

Die Stadtwerke im Teamporträt

Das junge Team der Energiehändler bedient bundesweit Energielieferanten.



Das Team Energiehandel unterstützt Kunden dabei, ins Energiegeschäft einzusteigen.

Die Stadtwerke Schwäbisch Hall sind ein verlässlicher regionaler Energieversorger und beliefern in ihrem Netzgebiet rund 90.000 Menschen mit Strom, Wasser, Erdgas und Wärme. Dabei sind sie innovativ und zeichnen sich durch Fortschrittlichkeit aus. In jeder neuen Ausgabe von „Blickpunkt Energie“ stellen wir Ihnen engagierte Mitarbeiter und ihr Tätigkeitsfeld vor. In dieser Ausgabe lernen Sie das Team Energiehandel kennen, das – wie der Name schon sagt – mit Energie handelt. Was es damit genau auf sich hat und wo die Tätigkeitsschwerpunkte des Teams liegen, haben uns der Gruppenleiter der Abteilung, Stefan Schäfer, und Thomas Deeg, stellvertretender Bereichsleiter Energiehandel, Marketing und Vertrieb von den Stadtwerken Schwäbisch Hall, erklärt.

ENERGIEHANDEL

Unter dem Oberbegriff „Energiehandel“ versteht man gemeinhin die Beschaffung und Vermarktung von Strom- und zunehmend auch Gasmengen sowie von Kohle und Öl zu Marktpreisen am Großhandelsmarkt. Dabei werden börslich und außerbörslich verschiedene Mengen zu unterschiedlichen Zeitpunkten und auf der Basis unterschiedlicher Preiserwartungen gehandelt.

Das Team Energiehandel der Stadtwerke Schwäbisch besteht seit 2007. Die fünfköpfige Gruppe um Stefan Schäfer bedient aktuell deutschlandweit rund 40 Kunden. „Ein typisches Beispiel für einen Kunden ist der klassische Mineralölhändler, der ins Energiegeschäft einsteigen

will. Wir von den Stadtwerken helfen ihm dabei“, veranschaulicht Schäfer einen Teil seiner Arbeit. Für diesen Kundenkreis stellen die Mitarbeiter Dienstleistungen in den Bereichen Bilanzkreismanagement und Energiebeschaffung für Strom und Gas bereit. „Unsere Hauptaufgabe ist es, kleineren Vertrieben wie beispielsweise Genossenschaften oder Einkaufsgemeinschaften einen Marktzugang anzubieten, damit sie Verbraucher beliefern können“, führt er weiter aus. Kunden fragten in der Regel ihren Bedarf mit einer 24-stündigen Vorlaufzeit an. „Wir bewerten die Anfrage dann und legen ein Angebot vor“, sagt der Gruppenleiter. Unterschieden werde dabei zwischen Monats-, Quartals- und Jahresbedarfsmengen. „Wir sprechen hierbei von einem sogenannten Forward“, so Schäfer weiter. Preise, Liefermengen und Lieferzeitraum würden vereinbart und das Handelsgeschäft individuell ausgestaltet.

BÖRSENCHARAKTER

Im Gegensatz dazu gibt es auch Anfragen, „die Börsencharakter haben“, erzählt Thomas Deeg. „Diese Back-to-Back-Angebote sind maximal einen Tag gültig.“ Am Telefon würden schnell Volumen gehandelt, deren Wert im zweistelligen Millionenbereich liegen. Im Tagesgeschäft ergebe sich der Basispreis aus den Entwicklungen der vergangenen zehn Tage. „Aber auch die Preisentwicklung im Allgemeinen spielt mit hinein“, so Deeg weiter. Um der Komplexität der Aufgaben gewachsen zu sein, ist vor allem eines wichtig: Zugang zu aktuellen Informationen. „Einmal pro Woche setzen wir uns mit Analysten zusammen. Zudem

beobachten wir den Markt inklusive der Börsen genau. Es müssen verschiedene Parameter berücksichtigt werden“, berichtet Stefan Schäfer. Die Energiemenge spielt für das Angebot keine Rolle: „Da Strom nicht lagerfähig ist, gibt es hier keine Mengenabhängigkeit im Preis.“ Ausschlaggebend sei vielmehr die Struktur des Energievolumens. Unter „Struktur“ versteht man in diesem Zusammenhang, in welchem bestimmten Zeitraum die benötigten Kilowattstunden den damit zu versorgenden Haushalten zur Verfügung stehen müssen.

Mit seiner Arbeit ist das Team Energiehandel überaus erfolgreich: Rund 100 Millionen Euro Umsatz hat die vergleichsweise kleine Gruppe im vergangenen Geschäftsjahr erwirtschaftet. Die dabei gehandelten Energiemengen hören sich für den Laien zuerst einmal abstrakt an. Thomas Deeg: „Wenn man das Stromvolumen von 800 Millionen Kilowattstunden durch

