



Strompreise reductio ad absurdum?

Warum wir uns auf wieder sinkende Preise einstellen können

Ein Essay zur Situation der Strompreise für energieintensive Unternehmen auf kurze und mittlere Sicht sowie die möglichen Handlungsoptionen von Urs Neuhöffer, Geschäftsführer der succedo Unternehmensberatung GmbH.

Steinfurt, 22.12.2021

Strompreise reductio ad absurdum?

Warum wir uns auf wieder sinkende Preise einstellen können

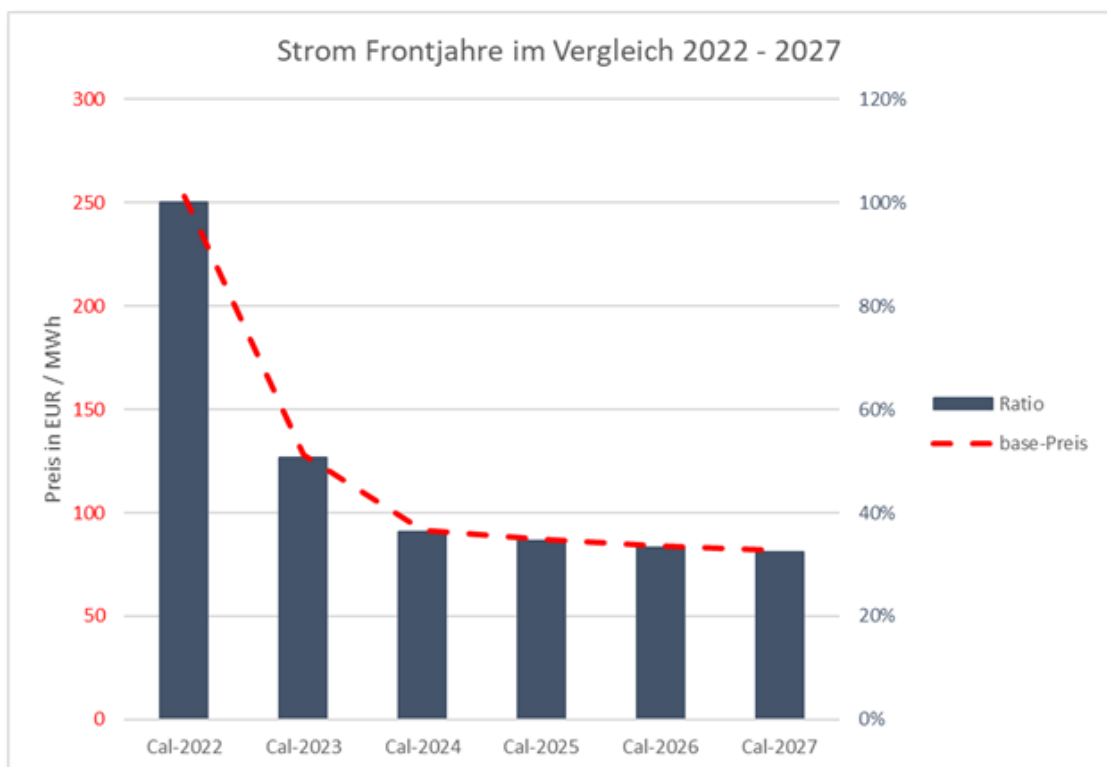
Das Jahr neigt sich dem Ende und damit auch eine Preisrallye, die in dieser Form wenig vergleichbare Situationen kennt: Allein der Industriekunden-Strompreis für 2022 ist von etwas mehr als 50 EUR auf ein Hoch von aktuell 275 EUR / MWh bzw. 27,5 Cent je Kilowattstunde gestiegen. Gut, wer hier zeitig sein Haus bestellt hat.



Tatsächlich fragt sich der geneigte Betrachter dieser Marktentwicklung, wo die Reise wohl hinführt. Eines ist sicher: Die Strompreise haben spätestens seit September diesen Jahres die Bodenhaftung, sprich den Bezug zu den eigentlichen Stromgestehungskosten verloren. Es regieren Angst und Furcht und damit einhergehend erhebliche Risikozuschläge. Werden die Strompreise also immer weiter steigen?

Führt der Weg unweigerlich weiter nach oben? Wir sagen: Nein.

