

# Gaspreis und Ölpreis: Eine neue Stufe des Wettbewerbs

Wolfgang Hahn und Claudia Pöpperl

*Mit deutlicher Verzögerung im Vergleich zum Strom ist der Wettbewerb auch im Gasmarkt angekommen. Aber nicht nur die schrittweise Deregulierung hat das Ende der Ölpreisbindung gebracht, sondern auch der Nachfragerückgang im Gefolge des Konjunkturéinbruchs der Jahre 2008 und 2009 hat als Katalysator gewirkt. Als Reaktion auf die veränderten Marktbedingungen haben sich in den letzten drei Jahren die Beschaffungsmodalitäten für industrielle und gewerbliche Gaskunden dauerhaft verändert. Zugleich sind die beiden Energieträger Erdöl und Erdgas in einen verschärften Wettbewerb zueinander getreten.*

Die Ölpreisbindung hat für Jahrzehnte den Gasmarkt bestimmt und damit – neben den regulatorischen Hemmnissen – einen Wettbewerb unter den Anbietern erschwert. Doch das einstige Dogma ist gefallen, die Bestimmung des Gaspreises auf Basis einer ölpreisabhängigen Formel findet bei Gaslieferverträgen von gewerblichen und industriellen Abnehmern kaum mehr Anwendung.

Dies hat das Geschäftsmodell und die Beschaffungsstrategien der Akteure des Gasmarktes von den Produzenten über die Verteiler bis zu den gewerblichen und privaten Verbrauchern nachhaltig verändert. Wenngleich der Sachverhalt nicht neu ist, bleibt aber die Frage, was diese Entwicklung ausgelöst hat und ob dieser Prozess als unumkehrbar anzusehen ist? Dazu lohnt ein Blick in die Vergangenheit.

## Wettbewerb unter verbesserten Bedingungen

Grundsätzlich haben sich in den zurückliegenden Jahren die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb am Gasmarkt kontinuierlich verbessert. Erstens hat die schrittweise Reduzierung der Marktgebiete von 19 im Jahr 2006 auf aktuell noch zwei eine deutliche Vereinfachung und damit zugleich eine Kostenreduktion für die Akteure in dem jeweiligen Marktgebiet gebracht. Zweitens war die Einführung des Zweivertragsmodells, also die Vereinfachung der Abwicklung der Durchleitung durch das Gasversorgungsnetz anderer Anbieter, ein weiterer Schritt zur Entbürokratisierung, entfiel so doch die Notwendigkeit, mit allen Netzbetreibern einer Lieferkette separate Verträge abzuschließen. Drittens wird seit 2008 ein deutlich effektiveres, transparenteres und damit zugleich kostengünstigeres Bilanz-



Die Gaspreise haben sich durch ihre Orientierung am Marktpreis von den Ölpreisen entkoppelt. Die Folge ist ein gesteigerter Wettbewerb  
Foto: Getty Images

kreismanagement für das Gasversorgungsnetz (GaBi Gas) eingesetzt.

Man kann festhalten, dass spätestens mit diesem letzten Schritt dem Wettbewerb im deutschen Gasmarkt keine regulatorischen Hemmnisse mehr entgegenstanden. Die Umstellungen haben zunächst einmal zumindest theoretisch den Anreiz für die Anbieter deutlich erhöht, sich auch jenseits ihrer traditionellen Versorgungsgebiete zu betätigen und neue Kunden zu akquirieren.

Auch bei der Gasversorgung gibt es Veränderungen, die den Wettbewerb begünstigen. Traditionell wird Deutschland über Pipelines aus Ländern wie Norwegen, Russland und den Niederlanden versorgt. Doch seit

mehreren Jahren gewinnt die Lieferung von Liquefied Natural Gas (LNG) per Flüssiggastanker an Bedeutung. Damit ergänzen nicht nur Länder wie Algerien den deutschen Lieferantenmix: LNG-Tanker können wie Öltanker als Reaktion auf Preisveränderungen am Energiemarkt auch umgeleitet werden; eine Option, die den Pipeline-Lieferanten nicht zur Verfügung steht.

