

WHITE PAPER

Stromkostenoptimierung durch flexible Beschaffung



Wie Unternehmen
mit digitalen Tools Risiken
beim Stromeinkauf
managen können.

Vorwort

2021 wurden uns durch Unwetterereignisse wie beispielsweise im Ahrtal wieder die Auswirkungen des menschengemachten Klimawandels deutlich. Daneben beeinflussen die Corona-Pandemie und nun auch der Krieg in der Ukraine unser Alltagsleben sowie unser unternehmerisches Handeln stark. Und möchte man diese globalen Phänomene als Krisen begreifen, so kam in der zweiten Jahreshälfte 2021 auch eine Energiepreiskrise dazu – alles ein Ausdruck komplexer Wechselwirkungen in unserer globalisierten Welt. Vor diesem Hintergrund wird es einerseits immer wichtiger, die Krisenursachen durch nachhaltiges Wirtschaften einzudämmen und andererseits, deren Auswirkungen professionell zu managen. Zu letzterem kann eine risikominimierende Strombeschaffung beitragen, womit sich der vorliegende Artikel beschäftigt.

Auf Deutschland blickend kostete an der Strombörse EEX Ende Oktober 2021 Strom für das Jahr 2022 fast dreimal so viel wie noch zu Jahresbeginn! In der Folge beenden zahlreiche Stromversorger ihre Lieferverhältnisse zu den jeweils vereinbarten Fristen, ohne – wie eigentlich üblich – ihren

Bestandskunden direkt Folgeverträge anzubieten. Auf der anderen Seite müssen Stromkunden und Interessenten, die im aktuellen Jahr noch mit günstigen Festpreisverträgen ausgestattet sind, für ihren kommenden Stromliefervertrag mit sehr starken Preisanstiegen rechnen – sofern sie überhaupt eine Vertragsverlängerung auf ihre Anfrage erhalten.

Welche Schlussfolgerungen und Verbesserungen können Sie aus solchen Situationen ziehen und wie stellt man sich für die Zukunft professionell als Stromeinkäufer auf? Mit diesen Fragen beschäftigt sich das Team Smarte Energielösungen auf den nachfolgenden Seiten: Ausgehend von den Grundlagen der Strombeschaffung, die von Einkäufern als Auffrischung gelesen werden können, widmen wir uns einigen wesentlichen praktischen Herausforderungen beim professionellen Einkauf von Strom. Abschließend wird Ihnen mit EnBW Smart Energy ein digitales Strombeschaffungstool vorgestellt, das eine attraktive Lösung auf die Herausforderungen eines volatilen Strommarktes ist.

Inhaltsverzeichnis

- Grundlagen der Strombeschaffung:
Vom Festpreis zum Portfoliomanagement
 - Strompreisbestandteile, Marktsegmente und Vertragsarten
 - Strombeschaffungsmodelle bei Sonderverträgen und ihre wesentlichen Merkmale
- Praktische Herausforderungen bei der Strombeschaffung
- Strombeschaffung mit dem digitalen Tool EnBW Smart Energy
- Unser Lösungsangebot in der Praxis: Use Cases
- Fazit
- Quellen

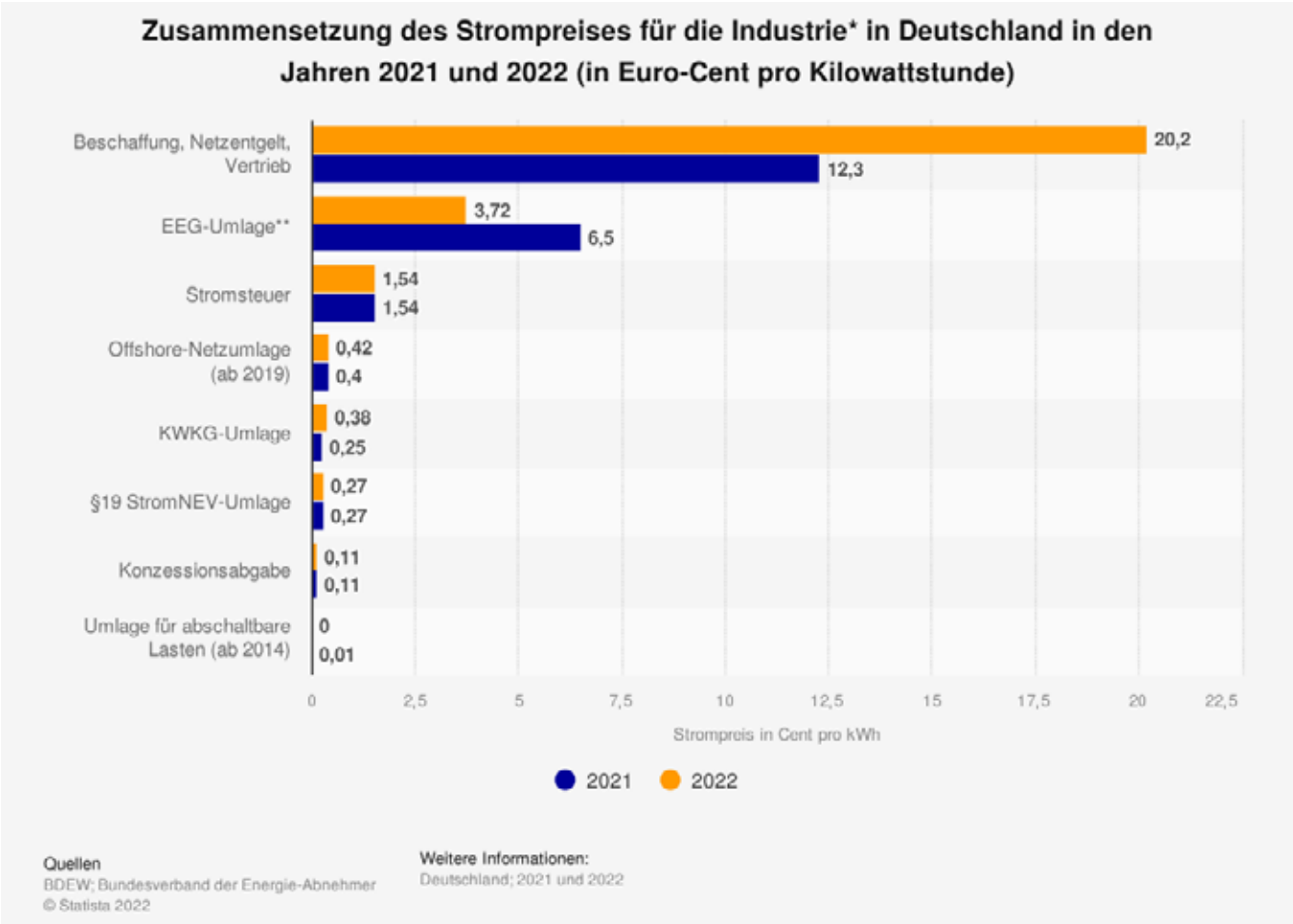
Grundlagen der Strombeschaffung: Vom Festpreis zum Portfoliomanagement

