



succedo Marktmonitoring für die KW 24-2026

Unsicherheit und kein Ende in Sicht?

Wie Unternehmen in der Energiebeschaffung reagieren können.

Selbst gestandene Optimisten unter den Einkaufsverantwortlichen sind mittlerweile zunehmend ratlos, ob der steigenden Risiken für die Energiebeschaffung. Die Herausforderungen sind eng miteinander verflochten, auch in Sicht auf die geopolitischen Bedrohungen. Wir beschäftigen uns in dieser Ausgabe mit einer Analyse des Marktes sowie mit der Frage mit welchen Strategien Unternehmen in der Energiebeschaffung reagieren können. Und wir laden Sie herzlich zu unserem anstehenden Webinar am 18.06.2026 von 14.00 Uhr bis 14:45 Uhr ein. Die Teilnahme ist kostenfrei.

Direktanmeldung zum kostenfreien Webinar am 18.06.2026

Anmeldung

|BRIEFANREDE| *|LAST_NAME|*,

der Mensch ist einfach geprägt. Den berühmten gordischen Knoten möchte er am liebsten, wie anno 333 v. Chr. der Feldherr Alexander der Große, mit einem Schwertstreich

zerschlagen. Leider ist die Realität nicht so einfach, denn die Herausforderungen sind vielschichtig; teils hausgemacht und teils von der Weltpolitik abhängig.

Doch der Reihe nach. Wenden wir uns zunächst den beiden relevanten Bühnen der geopolitischen Risiken für die Energiepreise zu.

Auswirkungen der Kriege im Osten und am Persischen Golf: Gasverbrauch in 2026 kostet mehr als doppelt so viel wie 2030

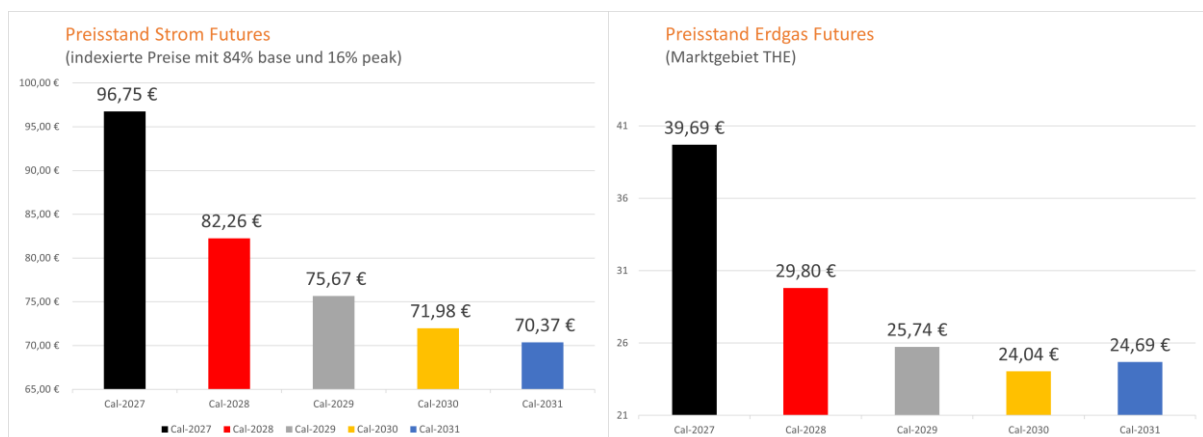
Beide Kriege haben viel mit den Energiekosten in Deutschland zu tun. Zwar wurden nach dem Überfall Russlands auf die Ukraine im Jahr 2022 zunächst die langfristigen Gasimporte völlig neu strukturiert (im Wesentlichen wurde Russland durch Norwegen ersetzt), aber spätestens der Krieg der USA gegen den Iran hat gezeigt, dass gerade die Preisbildung für Erdgas und Erdöl stark vom Weltmarkt abhängig ist. Steigen also die Weltmarktpreise durch Angebotsverknappung und höhere Logistikaufwendungen, so steigen in der Folge auch die Preisnotierungen für die heimischen Lieferverträge.

Beachtenswert ist dabei, dass der Markt am sog. kurzen Ende, also für die Gaslieferungen in den nächsten 24 Monaten sehr hohe Risikozuschläge einpreist und diese mit Sicht auf die Folgejahre bis 2031 zunehmend abschmelzen.

Ganz konkret: Erdgas für das dritte Quartal 2026 notiert derzeit bei rund 50 EUR/MWh. Beschafft man strategisch bereits mit Blick auf die Lieferung im Jahr 2030, zahlt man mit 24 EUR/MWh weniger als die Hälfte (!). Ganz ähnlich ist die Übersetzung am Strommarkt. Hier sind die Risikozuschläge aufgrund der heimischen Grünstromproduktion zwar deutlich niedriger. Wohlwissend, dass der Vergleich aufgrund der Saisonalität etwas hinkt, werden aber auch hier die Preisunterschiede deutlich: Strom für das dritte Quartal 2026 (base) kostet mit 103 EUR/MWh deutlich mehr als die Strombeschaffung base für 2030 mit 71 EUR/MWh.