Ein Blick in die Praxis zeigt, dass der mögliche Wettbewerb von industriellen und gewerblichen Kunden auch tatsächlich intensiv genutzt wird. Den folgenden Aussagen liegt die Auswertung der von der Beratungsgesellschaft ECG in den Jahren 2008-2010 verhandelten Erdgaslieferverträge zugrunde. Die Zahl der untersuchten Abschlüsse lag dabei jährlich im Bereich

von rd. 150, kann also statistische Relevanz beanspruchen.

Die Zahl der Lieferantenwechsel hat deutlich zugenommen. Wurden 2008 nur 10 % der Verträge mit neuen Lieferanten abgeschlossen, so lag die Zahl 2009 schon bei über 30 % und hat 2010 schließlich die 50-Prozentmarke erreicht. Kein Wunder, stellt man doch fest, dass sich im Rahmen der Angebotsverfahren die Zahl der Bieter deutlich erhöht hat. Allein von 2008 auf 2009 stieg der durchschnittliche Wert um 50 %, im Jahr 2010 lag die Zahl noch einmal um 20 % höher und erreicht nun sieben bis zehn Angebote pro Ausschreibung.

Diese Entwicklung war übrigens unabhängig von der Abnahmemenge. Auch das ist ein deutliches Signal dafür, wie nachhaltig der Wettbewerb im Markt angekommen ist; auch kleinere Lose sind – mit einer später noch darzustellenden Einschränkung beim Preis – umkämpft. Die wachsende Zahl der relevanten Anbieter manifestiert sich außerdem darin, dass ECG als Organisator von Ausschreibungsprozessen im Jahr 2008 im Schnitt nur fünf potenzielle Bieter identifiziert und kontaktiert, sich diese Zahl innerhalb von zwei Jahren jedoch auf durchschnittlich 20 vervierfacht hat.

## Gestiegene Flexibilität

Mit der Zahl der Anbieter ist scheinbar auch deren Flexibilität bei der Preisgestaltung gestiegen. Wer einen Kunden auf jeden Fall gewinnen will, muss sich mit seinem Angebot entsprechend positionieren. Der zunehmende Wettbewerb zeigt sich auch in der höheren Mengenflexibilität der Anbieter bei Neuverträgen. Die in der Vergangenheit üblichen festen Kontingente und damit verbundenen Abnahmeverpflichtungen (Take-or-Pay-Klauseln) sind fast komplett verschwunden. Diese Regelungen waren so ausgestaltet, dass der Kunde eine Mindestmenge, meist als Prozentsatz der Vertragsmenge ausgedrückt, auf jeden Fall bezahlen musste. Gerade nach dem konjunkturellen Einbruch 2008 hat diese Klausel, bis dahin eher eine theoretische Größe, viele Abnehmer im Gasbereich konkret belastet. Infolge der zu diesem Zeitpunkt nachlassenden Nachfrage waren danach nur noch Angebote erfolgreich, die größere Flexibilität und fai-

re Regeln bei Unterschreiten einer Mindestmenge vorsahen.

Die größere Flexibilität drückt sich in erster Linie in der Erweiterung der Mengenkorridore aus, die wir bei den Ausschreibungen gesehen haben. Waren 2008 die meisten Angebote noch mit einem Mengenkorridor von 90-110 % versehen, war bereits 2009 eine Mengenbeschränkung auf 70-130 % durchaus üblich; ein Wert, der auch im Folgejahr 2010 Standard war. Die faireren Regeln bei Unter- bzw. Überschreitungen bestehen darin, dass nicht mehr die Mindestmenge vom Kunden voll vergütet werden muss, sondern marktbasiertere Ausgleichsregeln Anwendung finden, die beide Vertragsparteien so gut wie möglich stellen. Die beschriebene erhöhte Vertragsflexibilität konnte im Übrigen aufgrund des hohen Wettbewerbs von den Lieferanten nicht eingepreist werden.

## Veränderte Preisformel

Frappierend ist schließlich der rasche Umbruch bei der den Verträgen zugrundeliegenden Preisformel. Waren 2008 noch 60 % der Verträge mit einer ölpreisgebundenen Formel versehen und nur bei 40 % ein Festpreis vereinbart, wurden 2009 quasi alle Verträge mit einem Festpreis abgeschlossen, nur noch 7 % – meist Fortschreibungen bestehender Lieferverträge – waren mit einer Ölpreisbindung ausgestattet (siehe Abb. 1).

