



Sarah Roes (Partnerin für Handel und Vertrieb) sowie Lukas Schuffelen (Kompetenzteamleiter Transaktion) von BET erläutern die Auswirkungen des Lockdowns auf die Energiewirtschaft.

Bild: © Stockberg aus Aachen/BET

Roes: "Die Mengenplanung muss angepasst werden."

BET-Partnerin Sarah Roes und ihr Kollege Lukas Schuffelen erläutern, wie sich der Lockdown auf die Energieversorger auswirken könnte und was diese nun am besten angehen sollten.

Wie sehen Sie die nächsten Wochen für die Energieversorgungsunternehmen (EVU)?

Lukas Schuffelen: Die Rückwirkungen des anstehenden Lockdowns auf die EVUs schätzen wir als gering ein. Denn das Berufsleben wird weniger eingeschränkt. Wir erwarten also nicht so einen tiefen Dipp wie noch im Frühjahr für die Energiewirtschaft. Insgesamt ist die Branche verglichen mit anderen wesentlich weniger betroffen.

Sarah Roes: Wir erwarten, dass grundsätzlich die Prozesse stabiler weiterlaufen. Ansonsten ist in den Fachabteilungen die Betroffenheit unterschiedlich. Daher ist es wichtig, die Lehren aus dem Frühjahr zu ziehen.

Was sind denn die Unternehmensbereiche, die sich nun wieder auf Veränderungen einstellen müssen?

Schuffelen: Konkret wird sicherlich die Nachfrage nach Strom wieder reagieren. Die Industrie verbleibt unterhalb der Erwartung und wird wieder etwas einsinken. Der Gewerbe/Handel /Dienstleistung(GDH)-Sektor wird sicherlich deutlich nachgeben, wenn auch nicht so stark wie im Frühjahr. Das Endkundengeschäft kann tendenziell einen leicht höheren individuellen

Verbrauch zeigen, aber insgesamt wird die Gesamtabatzmenge sinken. Dies schlägt dann auf die Großhandelspreise durch, die ebenso sinken werden und damit auf diejenigen die Erzeugungsanlagen besitzen. Gerade jetzt in den Wintermonaten ist dort die Optimierung der Strom- und Wärmeerzeugung absolut relevant.

Sie erwarten also geringere finanzielle Auswirkungen auf die EVUs?

Schuffelen: Ja, in den gerade eben beschriebenen Bereichen werden die Auswirkungen verglichen zum Frühjahr geringer ausfallen. Gleichwohl hängt es an jedem Einzelnen beispielsweise stetig, das eigene Portfolio im Auge zu halten und entsprechend nachzusteuern, um nicht unnötig große Mengen rückvermarkten zu müssen.

Roes: Im Vertrieb ist es so, dass wir Mengen in vergleichsweise margenschwachen Segmenten verlieren. Dafür erwarten wir bei den Endkundenpreisen stabile bis sogar leicht steigende Erträge. Gleichwohl muss beobachtet werden, wie die Politik die Unternehmen unterstützt, um sowohl das Überleben durch die Pandemie als auch die Liquidität sicherzustellen. Ansonsten steigen die Forderungsausfälle und müssen folgernd schlussendlich abgeschrieben werden.

Was müssen die EVUs nun aus Ihrer Sicht besonders beachten?

Schuffelen: Intern müssen die einzelnen Rollen nun noch enger zusammenrücken. An den Schnittstellen muss ein permanenter und im besten Fall ein automatisierter Austausch stattfinden. Besonders eine gemeinsame Sicht von Vertrieb, Beschaffung und Controlling erscheint äußerst wichtig. Hier müssen die neusten Informationen bezüglich Vorgaben als auch reale Zahlen in eine gemeinsame Erwartungshaltung transferiert werden.

Und welche Aspekte sind für Sie an den Schnittstellen nun essenziell?

Roes: Ein sauber definierter und möglichst automatisierter Prozess ist an der Stelle natürlich das Zielbild. In der Realität wird es aus meiner Sicht operativ wichtig sein, in der Beschaffung eine kurzfristige Flexibilität sicher zu stellen. Heißt, es muss eine Erwartungshaltung über die nächsten Wochen erarbeitet werden: Um gegebenenfalls schon Mengen frühzeitig – zu vielleicht höheren Preisen – wieder rückzuvermarkten, wenn die Preise drohen zu sinken. Das gelingt nur, wenn die entscheidenden Leute trotz mobilem Arbeiten und allen Hindernissen technisch in der Lage sind, alles zu steuern und sich eng abzustimmen.

Mit Blick in die Zukunft, wie wird es da weitergehen und gibt es Veränderungsbedarf?

Roes: Die Mengenplanung muss definitiv entlang den eben angedeuteten Leitplanken angepasst werden. Die Erwartungsmengen für GHD, Industrie und im Endkundensegment müssen reduziert werden. Dies bedeutet dann auch, dass die eigene Produktpalette an diese Entwicklung angepasst werden muss.

Die Fragen stellte Adrian Gun-