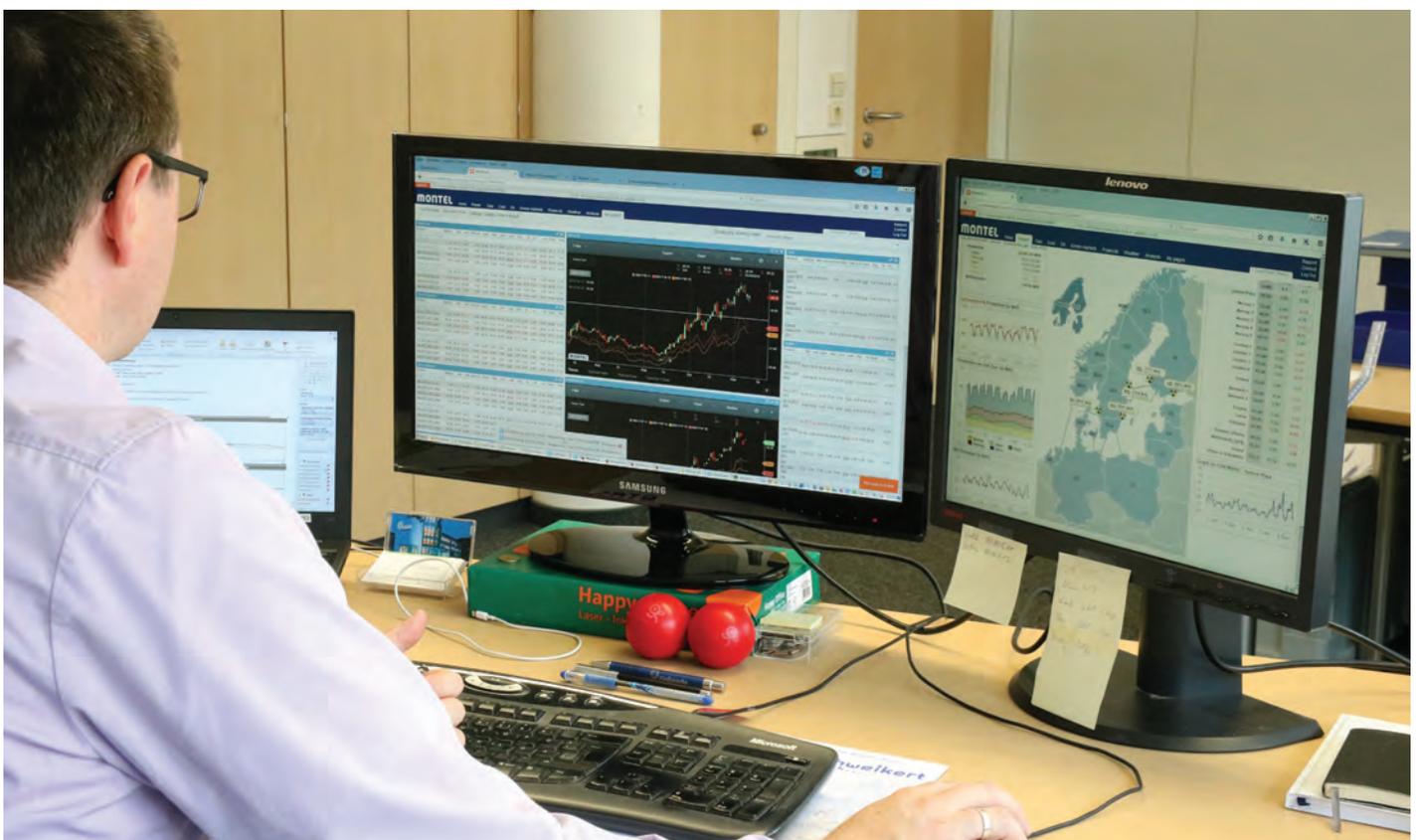
3.500 teilt, kommt man auf die Anzahl der Haushalte, das heißt etwa 230.000, die mit dieser Menge versorgt werden können.“ Bei Gas müssten die gehandelten fünf Milliarden Kilowattstunden durch 20.000 geteilt werden, was in dem Fall rund 250.000 Haushalten entspräche.

HERAUSFORDERUNG

Ein weiterer großer Block im Tagesgeschäft sind die vorzunehmenden Abrechnungen. Eine klassische Zählerabrechnung ist in diesem Geschäftsbereich nicht möglich. „Auf Basis einer vorher ermittelten Verbrauchsprognose erstellen wir eine Abschlagsrechnung für unsere Kunden“, erklärt Schäfer. Ein weiterer wesentlicher Bestandteil der Aufgaben des Teams ist das sogenannte Bilanzkreismanagement. „Ein Bilanzkreis ist quasi ein Girokonto für Energie“, erklärt Thomas Deeg. Dieses virtuelle Energiemengenkonto für Strom und Gas stellt die Verbin-

dung zwischen dem virtuellen Handel und der tatsächlichen, physischen Welt der Energielieferung und der Netzstabilität her. Der Bilanzkreis stellt sicher, dass nur genau die Energie verkauft oder geliefert werden kann, die auch produziert wurde und dass der Energielieferant seine Liefermengen auch an den Energiemärkten beschafft hat. „Damit der Bilanzkreis für den Folgetag ausgeglichen ist, muss er auf Basis der Prognosen viertelstündlich im Strombereich und stündlich im Bereich Gas ausgeglichen werden“, so Deeg.

„Der Spotmarktausgleich kommt ständig vor. Der Kunde ist im Plus, das heißt, er kann seine Energie nicht verkaufen. In dem Fall kaufen die Stadtwerke Schwäbisch Hall die Energiemenge wieder zurück“, beschreibt Stefan Schäfer eine weitere Aufgabe. „Die uns beschäftigenden Fragen sind: Was verbraucht der Kunde? Was hat er gekauft?“, fasst er seine Arbeit im Team Energiehandel zusammen.



Die fünfköpfige Gruppe hat ständig den Markt und die Börsen im Blick.