Das Jahr 2010 bestätigte diesen Trend, nun waren sogar 96 % der Verträge mit einem

Festpreis versehen, nur noch 2 % wiesen eine Ölpreisbindung auf. 2010 tauchten in den untersuchten Verträgen erstmals sog. Tranchenmodelle auf, also die Beschaffung von Teilmengen zu mehreren Zeitpunkten, wobei der Preis an den jeweils aktuellen Marktpreis gekoppelt ist. Bisher ist das aber, das zeigt auch das abgelaufene Jahr 2011, noch nicht als vorherrschender Trend zu identifizieren.

Mit der Orientierung der angebotenen Festpreise am Marktpreis, die weiter unten noch genauer analysiert werden soll, ging in den Angebotsprozessen eine deutliche Verkürzung der Bindefristen einher. Waren das im Jahr 2008 und davor in der Regel mehrere Tage, haben wir es seit dem Jahr 2009 meist nur noch mit wenigen Stunden zu tun. Nur auf der Basis so schmaler Zeitfenster gelingt es den Anbietern, den gestellten Preis in der Lieferkette weiter durchzuhandeln und das eigene Preisrisiko wieder zu schließen. Diese engen Zeitfenster stellen zugleich eine erhebliche Herausforderung an die Entscheidungsprozesse bei den ausschreibenden Unternehmen dar.

Wirft man nun einen Blick auf die Preisentwicklung im Zeitraum ab 2008, lassen sich die Aussagen zur Entwicklung des Wettbewerbs noch weiter differenzieren. Als Vergleichsmaßstab für die von ECG im Zeitverlauf ermittelten Angebotspreise für die reine Energie ist am besten der Preis der niederländischen Terminbörse Title Transfer Facility (TTF) geeignet, weil dort die entsprechenden Produkte (Monats-, Quartals-, Jahresmengen) gehandelt

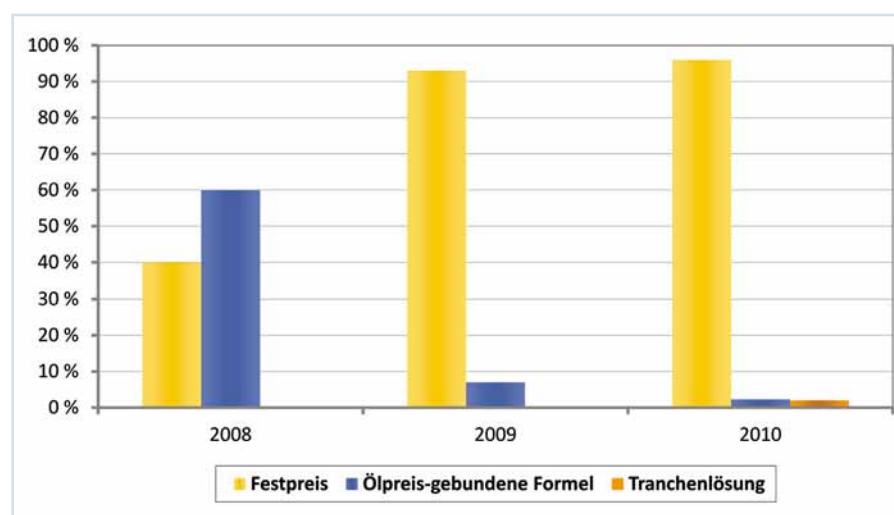


Abb. 1 Entwicklung der Erdgasproduktnachfrage

und deren Preise veröffentlicht werden. Dadurch lassen sich in Bezug auf den Zeitpunkt der Angebotsannahme und Laufzeit identische Marktpreise ermitteln und vergleichen.

Am eindrucksvollsten ist die Entwicklung, wenn man den Angebotspreis linear als Prozentsatz des Marktpreises ausdrückt und damit die Preisschwankungen bei der Betrachtung außer Acht lässt. Die Annäherung der Angebotspreise für die reine Energie an den Marktpreis im Zeitverlauf, wie sie die Trendlinie zeigt, ist offensichtlich (siehe Abb. 2). Die steigende Korrelation belegt also, dass die Anbieter ihrer Kalkulation den jeweils aktuellen Gaspreis zugrundegelegt haben.