Strompreisbestandteile, Marktsegmente und Vertragsarten

Der **Strompreis** setzt sich grundsätzlich aus regulierten / nicht verhandelbaren / nicht beeinflussbaren Preisbestandteilen sowie dem Energiepreis Strom, der an der **Börse** gehandelt wird, zusammen.

Wie aus der nachfolgenden Grafik deutlich wird, hat der Strompreis mit dem Kostenblock „Beschaffung, Netzentgelt, Vertrieb“ nur einen Anteil von ca. 50 % am Gesamtpreis. Innerhalb dieses Kostenblocks wiederum ist das Element „Netzentgelt“ zum größten Teil nicht verhandelbar. Aus Beschaffungssicht entsteht dadurch die gute Nachricht: rund die Hälfte des Strompreises kann mit Hilfe einer passenden Beschaffungsstrategie positiv beeinflusst werden.

Strom als Commodity wird seit der Marktliberalisierung Ende der 1990er Jahre an der Börse gehandelt, d.h. die Wechselwirkung von Angebot und Nachfrage bestimmt seinen Preis. Die wichtigste europäische Börse ist die European Energy Exchange (EEX) mit Sitz in Leipzig.



Quelle: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/168571/umfrage/strompreis-fuer-die-industrie-in-deutschland-seit-1998/>

Wichtig für die Stromkostenoptimierung eines Unternehmens ist eine zu seiner Geschäftstätigkeit passende Strom-Beschaffungsstrategie.



Die Strom-Beschaffungsstrategie sollte auf das Unternehmen abgestimmt sein.

Hier macht z.B. die Energieintensität einen wesentlichen Unterschied oder die Frage, ob steigende oder fallende Einkaufspreise direkt an Kunden weitergegeben werden können. Für manche Branchen oder Unternehmen ist es eher wichtig, möglichst zu konstanten Preisen einzukaufen, für andere weniger, usw. Der Strommarkt bietet den verantwortlichen Akteuren eine Reihe an Auswahlmöglichkeiten, deren grundsätzliche Aspekte nachfolgend beleuchtet werden.

Physikalisch gesehen, wird Strom in dem Moment verbraucht, in dem er erzeugt wird. Ökonomisch oder bilanziell betrachtet hat der **Strommarkt** einige Besonderheiten, die klar von seiner physikalischen Basis abgekoppelt sind. Aus Sicht der Strombeschaffung lässt sich – anhand des Verhältnisses von Einkaufszeitpunkt und Lieferzeitraum bzw. Verbrauch – grundsätzlich die **kurzfristige** und die **langfristige Strombeschaffung** unterscheiden:

	Kurzfristige Strombeschaffung	Langfristige Strombeschaffung
Wesentliches Merkmal	Einkaufszeitpunkt und Lieferzeitraum liegen nah beieinander	Einkaufszeitpunkt und Lieferzeitraum liegen (weit) auseinander
Prognosegüte	Der Bedarf zum Einkaufszeitpunkt ist genau bekannt	Der Bedarf zum Einkaufszeitpunkt ist eher ungenau
Preis	Preisentwicklung eher volatil	Preisentwicklung eher stetig
Budget	Preiskalkulation / Budgetierung für den Lieferzeitraum eher schwierig	Preiskalkulation / Budgetierung für den Lieferzeitraum planbar mit einer entsprechenden Beschaffungsstrategie
Herausforderung	Möglichst den günstigen Beschaffungszeitpunkt finden	Zu beschaffende Teilmengen möglichst günstig abschließen

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an Virtuelles Kraftwerk - Artikel „Strombeschaffung“ <https://www.interconnector.de/wissen/strombeschaffung/>

Die Vorgehensweisen, die in der vorherigen Tabelle idealtypisch einander gegenübergestellt sind, werden von den beiden **Marktsegmenten Spotmarkt** (kurzfristige Strombeschaffung) und **Terminmarkt** (langfristige Strombeschaffung) bedient. Demnach kann Strom heute am **Spotmarkt** für den heutigen Tag (genannt „Intraday“) eingekauft werden oder für den Folgetag (genannt „Day-Ahead“). Am **Terminmarkt** hingegen kann Strom für einen längeren in der Zukunft liegenden Lieferzeitraum eingekauft werden, zum Beispiel für Monate, Quartale oder Jahre.

