beispiel macht deutlich, dass in der Wahl des Beschaffungszeitpunktes ein erhebliches Risiko liegt. Nicht nur die Wahl des Beschaffungszeitpunktes kann schon zu sehr großen Unterschieden bei den Beschaffungskosten führen,

eine weitere Folge kann sein, dass preissensible Sondervertragskunden nicht einmal mehr kostendeckend beliefert werden können. Dazu nachfolgendes Beispiel:

Wir unterstellen, dass das Stadtwerk aufgrund der ständig steigenden Preise für 2005 eine abwartende Position eingenommen hat. Nachdem der Preisgipfel im November 2003 überschritten war, hat sich das Stadtwerk Ende Januar 2004 dann zur Beschaffung der für 2005 prognostizierten Mengen entschlossen (vgl. Abbildung 3).

Tatsächlich sind aber die Preise in der Folge zunächst noch weiter gesunken, um später wieder weiter zu steigen (vgl. Abbildung 4).



Abbildung 4

Preissensible Sonderkunden jedoch, die sich im Februar/März Angebote einholen, werden deutlich niedrigere Preise angeboten bekommen als das Stadtwerk selbst zum 27.01.2005 beschafft hat. Dies hat zur Fol-

ge, dass das Stadtwerk bei kostendeckender Kalkulation den Kunden verliert. Geschieht dies für mehrere (größere) Endkunden des Stadtwerkes, würde sich die Beschaffungsmenge u. U. drastisch reduzieren. Dies wiederum wird zur Folge haben, dass Mindestabnahmeverpflichtungen aus dem Vollstromliefervertrag bzw. Toleranzgrenzen verletzt werden - mit der Folge, dass sich der ursprünglich vereinbarte Beschaffungspreis vom 27.01.2004 weiter erhöht. Zu Ende gedacht, kann sich hieraus für das Stadtwerk eine tödliche Preisspirale herausbilden. Die theoretische Alternative für das Stadtwerk bestünde noch darin, den Kunden zu halten, aber dann muss es den Sonderkunden unter Selbstkosten beliefern, was ebenfalls zwangsläufig zu einem Einbruch oder Verlust des Deckungsbeitrages führt.

Es wird deutlich, dass der vermeintlich risikoarme Vollstromliefervertrag bei zunehmender Volatilität im Strommarkt zu einem ganz erheblichen Risiko werden kann. Vor dem Hintergrund der aktuellen Marktentwicklung muss daher von dieser Art von Verträgen grundsätzlich abgeraten werden.

3.2 *Tranchenmodelle*

Aus diesem Grund sind in jüngster Zeit so genannte Tranchenmodelle als Weiterentwicklung der klassischen Vollstromlieferung entwickelt worden. Hierbei besteht die Möglichkeit, innerhalb eines Rahmenvertrages den gesamten Bedarf in Teilmengen zu frei wählbaren oder vorher definierten Zeitpunkten in mehreren "Tranchen" zu beschaffen. Für das Kundensegment Kleinkunden kann das z. B. der durchschnittliche Marktpreis eines ganzen Jahres (200 Einzeltranchen) sein, für Sondervertragskunden können das z. B. 12 Monatstranchen sein (s. Abbildung 5).