Etwas differenzierter wird der Befund, wenn man ein Clustering der Kunden nach Größen vornimmt. Während der Trend bei Großabnehmern und mittleren Geschäftskunden eindeutig ist, fällt er in der Gruppe der kleineren Gewerbekunden deutlich schwächer aus. Hier setzen die Anbieter unverändert bei ihren Angeboten einen Aufschlag von mehreren Zehntel Cent auf den Marktpreis durch. Unsere Untersuchungen zeigen in der Gesamtbetrachtung, dass der Angebotsenergiepreis nur in seltenen Fällen unterhalb des jeweils vergleichbaren TTF-Marktpreises lag, die negative Abweichung über alle analysierten Angebote hinweg nur 0,05 €/kWh betrug.

## Zäsur 2008/2009

Diese Entwicklung hat laut der von uns ausgewerteten Daten ungefähr zum Ende des Jahres 2008 eingesetzt. Zu diesem Zeitpunkt hat eine immer größere Zahl der Gaslieferanten ihre Bezugsstrategie für Erdgas umgestellt. Durch den konjunkturell bedingten Rückgang in der Erdgasnachfrage verkauften die Lieferanten ihre überschüssigen Bezugsmengen an der TTF. Durch diese Steigerung des Angebots kam es zu einem Preisverfall des dort gehandelten Erdgases, der Anreiz für einige Händler war, ihren Gasbedarf an eben diesem Handelsplatz einzukaufen.

Eine weitere Perspektive bringt der Abgleich des Gaspreises mit der Entwicklung auf dem Ölmarkt (siehe Abb. 3). Zeigten bis Ende 2008 beide Energieträger noch gleiche Verlaufsmuster, so folgen die Preisniveaus ab diesem Zeitpunkt unterschiedlichen Trends. Der Ölpreis steigt seit Anfang des Jahres 2009 kontinuierlich, wohingegen der Preis der TTF erst wieder seit Ende des Jahres 2009 langsam zulegen konnte. Die ermittelten Vertragspreise wiederum passten sich in dieser Phase dem Verlauf des TTF-Kurses an. Sie haben sich also durch ihre Orientierung am Marktpreis von der Ölpreisentwicklung entkoppelt.

Interessant ist der Zeitpunkt, zu dem sich die beiden Marktpreiskurven auseinander entwickeln: Um die Jahreswende 2008/2009, zu dem wir bereits eine zunehmende Angleichung zwischen TTF- und Vertragspreisen identifizieren konnten, bewegten sich Öl- und TTF-Gaspreiskurve deutlich auseinander und entkoppelten sich. Die nachlassende Nachfrage nach Gas hat zu diesem Zeitpunkt zu einer marktgetriebenen Korrektur des Preisverhältnisses der beiden Energieträger geführt, die annähernd ein Jahr gedauert hat. Erst ab der Jahreswende 2009/2010 stieg der Gaspreis wieder an – wie es bereits seit Beginn 2009 für den Ölpreis der Fall ist – wobei er sich seitdem auf einem niedrigeren, günstigeren Niveau im Vergleich zum Ölpreis bewegt.

In dieser neuen Welt der marktgetriebenen Gaspreise und der Ausrichtung von Lieferverträgen am Markt ist für ölpreisgebun-