Welche grundsätzlichen Unterscheidungen sind bei der Suche nach einem Counterpart zu beachten, der einen Marktzugang zu Commodity Strom ermöglicht?

Zunächst müssen zwei **Vertragsarten** voneinander abgegrenzt werden: **Tarifverträge** (Haushalts- und kleine Gewerbekunden) sind Komplettpakete, die alle Leistungen enthalten. Aufbauend auf im Regelfall einem Grundpreis und einem Arbeitspreis hat der Kunde alle Vorteile eines Pauschalangebots. Der Nachteil liegt darin, dass der Versorger Sicherheitsmargen einpreist und der Tarif dadurch teurer wird. Geschäftskunden schließen aber normalerweise individuelle **Sonderverträge** (Gewerbe-/Industriekunden) mit ihren Stromlieferanten ab, was Preis- und Transparenzvorteile mit sich bringt. Die Komponente Strompreis wird darin zum Gegenstand einer guten Beschaffungsstrategie, während die regulierten Preisbestandteile vom Versorger durchgereicht werden. Nachfolgend eine schematische **Gegenüberstellung** der beiden Vertragsarten:

Merkmal	Sondervertrag	Tarifvertrag
Kundenbetreuung	persönlicher Kundenbetreuer	Callcenter oder Servicecenter
Kündigungsfrist	Verhandelbar	Fest vorgegeben
Preisliche Konditionen	Verhandelbar	Fest vorgegeben
Vertragsgrundlage	Individuell gestaltbar	Standardisiert
Kalkulationsgrundlage	Kundenindividuelle Kalkulation	Standardisiertes Tarifangebot
Verbrauchsgrenzen	ab einer bestimmten Menge	i.d.R. bis zu 100.000 kWh
Budgetsicherheit	i.d.R. nur für den „Netto-Energiepreis“ bzw. die Servicegebühr während der Vertragslaufzeit	i.d.R. für alle Preiskomponenten während der Vertragslaufzeit
Vertragslaufzeit	Verhandelbar	Standardisiert

Quelle: Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen. Energieeinkauf optimieren, Kosten senken. Wiesbaden: Springer 2015, S. 51.



Strombeschaffungsmodelle bei Sonderverträgen und ihre wesentlichen Merkmale

Festpreisbeschaffung zu einem bestimmten Zeitpunkt: Hierbei bestellt der Kunde beim Versorger seinen gesamten Bedarf für einen festgelegten Lieferzeitraum zu einem festgelegten Preis. Da der Versorger direkt nach Abschluss die entsprechende Menge zum aktuellen Börsenpreis beschafft, schlagen ein gewisses Zufallsmoment sowie die Beschaffungskosten des Versorgers zu Buche.

Merkmale der Stichtagsbeschaffung

- Beschaffung der prognostizierten Gesamtstrommenge an einem Stichtag
- Preissicherheit über den Netto-Strompreis für die gesamte Vertragslaufzeit
- Geringer administrativer Aufwand
- Keine Risikodiversifizierung
- Abhängigkeit von einer korrekten Preisprognose
- Keine Möglichkeit, Marktbewegungen durch aktive Handelsstrategie zu nutzen
- Keine Transparenz über die Vergütung des Energieversorgers
- Geringes Know-how erforderlich
- Vorteil bei steigenden Großhandelspreisen / Nachteil bei sinkenden Großhandelspreisen

Quelle: Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen, S. 73.



Indexbeschaffung: Auf Basis des Summenlastgangs des Kunden wird dessen Strombedarf in seine benötigte Grundlast (Base) und Spitzenlast (Peak) eingeteilt. Das sind Produkte, die an der Strombörse gehandelt werden. Die jeweiligen Mengen werden dann vom Versorger beschafft und zu einem Indexpreis geliefert. Der Indexpreis ist eine vereinbarte, rechnerisch konstruierte Abbildung bestimmter Abschlusspreise an der Börse (z.B. durchschnittlicher EEX-Abschlusspreis pro Tag im Beschaffungsjahr):

Der Summenlastgang entsteht, wenn alle Viertelstunden-Leistungswerte aller Abnahmestellen innerhalb eines bestimmten Zeitraums übereinandergelegt – also addiert und im zeitlichen Verlauf dargestellt – werden.

Merkmale der Indexbeschaffung

- Abbildung des durchschnittlichen Marktpreises eines Lieferzeitraumes (z.B. EEX-Settlement)
- Risikodiversifizierung
- Geringer administrativer, personeller Aufwand
- Keine Möglichkeit, gezielt von Marktbewegungen zu profitieren
- Geringes Know-how erforderlich
- Transparenz über Vergütung des Stromversorgers
- Vorteil bei fallenden Großhandelspreisen
- Keine Entscheidungsflexibilität
- Sicherheit über den Netto-Strompreis gegebenenfalls erst kurz vor Lieferbeginn

Quelle: Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen, S. 78.