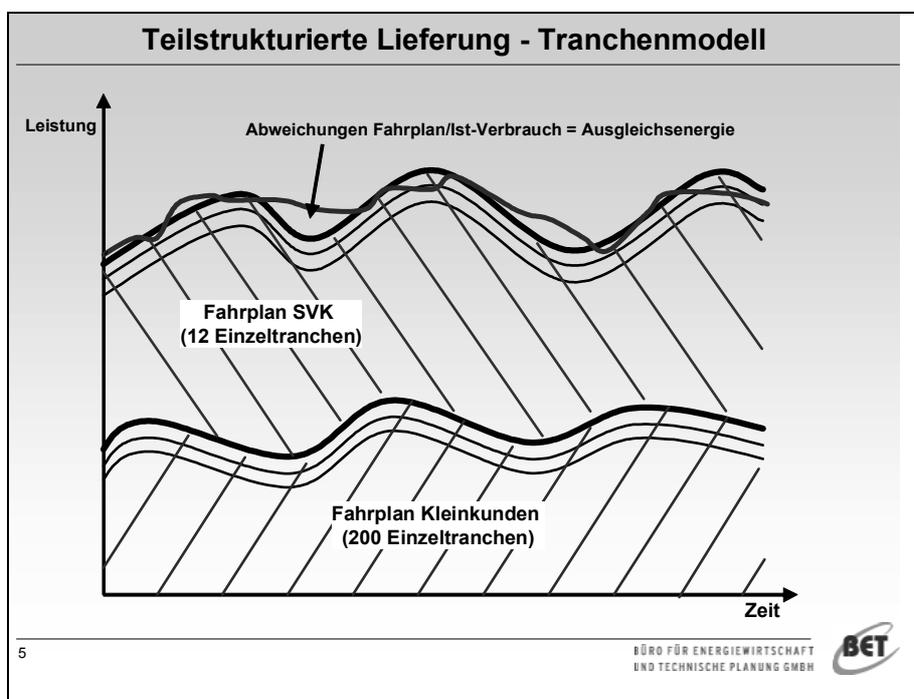


Abbildung 5

Hiermit wird zunächst erreicht, dass das Risiko der Wahl eines "falschen" Beschaffungszeitpunktes gegenüber der Variante Vollstromlieferung deutlich reduziert wird. Trotzdem orientiert sich auch in diesem Modell die Beschaffung nicht vollständig an den tatsächlichen Marktpreisen und vor allen Dingen nicht an den tatsächlichen Vertragsabschlüssen im Vertrieb.

Die Fokussierung auf einen mittleren Marktpreis lässt keinerlei Optimierung des Deckungsbeitrages zu. Hinzu kommt das Risiko, ob im Rahmen der Tarifpreisgenehmigung ein mittlerer Marktpreis genehmigungsfähig ist. Aus diesen Gründen sollte bei Abschluss von Tranchenmodellen darauf geachtet werden, dass der Zeitpunkt und die jeweilige Menge der einzelnen Tranchen möglichst freizügig tagesaktuell vom beschaffenden Unternehmen frei bestimmt werden können. Nur so kann die Vorausset-

zung für eine optimale Beschaffungsstrategie geschaffen werden. Hierauf aufbauend ist es nun erforderlich, eine geeignete Beschaffungsstrategie mit klaren Regeln aufzusetzen. Im Folgenden soll daher das Modell der deckungsbeitragsorientierten Beschaffungsstrategie etwas näher beleuchtet werden.

3.3 *Deckungsbeitragsorientierte Beschaffung*

Aus den vorangegangenen Betrachtungen lassen sich zunächst zwei Thesen formulieren:

- Die Entscheidung, Mengen noch nicht zu kaufen, ist genauso einem Risiko unterlegen wie die Entscheidung, eine Menge zu einem bestimmten Zeitpunkt zu kaufen.
- Der günstigste Beschaffungszeitpunkt kann mit keiner Prognose verlässlich und sicher ermittelt werden.

Zielsetzung einer risikominimierten Beschaffungsstrategie muss hingegen vielmehr sein, die zu beschaffenden Mengen eng an die jeweils verkauften Vertriebsmengen im Endkundenportfolio zu koppeln. Damit kommt der Schnittstelle zwischen Handel und Vertrieb eine besondere Bedeutung zu. Es ist notwendig, zu jedem Zeitpunkt das Beschaffungsbuch (also die für den Vertrieb an Endkunden bereits beschafften Mengen) den tatsächlichen und den geplanten, aber noch nicht beschafften Mengen aus dem Vertriebsbuch gegenüberzustellen. Wie im Beschaffungsbuch müssen im Vertriebsbuch auch die Lastprofile der jeweils kontrahierten Mengen mit den entsprechenden Erlösen erfasst werden.

Hierauf aufbauend werden kontinuierlich beide Portfolio-Bücher (Beschaffung und Vertrieb) gegenübergestellt und einer Risikobewertung unterzogen. Dabei sind zunächst drei Fälle zu unterscheiden:

Fall 1:

Die beschafften Mengen entsprechen genau den verkauften Mengen.

- Dies entspricht letztlich einer so genannten Back-to-back-Beschaffung.

- Der Deckungsbeitrag ergibt sich unmittelbar aus der Differenz der Wertstellung beider Portfoliobücher.

Die in Fall 1 letztlich skizzierte Back-to-back-Beschaffung ist zunächst die risikoärmste Beschaffungsstrategie.

