



# Einkauf von Strom und Gas – auf dem Weg zu optimierten Kosten

Stephan Theilen

3. Südwestfälischer Energietag, Meschede 30. März 2006



# Inhalt

	Folie
• Ausgangssituation	3
• Wettbewerb der Anbieter	4
• Wettbewerbssituation	5
• Privatkunden im Wettbewerb	6
• Geschäftskunden im Wettbewerb	7
• Kostenfaktoren I	8
• Kostenfaktoren II	9
• Strompreisentwicklung an der EEX	10
• Wettbewerb - Gewinner und Verlierer	11
• Grundregeln im Energieeinkauf	12
• Einflussfaktoren auf Energiekosten	13
• Instrumente des Wettbewerbs	14
• Fazit	15



## Ausgangssituation

- Energiemarkt in Deutschland  
formal komplett für den Wettbewerb geöffnet
- Strom - 7 Jahre Wettbewerb
  - Privatkunden
  - Geschäftskunden
- Gas? siehe oben



## Wettbewerb der Anbieter

- Unbundling (Entflechtung)
  - => Vermeidung von Quersubventionen
- Diskriminierungsfreier Netzzugang
  - => Regulierung/Genehmigung der  
Netznutzungsentgelte durch BNA  
dadurch
- Fairer unverfälschter Wettbewerb
  - => Günstigere Strom- und Gaspreise



## Wettbewerbssituation

- Strompreise sind nach der Marktöffnung stark gesunken
- 150 neue Marktteilnehmer
- Neue Produkte und Dienstleistungen
- Energiebörse EEX in Leipzig
- Zahlreiche Fusionen und Kooperationen



## Privatkunden

- 30 Prozent der Haushalte nutzen den Wettbewerb  
davon haben
- 5 % einen neuen Lieferanten,
  - entspricht 2,3 Mio. Haushalte
- 25 % einen neuen Vertrag mit dem alten Lieferanten  
abgeschlossen
  - entspricht 10,7 Mio Haushalte

Quelle: VDEW-Kundenfokus, VIK



## Geschäftskunden

- fast 100 Prozent der Industriebetriebe nutzen den Wettbewerb  
davon haben:
- 41 % einen neuen Lieferanten
- 59 % einen neuen Vertrag mit dem alten Lieferanten  
abgeschlossen