Tranchenbeschaffung: Während bei der Indexbeschaffung die Beschaffungszeitpunkte festgelegt bzw. durch den Versorger bestimmt sind, wählt der Kunde bei der Tranchenbeschaffung die Einkaufszeitpunkte selbst. Der Einkäufer verteilt die Einkaufszeitpunkte für seine Teilmengen („Tranchen“) über einen mehr oder weniger langen Zeitraum, der Durchschnittspreis der einzelnen Abschlüsse ist der Energiepreis für den jeweiligen Lieferzeitraum. In Bezug auf die Eigenständigkeit des Einkäufers lassen sich theoretisch **automatisierte** und **individuelle** Tranchenbeschaffung unterscheiden, siehe Vergleich unten:

Vergleich automatisierte und individuelle Tranchenbeschaffung

Automatisierte Tranchenbeschaffung

- Beschaffung von Teiltranchen nach vereinbartem Beschaffungsmechanismus
- Geringer administrativer, personeller Aufwand
- Abhängigkeit von Beschaffungsmechanismus
- Keine Marktbeobachtung erforderlich
- Risikodiversifizierung
- Möglichkeit, von Marktentwicklungen zu profitieren
- Kein energiewirtschaftliches Know-how erforderlich
- In der Grundform keine eigenständige Entscheidungsfreiheit
- Vorteil bei fallenden Großhandelspreisen
- Klarheit über den Netto-Strompreis gegebenenfalls erst kurz vor Lieferbeginn
- Kostentransparenz über Vergütung des Stromversorgers

Individuelle Tranchenbeschaffung

- Beschaffung von Teiltranchen auf Basis eigener Entscheidung
- Höherer administrativer, personeller Aufwand
- Abhängigkeit von zutreffenden Preisprognosen
- Genaue Marktbeobachtung erforderlich
- Risikodiversifizierung
- Möglichkeit, gezielt von Marktentwicklungen zu profitieren
- Energiewirtschaftliches Know-how erforderlich
- Entscheidungsfreiheit über Tranchenhöhe und Einkaufszeitpunkt
- Vorteil bei fallenden Großhandelspreisen
- Klarheit über den Netto-Strompreis gegebenenfalls erst kurz vor Lieferbeginn
- Kostentransparenz über Vergütung des Stromversorgers

Quelle: Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen, S. 88.

Portfoliomanagement ist die elaborierteste und – aus Sicht des Kunden – selbstständigste Variante der Strombeschaffung. Demnach bietet sie die größten Chancen, birgt aber auch Risiken, um die sich gekümmert werden muss. Die Risiken lassen sich mit einer gut durchdachten und an den Geschäftszweck des beschaffenden Unternehmens angepassten Einkaufsstrategie managen. Über einen bereitgestellten Zugang zum Großhandelsmarkt deckt der Kunde, unter Einbezug von Spot- und Terminmarkt-Produkten, den eigenen Strombedarf für einen bestimmten Lieferzeitraum sukzessive ein. Die Flexibilität im Rahmen dieses Modells geht so weit, dass mit einzelnen Strommengen auch gehandelt werden kann. Dies rückt den Kunden nah an die Rolle eines Stromversorgers:

Merkmale des Portfoliomanagements

- Beschaffung von Standardprodukten an den Großhandelsmärkten
- Langfristige Beschaffung über Terminmarkt, kurzfristige Portfolio-Optimierung über den Spotmarkt
- Verkauf von Leistungsspitzen am Spotmarkt
- Erzielung von Handelsgewinnen (Verlusten) möglich
- Hohes Maß an Marktbeobachtung erforderlich
- Übernahme von Markt-, Preis- und Prognoserisiken durch das Kundenunternehmen
- Hohes Maß an energiewirtschaftlichem Know-how erforderlich
- Organisatorische Änderungen ggf. erforderlich
- Hoher administrativer und personeller Aufwand
- Preisvorteil durch Übernahme von kalkulatorischen Risiken
- Hohes Maß an Preistransparenz über die Vergütung des Stromversorgers
- Geeignet für Unternehmen mit hohem Stromverbrauch und einem gut prognostizierbarem Verbrauchsprofil

Quelle: Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen, S. 90.

Praktische Herausforderungen bei der Strombeschaffung

Strom ist als Börsenprodukt einer **dynamischen Preisentwicklung** unterworfen, was uns von der aktuellen Marktsituation – mit historisch hohen Preisen – deutlich vor Augen geführt wird. Ursachen für Preisschwankungen sind meist nur rückblickend – und nicht ex ante – identifizierbar. Dies liegt an dem komplexen Zusammenspiel von globalen und lokalen Einflussfaktoren. Hierbei sind u.a. zu nennen: Wetter- und Klimabedingungen, Angebots- und Nachfragesituationen auf Rohstoffmärkten oder gesetzliche Rahmenbedingungen wie z.B. Abgaben für CO₂-Emissionen.



Den richtigen Einkaufszeitpunkt zu finden ist elementar.

Vor diesem Hintergrund ist die wesentliche Frage für den Praktiker in der Strombeschaffung: „**Wann habe ich den richtigen Einkaufszeitpunkt?**“

Sie steht auch über der Frage nach dem richtigen Strombeschaffungsmodell, deren typische Ausprägungen im vorhergehenden Kapitel beschrieben wurde. Abgesehen vom Modell „Indexbeschaffung“, sind Preisrückmeldungen des Marktes zu jeder Zeit von der jeweiligen Börsensituation abhängig.

Deshalb können auch Festpreismodelle – zu einem relativ teuren Einkaufszeitpunkt abgeschlossen – Risiken in sich bergen. Vor allem dann, wenn die Preise anschließend wieder nachlassen.



Ein gutes Strombeschaffungsmodell streut bzw. minimiert das Preisrisiko.

In der Praxis muss aber letztlich die Entscheidung für ein Marktsegment, ein Beschaffungsmodell und einen Einkaufszeitpunkt getroffen werden. Und mit der Beantwortung dieser Fragen beginnt auch der systematische, methodisch kontrollierte Beschaffungsprozess.

Es empfiehlt sich, die strategische Festschreibung der gewählten Methode, sofern darin auch eigene Handlungsregeln und -vollmachten für bestimmte Marktszenarien festgelegt sind.