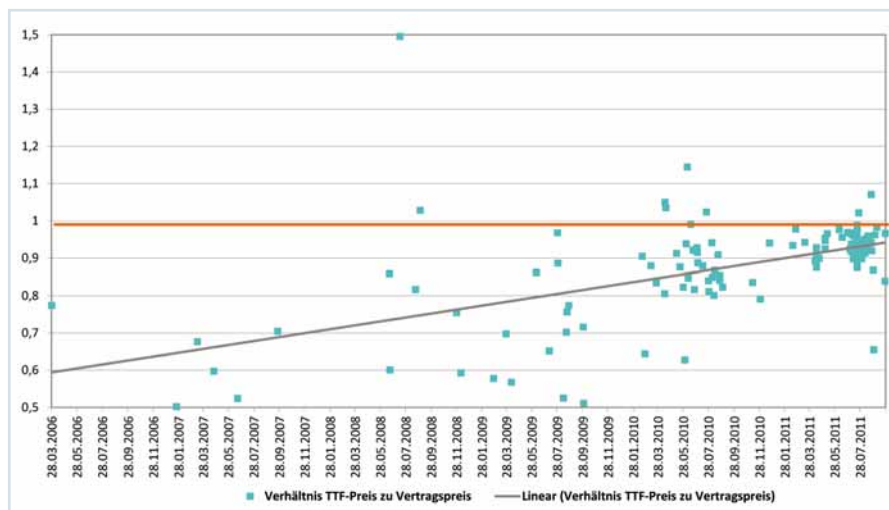


Abb. 2 Beispiel Geschäftskunden: Verhältnis TTF zu Vertrags-/Angebotspreis

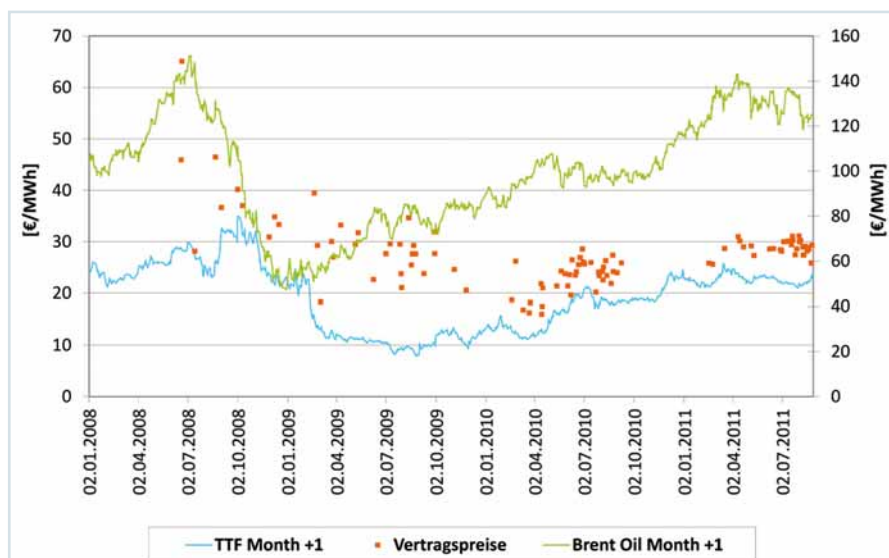


Abb. 3 Preisvergleich TTF, Erdöl und Vertragspreise



dene, also an Preisen der Vergangenheit orientierte Formeln, kein Platz mehr. Insofern hat die Rechtsprechung von Bundesgerichtshof und Bundesverfassungsgericht im Jahr 2010 eine Vertragspraxis für unrechtmäßig befunden, die zu diesem Zeitpunkt zumindest im Markt der Geschäfts- und Industriekunden keine Rolle mehr spielte.

Ein Zurück zur Ölpreisbindung kann also ausgeschlossen werden. Dem widerspricht auch nicht die Tatsache, dass die Preise der beiden Energieträger in den vergangenen zwei Jahren beide jeweils einem langfristigen Aufwärtstrend folgen. Im Gegenteil: Da

viele große Nutzer beide Energiequellen alternativ einsetzen können, kann der Anstieg beider Preiskurven als Indiz für hohe Transparenz und Wettbewerb im Energiemarkt insgesamt gesehen werden, da im Falle großer Abweichungen ja sonst Arbitragemöglichkeiten auftreten würden.

### Komplexere Marktpraxis

Das Umfeld für die Beschaffung von Erdgas für die industriellen und gewerblichen Erdgasnutzer hat sich in den vergangenen Jahren gravierend verändert. Aufbauend auf die erfolgreiche Deregulierung ist es im Gefolge des Konjunkturreinbruchs 2008/2009

zu einer grundlegenden Veränderung der Vertragspraxis am Gasmarkt gekommen.

Zugleich ist das Marktgeschehen komplexer geworden, erfolgreiche Beschaffungsstrategien müssen in Zukunft deutlich höheren Ansprüchen gerecht werden, wollen Kunden den Wettbewerb für sich effektiv nutzen. Und das gilt angesichts insgesamt wieder steigender Energiepreise bei weitem nicht nur für energieintensive Branchen.

*Dr.-Ing. W. Hahn, Geschäftsführer, C. Pöpperl, Energieberaterin, Energie Consulting GmbH, Kehl*  
[wolfgang.hahn@ecg-kehl.de](mailto:wolfgang.hahn@ecg-kehl.de)



Besuchen Sie uns auf der E-world:  
**Halle 3, Stand 114**

## Gemeinsam die Energiewende gestalten.

Da immer dabei.

**RheinEnergie**