Fachlich spricht man hier von einer Backwardation, daher ist der Preis für die sofortige Lieferung höher, als der Preis für eine Lieferung in entfernter Zukunft.

Aktuelle Terminmarktpreise für Strom und Erdgas (Preisstand in EUR je MWh 10.06.2026)



Wie können Unternehmen auf diese geopolitischen Risiken reagieren?
Eine langfristige Beschaffungsstrategie umsetzen bei „günstigen“ Preisen.

Ein Markt in Backwardation bietet die Chance, mit einer langfristig ausgerichteten Beschaffungsstrategie im Verhältnis günstige Marktpreise zu sichern. Die Einschätzung „günstig“ muss dabei natürlich kritisch bewertet werden. Ist eine Strombeschaffung für 71 EUR/MWh günstig? Durchaus, denn die sog. Stromgestehungskosten, also die Bewertung was Strom im Durchschnitt ab Kraftwerk kostet, liegen in Deutschland im Erzeugungsmix aus konventionellen Stromerzeugern wie Kohle und Erdgas und erneuerbaren Energien wie Solar und Wind bei ca. 55 bis 65 EUR/MWh. Und ein Terminmarktprodukt bietet die garantierte Belieferung als Band. Wer noch günstiger kaufen will und Wetterrisiken akzeptiert, dem stehen auch Wind-PPA mit einem Discount von 5 bis 12 Prozent auf den Börsenpreis am Markt zur Verfügung. Also ja, ein Preis von 71 EUR/MWh ist im Vergleich günstig.

Bei Erdgas ist ein Preis wie zuvor genannt von 24 EUR/MWh für das Lieferjahr 2030 ebenfalls akzeptabel. Auch wenn vor Kriegsbeginn in der Ukraine russisches Erdgas für deutlich unter 20 EUR/MWh nach Westeuropa strömte, wäre selbst ohne Krieg bei einer angenommenen Inflation von 3 Prozent und 20 EUR Ausgangspreis im Jahr 2021 der inflationsbewertete Preis im Jahr 2030 bei über 25 EUR/MWh.

Entscheidend ist die flexible Beschaffung auf Basis rollierender Verbrauchsprognosen: Moderne Beschaffungsmodelle erlauben den Kauf und den Verkauf von Mengen.

Die Risiken einer langfristigen Beschaffungsstrategie liegen daher weniger im verfügbaren Handelspreis als vielmehr im Mengenzuschnitt. Denn hier herrscht vielerorts Unsicherheit aufgrund der unsicheren Perspektive im Bereich Auftragseingang und Konjunktur vor. Es kann also Mengenrisiken geben (bspw. zu hohen Mengen langfristig eingedeckt, die später nicht verbraucht werden und zu einem - aus heutiger Sicht - unbekannten Preis am Spotmarkt verkauft werden).

Entscheidend ist daher, nur soviel zu kaufen, um die erwarteten Grundlasten der Zukunft bereits heute günstig einzudecken. Noch besser: Bei einem modernen Beschaffungsmodell, welches nicht nur den Kauf von Terminmarktmengen erlaubt, sondern auch den Verkauf ermöglicht, kann sehr flexibel die Eindeckung kostenoptimiert basierend auf einer rollierenden Verbrauchsprognose vorgenommen werden, ohne dass Mengenrisiken in Kauf genommen werden müssen. Mehr noch: Solche Modelle bieten Preisabsicherung und Nutzung von sinkenden Preisen in einem Zug.

Am kurzen Ende lauern die größten Risiken – aber auch die meisten Chancen. Unternehmen können kurzfristig mehr als 50% der Energiekosten einsparen.

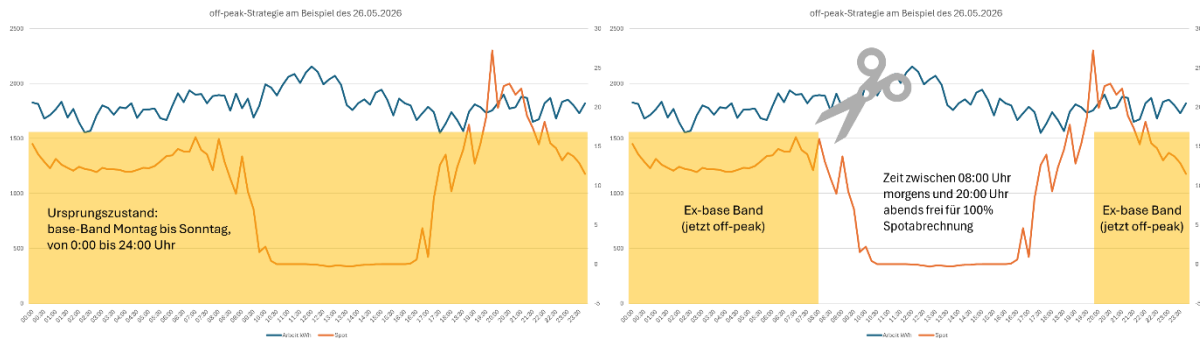
Wie bereits beschrieben, sind die marktseitigen Risikozuschläge für kurzfristige Lieferungen sehr hoch. Gut also, wer bereits früher eine langfristige Beschaffungsstrategie sein eigen gemacht hatte. Was aber tun, wenn dies nicht so war?