Als Grundlage für die Erstellung seines Beschaffungsleitfadens steht der Stromeinkäufer des Weiteren vor der Herausforderung, seinen **Bedarf** mit Hilfe einer Verbrauchsstruktur-Analyse detailliert kennenzulernen. Dies ist für ihn z.B. ein essenzieller Schritt, um seine jeweiligen Base- und Peak-Anteile im Lastgang zu definieren, so dass sie gezielt an der Börse eingekauft werden können.



Einflussfaktoren für Preisschwankungen sind unter anderem die Wetter- und Klimabedingungen.

Wie die aktuellen Extreme an der Strombörse zeigen, sollte **Risikostreuung** bzw. **-minimierung** bei der Strombeschaffung als vernünftige Maxime dienen, um möglichst unabhängig von Preisausschlägen zu werden: Das smarte Ziel ist vorrangig, **teuerste Preise** zu **vermeiden**. Günstigste Preise zu erzielen ist eher als zweitrangig zu betrachten. Natürlich gibt es darüber hinaus auch Ziele wie bspw. eine geringe Standardabweichung zu erzielen usw. Je **flexibler** der Kunde sein Strombeschaffungsmodell ausgestaltet (bezogen auf Marktsegmente und Produkte) und je mehr er seinen Stromeinkauf auf verschiedene Zeitpunkte **verteilen** kann, desto eher kann er das Preisrisiko streuen bzw. minimieren. Mit Bezug zur Darstellung der eingangs erwähnten Strombeschaffungsmodelle kann festgehalten werden, dass die Flexibilität zunimmt, je weiter ein Beschaffungsmodell in Richtung **Portfoliomanagement** geht.

„Bei der aktuell dynamischen Marktlage profitieren Unternehmen von Beschaffungsmodellen, mit denen man auf eine individuelle und auf seine Bedürfnisse angepasste Risikostreuung am Spot- und Terminmarkt setzt. Das klassische Festpreismodell greift hier zu kurz, da die Flexibilität, von sich ändernden Marktbedingungen zu profitieren, nicht berücksichtigt wird.“



Claus Fest – Leiter Energiewirtschaft & Beschaffung EnBW AG

Allerdings gilt, dass mit Flexibilität und Risikostreuung auch die **Anforderungen** an **Know-how** und **Organisation** seitens der Strombeschaffungsverantwortlichen zunehmen.

Was dies betrifft, zeigen unsere Beobachtungen ein interessantes Bild: Durch ihre (unvermeidbar) intensive Beschäftigung mit den Mechanismen des Strommarktes professionalisieren sich die Strombeschaffungs-Einheiten unserer Kunden zunehmend und bilden ihre Expertise aus. Transparenz bei allen Aspekten des Beschaffungsprozesses und ein direkter Zugang zum Großhandelsmarkt sind in diesem Zusammenhang nur noch technische Anforderungen, die z.B. von einem zuverlässigen Partner gewährleistet werden können.

Strombeschaffung mit dem digitalen Tool EnBW Smart Energy

Höchstwahrscheinlich hat noch niemand eine ganzheitliche Lösung für die eben genannten Herausforderungen bei der Strombeschaffung gefunden. Das Problem, den *optimalen* Einkaufszeitpunkt systematisch zu treffen, ist aufgrund komplexer Einflussfaktoren auf den Strompreis praktisch unlösbar. Eine zum Unternehmen und ihren Bedarfen passende Einkaufsstrategie zu entwickeln, um den *bestmöglichen* Stromeinkauf zu erreichen, ist hingegen machbar. Dies liegt im Einflussbereich der Organisation selbst. Dabei sollte grundsätzlich auf Risikostreuung und -minimierung geachtet werden.

Praktische Unterstützung im Sinne eines Tools für die Strombeschaffung bietet die **digitale Lösung EnBW Smart Energy**. Sie vereint auf einzigartige Weise technische Hilfsmittel, mit denen eine breite Palette der am Markt möglichen Strombeschaffungsmethoden genutzt werden kann. Dadurch verschafft sie dem Kunden ein hohes Maß an Flexibilität. Sie erinnern sich z.B. an die oben erwähnten Marktsegmente Spot- und Terminmarkt? Wenn man EnBW Smart Energy **passiv nutzt**, sozusagen einfach laufen und für sich arbeiten lässt, dann beschafft das Tool sukzessive die benötigte Menge zu den **Spotmarkt-Preisen**.



Das EnBW Smart Energy Tool ist die digitale Lösung für Ihre Strombeschaffung.

Entscheidet sich der Nutzer für eine **aktive Nutzung** von EnBW Smart Energy, dann tun sich für ihn interessante Gestaltungsmöglichkeiten auf. Ähnlich wie beim **Portfoliomanagement** profitiert er mit EnBW Smart Energy von bereits vorhandenen Strukturen und Prozessen. Das Tool bringt den **Marktzugang**, die **Abrechnungsprozesse** und ein **Reporting** mit ansprechender **Visualisierung** mit.

Transparenz und **Übersichtlichkeit** sind wesentliche Vorteile, die ein digitales Strombeschaffungstool vorweist: Durch die Speicherung von Informationen zu allen Transaktionen auf einer digitalen Plattform werden sie detailliert rückverfolgbar. Damit entsteht die Möglichkeit, Wissen aufzubauen, z.B. darüber, welcher Verbrauch in einem vergangenen Zeitraum teurer und welcher günstiger war. In der Zukunft wird die Verschiebung von Phasen mit hohem Verbrauch in günstigere Preisphasen dann zur wirksamen Maßnahme bei der Strompreisoptimierung.

Flexible Strombeschaffung digital & professionell:

Mit EnBW Smart Energy bekommt der Nutzer Einblick in Daten und Mechanismen, die bei konventionellen Lieferverhältnissen dem Versorger vorbehalten bleiben.