Fall 2:

Die beschaffte Menge ist größer im Vergleich zur verkauften Menge an Endkunden (das Unternehmen setzt auf mittelfristig steigende Preise).

- Hieraus resultiert ein zusätzliches Mengenrisiko: Gelingt es, die offenen Mengen tatsächlich zum Beschaffungspreis abzusetzen?
- Preisverschlechterungen können den Mindestdeckungsbeitrag aufzehren.

Fall 3:

Die beschaffte Menge ist kleiner im Vergleich zur verkauften Menge (das Unternehmen setzt auf mittelfristig fallende Preise).

- Hieraus resultiert als zusätzliches Risiko: Ergebnisverschlechterung bei steigenden Preisen.
- Der Deckungsbeitrag kann ebenfalls aufgezehrt werden.

In Fall 2 und Fall 3 besteht also der Versuch zunächst darin, durch das gezielte Eingehen von offenen Positionen die Wettbewerbsposition des eigenen Unternehmens im Vergleich zu anderen zu verbessern. Es wird unmittelbar einsichtig, dass ein solches Vorgehen nur in Verbindung mit einer ständigen Risikoüberwachung durchgeführt werden kann. Dies bedeutet, dass das Unternehmen bereit sein muss, eine vorab festgelegte Kapitalmenge (Dispositionskapital) als Risikokapital bereitzustellen, um die Wettbewerbssituation im Vergleich zu anderen zu verbessern. Im Umfang des bereitgestellten Risikokapitals kann dann das Unternehmen bei der Wahl der Beschaffungszeitpunkte im begrenztem Umfang, nämlich genau bis zur maximalen Höhe des jeweiligen Dispositionskapitals, offene Positionen eingehen. Dieser grundsätzliche Spielraum ist in Abbildung 6 dargestellt.

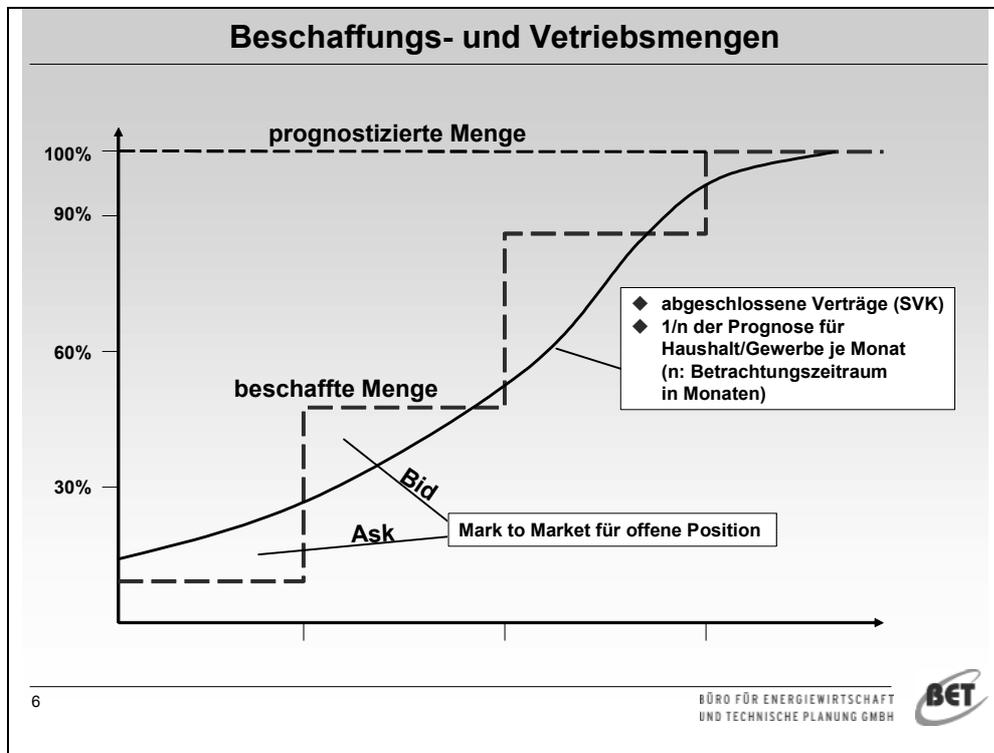


Abbildung 6

Auf der Zeitachse kennzeichnet die durchgezogene Linie den tatsächlichen Verlauf des Abschlusses von Verträgen mit Endkunden. Der gestrichelte Verlauf hingegen bezeichnet die jeweils beschafften Mengen. Je nach Marktsituation hat sich das Unternehmen "long" oder "short" positioniert. Die Höhe dieser Short- und Long-Position ist durch das Dispositionskapital begrenzt. Sie muss täglich aktualisiert und bewertet werden.