Besonders im Strommarkt bieten sich neben Risiken auch erhebliche Chancen, etwa durch Anwendung einer sog. off-peak-Strategie im Sommer. Hier wird über den Kauf eines base Terminmarktproduktes in Verbindung mit dem Verkauf der rechnerischen peak-Anteile aus dem base-Band eine sogenannte off-peak Eindeckung hergestellt.

Man schneidet also aus dem base Band, dass von Montag bis Sonntag von 0 bis 24 Uhr eine konstante Leistung liefert, über den Verkauf des peak-Anteils von Montag bis Freitag von jeweils 8 Uhr morgens bis 20 Uhr abends genau den Anteil heraus, der preislich besonders interessant für die Spotmarktnutzung an sonnenreichen Tagen ist. Gleichzeitig behält man die Preisabsicherung in der Nacht und in den Nebenzeiten sowie am Wochenende.

Je nach Lastprofil und Einkaufszeitpunkt sind hier Einsparungen von über 50% am Arbeitspreis tagsüber möglich. Eine solche off-peak-Strategie lässt sich sehr individuell an die Herausforderungen und Grundlagen eines Unternehmens anpassen.

Die offpeak-Strategie



Schlussfolgerung: Wo Schatten ist, muss auch Licht sein. Wie Unternehmen jetzt reagieren sollten, um Risiken abzuwenden und Chancen zu nutzen.

Die Umgebungsparameter für die Energiekosten verändern sich in hoher Geschwindigkeit. Wer heute in einem traditionellen Beschaffungsmodell verharret, welches in der Vergangenheit womöglich passend war, verschenkt für die geänderte Zukunft nicht nur die Chance auf Einkaufschancen, sondern riskiert auch gravierende Mehrkosten.

Nutzen Sie im ersten Schritt die Expertise von succedo. Und zwar völlig kostenfrei und unverbindlich. Wir laden Sie ein, am **18.06.2026 von 14 Uhr bis 14:45 Uhr** an unserem anstehenden Webinar zum Thema zukunftsorientierte Energiebeschaffung teilzunehmen.

Anmelden können Sie sich hier:

[Link zur Registrierung \(Webinar\)](#)

Oder Sie vereinbaren einen persönlichen Gesprächstermin

Und wer möchte, dem steht auch die Möglichkeit offen, in einem ebenfalls kostenfreien und unverbindlichen ersten Sondierungsgespräch via MS Teams mehr über die individuellen Möglichkeiten der Einkaufsoptimierung zu erfahren. Und zwar in Euro und Cent basierend auf Ihrem individuellen Energieprofil.

[Link zum Terminplaner](#)

Mit freundlichen Grüßen



Urs Neuhöffer

Geschäftsführer succedo Unternehmensberatung GmbH

Telefon 02551 986 71 126 oder E-

Mail urs.neuhoeffer@succedo-beratung.de

Über die succedo Unternehmensberatung GmbH

Wir beraten Unternehmen sowie öffentliche Auftraggeber in Fragen der grundlegenden Beschaffungsstrategie für Energie sowie dem operativen Einkaufsmanagement. Dabei richten wir uns an Unternehmen, die i.d.R. jährlich zwischen 2 und 250 Gigawattstunden an Energie verbrauchen. Mit einem Netzwerk an leistungsfähigen Lösungspartnern (Strom- und Gaslieferanten, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Projektierer für Wind- und Solaranlagen, Gutachter) unterstützen wir unsere Kunden in einem breiten Spektrum an Aufgaben von der Energieerzeugung und Energiebeschaffung bis zu Nachhaltigkeitsstrategien bspw. mit der Einbindung von PPA-Modellen. Das *succedo Marktmonitoring Express* informiert regelmäßig über die relevanten Börsenpreise für Strom und Erdgas, Herkunftsnachweise sowie Emissionshandelsrechte. Die Ausgabe ist kostenfrei und steht Interessenten und Kunden zur Verfügung.



MITGLIEDSUNTERNEHMEN

|SENDER_COMPANY|
|SENDER_ADDRESS|, *|SENDER_CITY|*, *|SENDER_STATE|*, *|SENDER_ZIP|*,
|SENDER_COUNTRY|

Möchten Sie den Newsletter nicht mehr empfangen? Dann können Sie sich hier einfach und schnell abmelden. Bitte beachten Sie, dass diese Abmeldung für sämtliche Informationsdienste bei succedo gilt (bspw. das Marktmonitoring) und nicht umkehrbar ist. Wir bedanken uns für Ihr Interesse und wünschen eine gute Zeit.. [Bitte hier klicken, um sich von diesem Newsletter abzumelden](#)