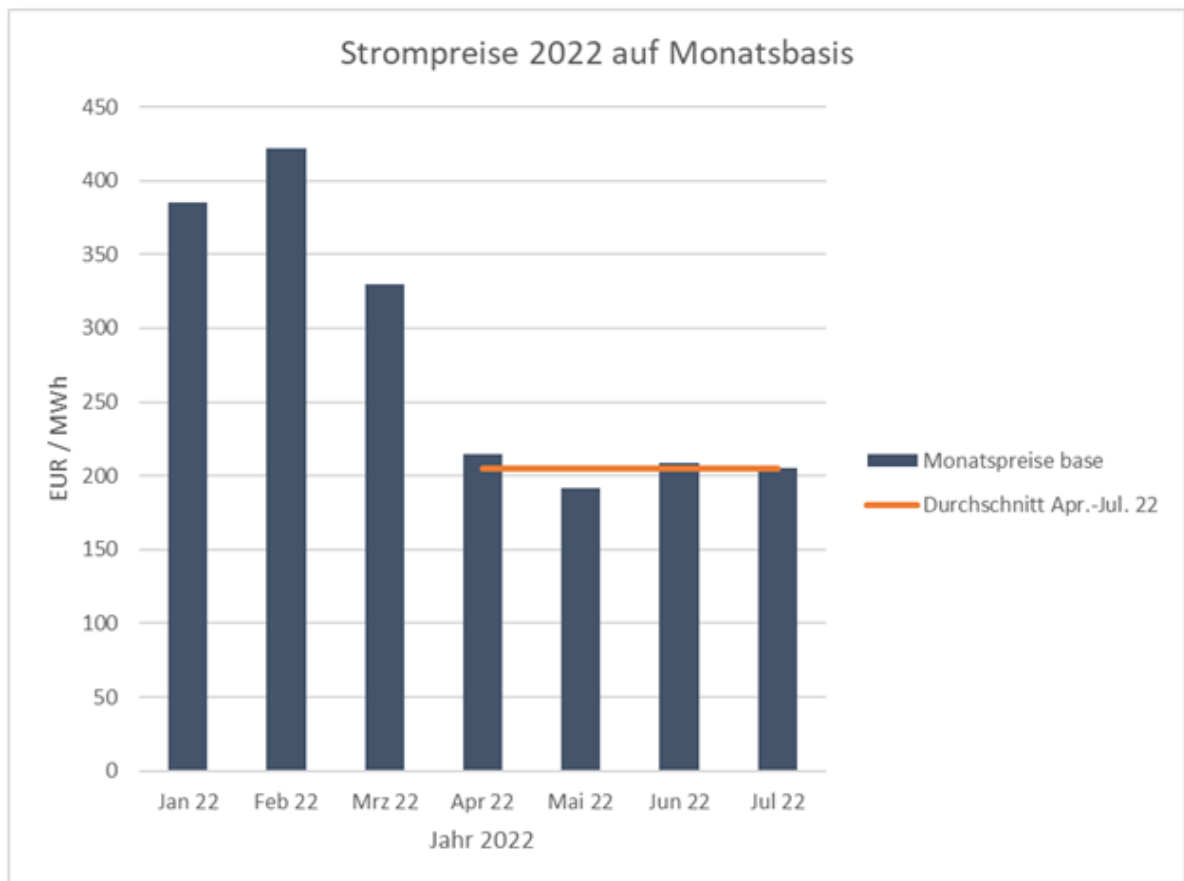
Auch wenn der Umbau der deutschen Stromerzeugung unter dem Druck der Dekarbonisierung Zug um Zug mit steigenden Preisen für CO₂-Emissionen für einen noch lange andauernden Preisdruck führt, so werden die derzeitigen Risikoaufschläge nicht auf alle Zeiten Bestand haben. Bereits die Frontjahre 2023 und ff. zeigen deutliche Abschläge auf die Spitzenwerte des Jahres 2022: So wird Strom für 2027 mit gerade einmal 1/3 der Kosten des nächsten Jahres gehandelt. Im Vergleich zu den „guten alten Zeiten“ zwar immer noch hoch, aber mit deutlich weniger Stress-Wirkung auf die Einkaufsabteilungen der stromintensiven Unternehmen.



Auf welche Zukunft müssen sich stromintensive Unternehmen einstellen?