Ziel dieser Beschaffungsstrategie ist es, bei richtiger Markteinschätzung den angestrebten Deckungsbeitrag bis zur Höhe des eingesetzten Dispositionskapitals zu erhöhen. Umgekehrt ist diese Chance mit dem Risiko verbunden, dass bei falscher Markteinschätzung der angestrebte Deckungsbeitrag auch um die Höhe des Dispositionskapitals vermindert werden kann. Das Dispositionskapital muss daher so gewählt werden,

dass bei Verlust des Dispositions Kapitals noch ein Mindestdeckungsbeitrag gewährleistet bleibt. Die Art und Weise der grundsätzlichen Ermittlung der erforderlichen Kenngrößen im Rahmen dieser deckungsbeitragsorientierten Beschaffungsstrategie ist in Abbildung 7 dargestellt.

Zielwerte zur Sicherung des Deckungsbeitrages				
	Vertriebsportfolio		Beschaffungsportfolio	
	Menge	Preis	beschaffte Menge	Beschaffungspreis
t_1	M_{V1}	P_{V1}	M_{B1}	P_{B1}
t_2	M_{V2}	P_{V2}	M_{B2}	P_{B2}
t_3	M_{V3}	P_{V3}	M_{B3}	P_{B3}

Deckungsbeitrag der bereits verkauften Menge:

$$DB = M_{vi} \cdot P_{vi} - M_{Bi} \cdot P_{Bi} - (M_{vi} - M_{Bi}) \cdot MtM$$

$$DB_{\min}: DB_{Ziel} - \text{Risikokapital}$$

$$DB_{\max}: DB_{Ziel} + \text{Risikokapital}$$

7

BÜRO FÜR ENERGIEWIRTSCHAFT UND TECHNISCHE PLANUNG GMBH 

Abbildung 7

Grundsätzlich müssen alle Mengen im Vertriebsportfolio einerseits und dem Beschaffungsportfolio andererseits erfasst werden. Dies bedeutet, dass für jede beschaffte bzw. verkaufte Menge das jeweilige Lastprofil und der zugehörige Preis erfasst werden müssen. Die Differenz der Lastprofile aus Vertriebs- und Beschaffungsportfolio werden mit dem aktuellen Marktpreis (Hourly Price Forward Curve) bewertet. Hieraus kann der aktuelle Deckungsbeitrag DB zu jedem Zeitpunkt ermittelt werden. Erreicht der Deckungsbeitrag den unteren Grenzwert DB_{\min} , müssen die bis dahin offenen Positionen auf der Beschaffungsseite geschlossen werden (Beschaffung fehlender Mengen in einer Short-

Position, Verkauf überschüssiger Mengen in einer Long-Position). Ebenso sollen die offenen Mengen spätestens ausgeglichen werden, wenn ein definierter DB_{\max} erreicht oder überschritten wird (Sicherstellung von Gewinnmitnahmen). Letztlich wird mit dieser Beschaffungsstrategie ein ständiges Controlling des Deckungsbeitrages innerhalb eines vorgegebenen Bandes (DB_{\min} , DB_{\max}) erreicht. Bei täglicher Beobachtung können damit alle Marktkonstellationen vom Grundsatz her beherrscht werden, wie Tabelle 1 zeigt.

Tabelle 1 Beschaffung bei Erreichen des Limits

eigene Position (Beschaffung)	short	long
Preisentwicklung steigend	Stop Loss. Kontrahieren mindestens bis zur verkauften Vertriebsmenge	No Action. Deckungsbeitrag steigt
steigend → fallend	No Action. Short-Position nicht möglich, da vorher geschlossen	Take Profit. ggf. Verkauf von Mengen oberhalb der verkauften Vertriebsmenge beim Wiedereintritt ins DB-Limit
fallend	No Action.	Stop Loss. Verkauf bei Unterschreitung DB_{\min}
fallend → steigend	Take Profit. Kontrahieren mindestens bis zur verkauften Vertriebsmenge beim Wiedereintritt ins DB-Limit	No Action. Long-Position nicht möglich, da vorher geschlossen