Die Aufgliederung der Bedarfsstruktur in benötigte **Base-** und **Peak-Anteile** wird von der Software anhand historischer Lastgangdaten vorgenommen. Damit schafft sie eine wichtige Voraussetzung, die oft zeitintensiv ist, aber für die Durchführung der Transaktionen unbedingt benötigt wird. Letztere müssen übrigens nicht ausschließlich beschaffungsbezogen sein. Mit EnBW Smart Energy kann der Nutzer auch Teile seines Strom-Portfolios wieder **verkaufen** und somit Mengen verwerten, die er nicht verbraucht. Der EnBW Smart Energy Nutzer ist in Bezug auf die Mengenabnahme auch vollständig flexibel.

Personen, wie bspw. Einkäufer, die in einer Organisation für die Strombeschaffung verantwortlich sind, haben viele unterschiedliche Aufgaben und können sich nicht rund um die Uhr um dieses Feld kümmern. Der in EnBW Smart Energy flexibel einstellbare **Preisalarm** löst dieses Problem, indem er die Verantwortlichen über relevante Preisbewegungen informiert.



EnBW Smart Energy: Terminmarktfunktion.

Die Vorgaben der **Beschaffungspolicy** können mit der Funktion „Preisalarm“ über das Tool direkt in Handlungsimpulse umgesetzt werden. Nebenbei kann durch die Festlegung eines Preiskorridors, über den der Preisalarm wacht, auch die **Prozesseffizienz** in der Organisation optimiert werden: Wenn sich der voreingestellte Preiskorridor mit der Freizeichnungskompetenz des Einkäufers deckt, müssen – wenn es schnell gehen muss – keine weiteren internen Freigabeprozesse abgewartet werden.

Dreh- und Angelpunkt zur Erfassung und Darstellung der Energiedaten sowie zur Steuerung der Strombeschaffung ist hierbei die Online-Plattform EnBW Smart Energy Suite:



EnBW Smart Energy: Verbrauchs- & Kostenübersicht.

Unser Lösungsangebot in der Praxis: Use Cases

Der deutsche Mittelstand zeigt sich offen für die digital organisierte, ökologische und ökonomische Transformation. Als Beispiel folgen die Kölle GmbH und die Waldhotel Stuttgart GmbH. Beide Unternehmen sind von EnBW Smart Energy überzeugt.

Das inhabergeführte Familienunternehmen **Kölle GmbH** produziert Stanzteile und Werkzeuge für Kunden aus den Branchen Automobil, Luftfahrt und Elektro. Mit 130 Beschäftigten erwirtschaftet Kölle einen Jahresumsatz von rund 20 Millionen Euro. Der metallverarbeitende Betrieb in Vaihingen an der Enz wird seit 2018 mit Strom von EnBW Smart Energy beliefert und setzt zudem auf intelligente Stromzähler von EnBW Smart Data.

„Mit EnBW Smart Energy haben wir eine Antwort auf steigende Strompreise gefunden, die wir dank der Risikostreuung am Termin- und Spotmarkt in den Griff bekommen, da wir den optimalen Einkaufszeitpunkt selbst bestimmen können.“

Marco Tetzner – Abteilungsleiter IT & Energiemanagementbeauftragter bei der Kölle GmbH



Mit EnBW Smart Data überblickt die Kölle GmbH den exakten Energieverbrauch und kann mit den erhobenen Messwerten Energieeffizienzmaßnahmen ableiten und somit die Energiekosten im Unternehmen dauerhaft senken.

So funktioniert EnBW Smart Data:

- Austausch der bisherigen Messtechnik in Ihrem Unternehmen und Installation der EnBW Smart Meter
- Exakte Erfassung Ihres Energieverbrauchs im 1/4h-Takt Aufbereitung und Visualisierung Ihrer Energiedaten in unserer Online-Plattform EnBW Smart Energy Suite: Energieverbrauch, Lastspitzen und Einsparpotenziale

Informieren Sie sich [hier](#), wenn Sie mehr über die Vorteile von EnBW Smart Data erfahren möchten.



Die Herausforderung der Kölle GmbH besteht insbesondere darin, dass der Maschinenpark, der vor allem aus Stanzautomaten und Einlegepressen besteht, natürlich sehr viel Strom verbraucht und diesen auch zuverlässig benötigt. So wie viele Industriebetriebe hat auch die Kölle GmbH deshalb früher Jahresverträge für den Stromeinkauf abgeschlossen. Diese Festpreismodelle sind jedoch unflexibel und meist teuer. Alternativen bietet ein digitales Energiemanagementtool, mit dem die Stromkosten optimiert werden können, indem der Zeitpunkt des Stromeinkaufes flexibel wählbar ist und einen transparenten Überblick über die anfallenden Energieverbräuche gibt.



Die Kölle GmbH erwirtschaftet mit 130 Beschäftigten einen Jahresumsatz von ca. 20 Millionen Euro.



Blick in die Produktionshalle der Kölle GmbH. Hier werden Stanzteile und Werkzeuge für Kunden aus den Branchen Automobil, Luftfahrt und Elektro produziert.

Flexibler Stromeinkauf: Ist der Strompreis gerade besonders günstig, lohnt es sich für den Geschäftskunden, passend zur Verbrauchsprognose ausnahmsweise gleich für ein paar Monate Energie einzukaufen.