Kurzfristig stehen die Zeichen auf weiter steigende Preise. Und zwar mit hohem Druck auf das kurze Ende: Also insbesondere die nächsten Monate. Viele Faktoren spielen mit hinein: Neben den Auswirkungen einer möglichen fünften Pandemie-Welle etwa der Zank um North Stream II, die Krise an der ukrainischen Ostgrenze sowie bedenkliche Daten der europäischen Energiewirtschaft (Revision von Kraftwerken, niedrige Speicherstände der Gasspeicher, Wetterdaten für Wind- und Solarenergie, um nur einige zu nennen). Auch eine echte Energiekrise mit dem Risiko kurzzeitiger Versorgungsausfälle ist nicht gänzlich von der Hand zu weisen.

Mit Ende der Heizperiode erwarten wir hingegen erste Silberstreifen am Horizont. Bereits heute pendeln sich die Preise für das Frühjahr bei knapp über 200 EUR / MWh im base-Bereich ein. Ein möglicher verstärkter Lockdown kann zudem dazu führen, dass der Preisaufstieg im neuen Jahr für einige Tage oder Wochen gebremst und sogar umgekehrt wird.



Für die Zukunft aber müssen sich energieintensive Unternehmen mit einer neuen Welt auseinandersetzen. Dieses Umfeld wird geprägt sein von:

- Insgesamt ein höheres Preisniveau als in der vergangenen Dekade (8 bis 10 Cent/kWh)
- Hoher Volatilität, d.h. Neigung zu kurzfristigen Preisspitzen
- Verstärkte geopolitische Unsicherheit und damit einhergehend eingepreiste Risikoaufschläge
- Druck auf Strompreise durch weiteren Umbau der Erzeugungslandschaft (Dekarbonisierung)

Wie können Unternehmen reagieren? Viele Mittel stehen zur Wahl.

Um es vorwegzunehmen: Es gibt nicht die eine Lösung. Und nicht jede Lösung passt auf jedes Unternehmen. Vielmehr müssen sich Unternehmen mit ihren Handlungsoptionen intensiv auseinandersetzen. Und zwar so, als dass auch alle Seiten- und Flankeneffekte bewertet werden.

Einige Fragen, die Sie sich womöglich stellen werden:

- Welche Möglichkeiten zur Marktentkoppelung durch Eigenerzeugung von Strom (bspw. Photovoltaik) haben wir?
- Passt das aktuelle Beschaffungsmodell zu unserer Risikoaffinität?
- Welche Chancen bestehen, direkt beim Erzeuger (Stichwort Wind-PPA) langfristig einzudecken?
- Wie organisieren wir das Risikomanagement im Stromeinkauf, auch in Hinsicht auf gesetzliche Anforderungen (> KonTraG)?
- Wie kann eine Einkaufs-Policy im Unternehmen verankert werden, die sowohl Risiken minimiert als auch die Flexibilität und Handlungsgeschwindigkeit erhöht?
- Wie wird sich unser Strombedarf in Zukunft entwickeln? Welchen Einfluss hat die Elektromobilität?
- Wie können Sekundärkosten wie Netzentgelte gesenkt werden? Etwa durch Lastspitzenkappung und atypische Netznutzung mit Einsatz eines Speichers.

Für die Zukunft aber müssen sich energieintensive Unternehmen mit einer neuen Welt auseinandersetzen. Dieses Umfeld wird geprägt sein von:

- Insgesamt ein höheres Preisniveau als in der vergangenen Dekade (8 bis 10 Cent/kWh)
- Hoher Volatilität, d.h. Neigung zu kurzfristigen Preisspitzen
- Verstärkte geopolitische Unsicherheit und damit einhergehend eingepreiste Risikoaufschläge
- Druck auf Strompreise durch weiteren Umbau der Erzeugungslandschaft (Dekarbonisierung)

Viele Herausforderungen also für das kommende Jahr.

Ich bedanke mich für Ihr Interesse an diesen Ausführungen und hoffe, so kurz vor Weihnachten auch ein paar positive Botschaften mitgebracht zu haben. Möchten Sie mehr erfahren? Gerne stehen mein Team und ich für einen bilateralen Austausch über konkrete Chancen in der Energiebeschaffung, dem Risikomanagement sowie der Eigenerzeugung zur Verfügung.

Bis dahin wünsche ich Ihnen und Ihrer Familie frohe Weihnachtstage und einen erfolgreichen Übergang nach 2022.

Mit freundlichen Grüßen

Urs Neuhöffer
Geschäftsführer

succedo Unternehmensberatung GmbH

Am Campus 2 (Gebäude GRIPS III)
48565 Steinfurt

Telefon: 0 25 51 / 98 67 1 – 126

Telefax: 0 25 51 / 98 67 1 – 200

E-Mail: urs.neuhoeffer@succedo.company