Die Umsetzungsschwierigkeiten bei dieser vorgeschlagenen Form der deckungsbeitragsorientierten Beschaffungsstrategie bestehen im Wesentlichen in nachfolgenden zwei Punkten:

1. Viele Unternehmen sind noch nicht in der Lage, insbesondere das erforderlichen Mengengerüst im Vertriebsportfolio systematisch zu ermitteln (kundenscharfe Lastprofile und zugehörige Erlöse).
2. Der Wahl des Risikokapitals kommt naturgemäß eine besondere Bedeutung bei. Wird es zu gering gewählt, kann bei größeren Marktbewegungen das Risikokapital in kürzester Zeit aufgezehrt werden, im Extremfall sogar über Nacht (Über-Nacht-Risiko). Umgekehrt kann eine zu hohe Bemessung des Risikokapitals insgesamt einen angemessenen Mindestdeckungsbeitrag gefährden.

Es ist daher erforderlich, ein systematisches Vertriebsinformationsmanagement im Unternehmen aufzubauen, mit entsprechenden Software-Tools und unternehmensinternen Prozessabläufen. Darüber hinaus ist es erforderlich, ständig den Markt zu beobachten und die Höhe des Risikokapitals ggf. auf aktuelle Marktentwicklungen hin kurzfristig sowie in regelmäßigen Zyklen anzupassen.

Trotz dieser Schwierigkeiten überwiegen die Vorteile der deckungsbeitragsorientierten Beschaffungsstrategie eindeutig:

- Das Risiko der Wahl des "falschen" Beschaffungszeitpunkts wird deutlich minimiert.
- Auch das Risiko eines aus Tranchenmodellen häufig resultierenden "mittleren" Marktpreises wird reduziert.
- Die Beschaffung orientiert sich zunächst eng an den tatsächlich verkauften und erlösten Mengen im Vertrieb.
- Der Deckungsbeitrag wird – unter Einbeziehung der offenen und zu Marktpreisen bewerteten Positionen – ständig überwacht.
- Bei guter Markteinschätzung können durch zielgerichtetes Eingehen der offenen Positionen zusätzliche Deckungsbeiträge und damit Vorteile im Wettbewerb erzielt werden.

4 Zusammenfassung

Im vorliegenden Beitrag wurde gezeigt, dass die Preisschwankungen, die Preisentwicklungen und insbesondere die Volatilität im Großhandelsmarkt für Strom seit den Lieferjahren 2004 erheblich zugenommen haben. Vor dem Hintergrund aktueller Preisentwicklungen wurde an Beispielen gezeigt, dass die bei kleinen und mittleren Versorgungsunternehmen bisher dominierende Form der Vollstromversorgung in diesem sich ändernden Marktumfeld ein mittlerweile erhebliches und oft unterschätztes Risiko darstellt. Aus diesem Grund erweisen sich Tranchenmodelle oder der Übergang zu einer strukturierten Beschaffung auf Basis von Standardprodukten als folgerichtige Weiterentwicklung bei der Strombeschaffung.

Hierbei kommt der Definition einer Beschaffungsstrategie eine erhebliche Bedeutung zu. Hierbei erweist sich die deckungsbeitragsgesteuerte Beschaffungsstrategie, in der regelmäßig Beschaffungs- und Vertriebsbücher systematisch verfolgt und gegenübergestellt werden, als langfristig Erfolg versprechendste Strategie. Nur auf dieser Basis können die Risiken aus der Beschaffung und dem Weiterverkauf von Strom an Endkunden umfassend und langfristig bewertet werden.

Zusätzlich besteht die Möglichkeit - verbunden mit der Bereitstellung eines unternehmensintern zu definierenden und bereitzustellenden Dispositionskapitals - im Rahmen der deckungsbeitragsorientierten Beschaffung weitere Optimierungsspielräume zu nutzen. Durch systematische Marktpreisverfolgung und durch das gezielte Eingehen von offenen Positionen – immer im Rahmen des bereitgestellten Dispositionskapitals – können zusätzliche Deckungsbeiträge generiert werden. Im Vergleich zu reinen Back-to-back-Beschaffungsverfahren können so zusätzliche Wettbewerbsvorteile im transparenter werdenden Markt bei der Endkundenbelieferung generiert werden.