Mit EnBW Smart Energy können Gewerbe- und Mittelstandskunden wie die Kölle GmbH selbst entscheiden, wann sie ihren Strom kaufen und zu welchem Preis. Dabei bleiben Unternehmen jederzeit flexibel: Sie können einen Teil des Strombedarfs zum Festpreis auf dem Terminmarkt kaufen oder den Strom zum tagesaktuellen Marktpreis beziehen. Die Kölle GmbH profitiert zusätzlich vom Preisalarm, der selbständig auf der zugehörigen Online-Plattform EnBW Smart Energy Suite eingestellt werden kann. So wird die Kölle GmbH bspw. auf günstige Kaufzeitpunkte aufmerksam gemacht. Zudem zeigen die dort enthaltenen Visualisierungen jederzeit den exakten Energieverbrauch und Lastspitzen an. Daraus konnte das Unternehmen wiederum seine Einsparpotenziale ableiten.

Eine jährliche Kosteneinsparung von sechs bis sieben Prozent gegenüber vorherigen Beschaffungsmodellen wurde hier erzielt. Der monatliche Zeitaufwand für einen Mitarbeiter, der mithilfe von EnBW Smart Energy Strom einkauft, beträgt ein bis zwei Stunden.

„Wenn man die Strompreisschwankungen berücksichtigt, haben wir im Jahr (2019) unter dem Strich Einsparungen zwischen sechs und sieben Prozent erzielt.“

Marco Tetzner – verantwortlich für den Stromeinkauf bei der Kölle GmbH

Die **Waldhotel Stuttgart GmbH** gehört zu den traditionsreichsten Adressen der Landeshauptstadt Baden-Württembergs. Schon zu Beginn des 20. Jahrhunderts wurden auf dem Grundstück des Hauses Gäste beherbergt. Seit 2007 befindet es sich im Besitz der heutigen Eigentümerfamilie.

Da der Stromverbrauch in Hotels besonders an Feiertagen, Ferien und Wochenenden hoch ist, benötigt das Waldhotel Stuttgart eine passende Lösung für den Stromeinkauf.

Windkraft und Solarenergie spielen eine entscheidende Rolle am Strommarkt und beeinflussen die Entwicklung der Strompreise. So herrscht beispielsweise bei gutem Wetter oder an Feiertagen und Wochenenden ein Überangebot am Stromnetz, weshalb die Strompreise besonders günstig sind. Diese Preisschwankungen berücksichtigen klassische Stromtarife, wie der Festpreis, nicht.

Mit EnBW Smart Energy wird der Marktpreis jedoch transparent 1:1 an das Waldhotel Stuttgart weitergegeben. Dank der dazugehörigen Online-Plattform EnBW Smart Energy Suite behält unser Kunde stets den Überblick über seinen Energieverbrauch und kann diesen flexibel optimieren sobald Potenziale entdeckt werden.



„Mit EnBW Smart Energy haben wir mehr Zeit für unsere Kernaufgabe: die Gästebetreuung. Denn der Stromeinkauf geht jetzt ganz einfach, flexibel und nebenbei. On top ist unsere Energieversorgung nachhaltig.“

Jörg Grede, Geschäftsführender Hoteldirektor Waldhotel Stuttgart GmbH



von links nach rechts: Carsten Schröder, Vertrieb Smarte Energielösungen, EnBW AG
Anna Juranek, Direktionsassistentin & Nachhaltigkeitsbeauftragte, Waldhotel Stuttgart GmbH
Jörg Grede, Geschäftsführender Hoteldirektor, Waldhotel Stuttgart GmbH

Fazit

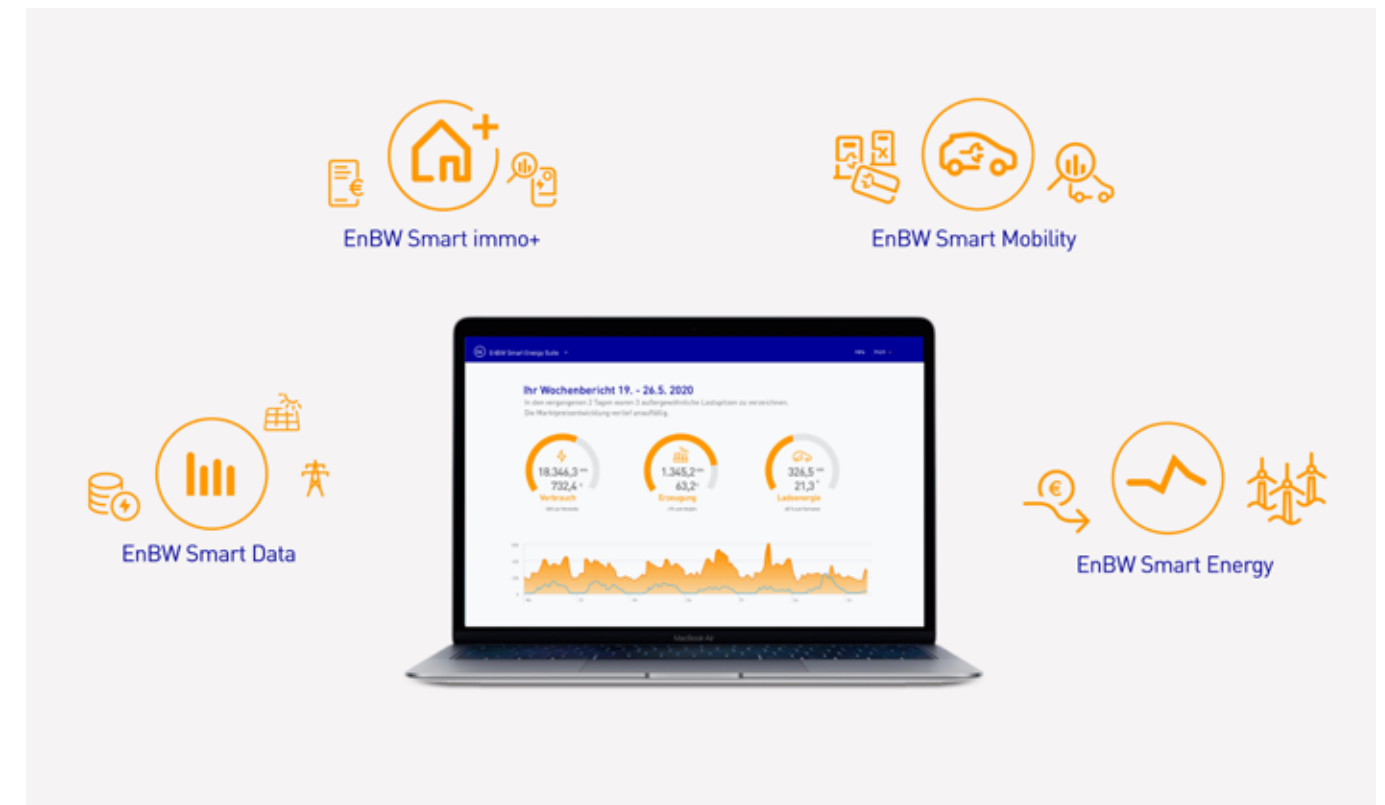
Eine professionelle, dem Geschäftsmodell oder -zweck Ihres Unternehmens angepasste Strombeschaffungsstrategie hilft Ihnen beim Risikomanagement gegenüber Preisausschlägen am volatilen Strommarkt. Wenn Unternehmen es schaffen, Preise in ihrer (Energie-)Lieferkette zu optimieren, dann kann dies im operativen Geschäft genutzt werden und es entstehen direkt Wettbewerbsvorteile.