Quelle: VDEW-Kundenfokus, VIK

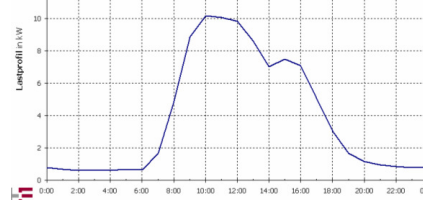


# Kostenfaktoren I

**Marge**

**Handling: (z.B.)  
Anmeldung  
Rechnungsstellung**

**Energie**



**Steuern:  
Stromsteuer  
MwSt.**

**Abgaben:  
Konzessionsabgabe  
KWKG  
EEG**

**Netznutzung:  
Arbeitspreis  
Jahresleistungspreis  
Messpreis  
Grundpreis**

nicht beeinflussbar

beeinflussbar

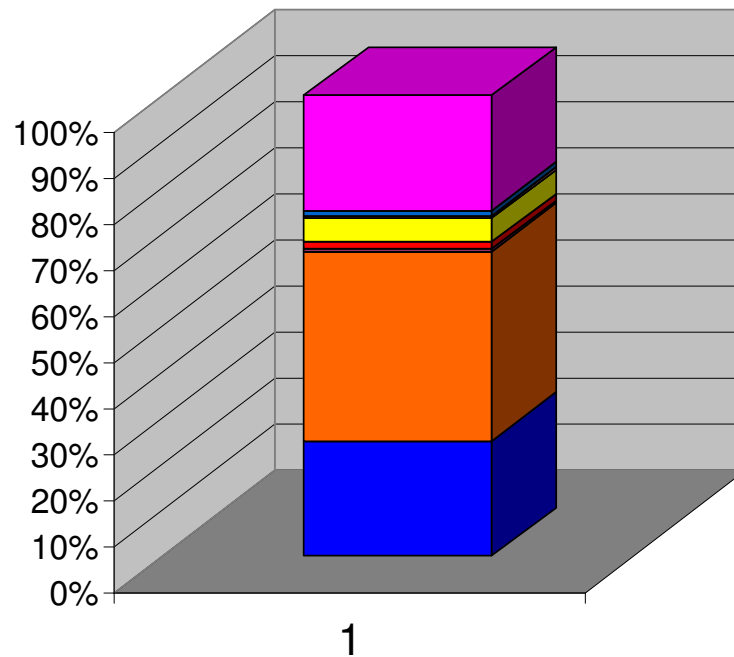
teils beeinflussbar

nicht beeinflussbar



# Kostenfaktoren II

hier: Beispiel Geschäftskunden

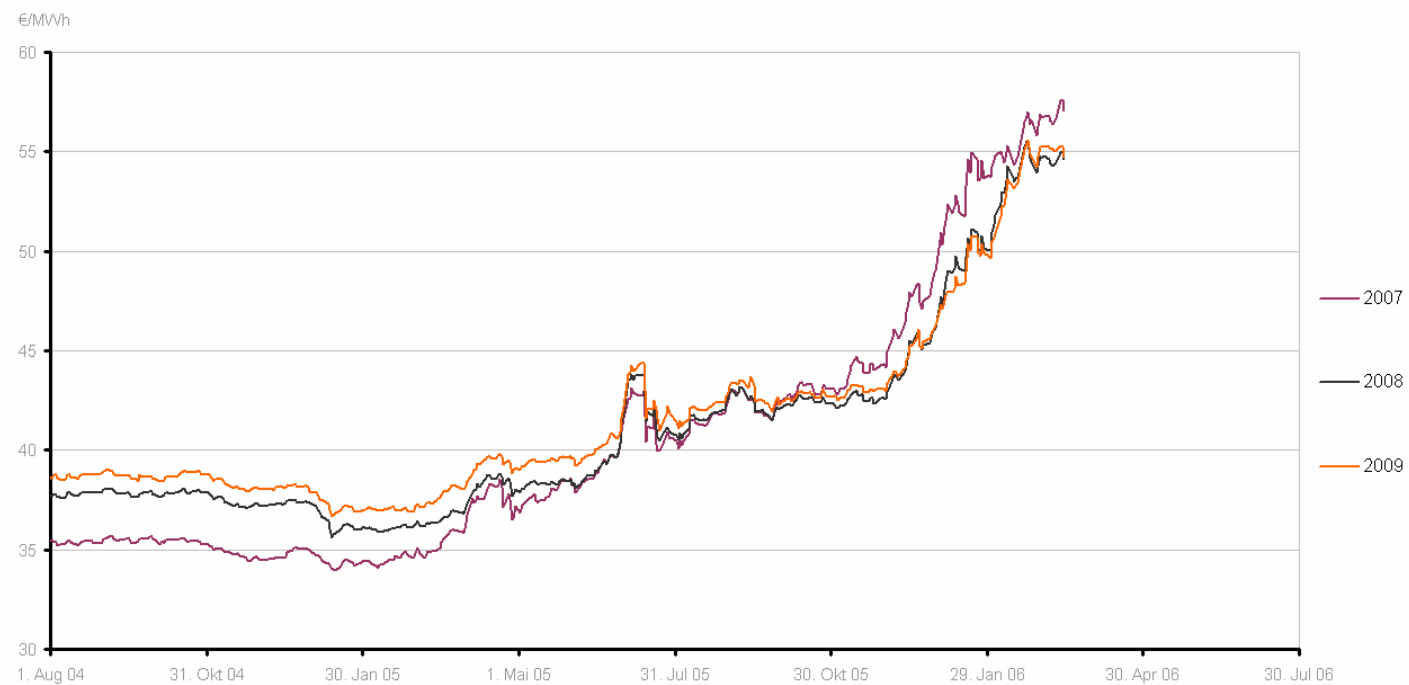


- Stromsteuer
- Konzessionsabgabe
- KWKG
- EEG
- Marge
- Handling/Anmeldung
- Energie
- Netznutzung



# Strompreisentwicklung an der EEX

Base –Notierung (Jahr)





# Wettbewerb - Gewinner und Verlierer

## Gewinner

- Finanzminister
- Industriekunden
- Erneuerbare Energien

## Verlierer

- Privatkunden
- Versorgungsunternehmen



## Grundregeln im Energieeinkauf

- Energiecontrolling, Vergleichbarkeit der Angebote gewährleisten
- Lastprofil
- Beobachtung des volatilen Marktes
- Auswahl geeigneter Anbieter



# Einflussfaktoren auf Energiekosten

- Standort
- Anschlusssituation
- Verbrauchsstruktur
- Marktsituation
- Gesetzlich bedingte Mehraufwendungen



## Instrumente des Wettbewerbs

- Ausschreibung
- Preisverhandlung
- Flexiblere Lieferverträge
- Bedarfsbündelung
- Separate Betrachtung von Netznutzung und Energie



## Fazit

- Nutzung der Chancen im komplexen, volatilen Energiemarkt erfordert Know-how und Einsatz
- Energiepreise bleiben tendenziell steigend



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Stephan Theilen

Stadtwerke Unna GmbH  
Geschäftskundenvertrieb  
Heinrich-Hertz-Straße 2  
59423 Unna

Tel. 02303/2001-186  
stephan.theilen@sw-unna.de

[www.sw-unna.de](http://www.sw-unna.de)