Einen konventionellen Stromliefervertrag abzuschließen bedeutet derzeit, eventuell ungünstige Konditionen unnötig lange hinzunehmen. Alternativen dazu sind digitale, flexible Strombeschaffungstools, wie z.B. EnBW Smart Energy. Derartige Lösungen bieten dem Nutzer vor allem Flexibilität auf unterschiedlichen Ebenen: beispielsweise bei der Wahl der Marktsegmente (Spot- oder Terminmarkt) und der Einkaufs- oder Verkaufszeitpunkte, was einen bedeutenden Vorteil bei der Risikostreuung

im Rahmen der Strombeschaffung bedeutet. Darüber hinaus genießt der Nutzer volle Mengenflexibilität. Das heißt, es bestehen keine Mindest- oder Höchstabnahmemengen und auch kein festgelegter Verbrauchskorridor. Zu guter Letzt können Flexibilitäten des Stromverbrauchs im Betrieb genutzt werden, um verschiebbare Lasten in günstigere Beschaffungsslots zu legen.

Transparenz und Komfort sind zwei weitere herausragende Merkmale digitaler Tools wie EnBW Smart Energy: Preis- und Mengenauswertungen werden stundengenau auf Knopfdruck verfügbar, während der konfigurierbare Preisalarm an die festgelegten Beschaffungssituationen erinnert.

Alles in allem fallen durch die Nutzung des Tools aufwändige organisatorische Vorkehrungen weg und der Anwender kann eine professionelle Art der Strombeschaffung aufbauen.



Die Smarten Energielösungen der EnBW: Alle Produkte innerhalb der EnBW Smart Energy Suite auf einen Blick.

Sie haben Interesse an EnBW Smart Energy und wollen mehr erfahren? Wir freuen uns jederzeit, Sie beraten zu dürfen.

Florian Dukat
Account Manager



0711 28981368
f.dukat@enbw.com

Carsten Schröder
Account Manager




0721 6314876
ca.schroeder@enbw.com



Weitere Infos finden Sie unter: www.enbw.com/smart-energy

Quellen

- DIHK: „Strombeschaffung und Stromhandel“ <https://www.karlsruhe.ihk.de/blueprint/servlet/resource/blob/4101110/66da-60f4e69c4d37f32edd9142fb646d/merkblatt-strombeschaffung-und-stromhandel-data.pdf> (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).
- EHA: Beschaffungsmodelle am Strommarkt – Viele Wege führen nach Rom <https://www.eha.net/blog/details/beschaffungsmodelle-strommarkt.html> (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).
- Krause, D.: Strombeschaffungsmodelle in der Industrie: Vom fixen Arbeitspreis hin zu flexibilitätsorientierten Modellen? Systematisierung und komparative Analyse flexibilitätsorientierter Stromlieferverträge. Bachelorarbeit 2020. https://energie-informatik.de/wp-content/uploads/2020/11/Strombeschaffungsmodelle-Vom_fixen_Arbeitspreis_-zum_flexibilitaetsorientierten_Modellen%E2%80%8B.pdf (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).
- MVV: Welche Beschaffungsmodelle gibt es beim Stromeinkauf? <https://partner.mvv.de/blog/welche-beschaffungsmodelle-gibt-es-beim-stromeinkauf> (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).
- Schumacher, I.; Würfel, P.: Strategien zur Strombeschaffung in Unternehmen. Energieeinkauf optimieren, Kosten senken. Wiesbaden: Springer 2015.
- Statista: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/168571/umfrage/strompreis-fuer-die-industrie-in-deutschland-seit-1998/> (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).
- Virtuelles Kraftwerk: „Strombeschaffung“ <https://www.interconnector.de/wissen/strombeschaffung/> (zuletzt abgerufen am 24.11.2021).



EnBW Energie Baden-Württemberg AG
Schelmenwasenstraße 15
70567 Stuttgart

www.enbw.com/smartenergysuite
smartenergysuite@enbw.com