Zeitschrift: bulletin.ch / Electrosuisse
Herausgeber: Electrosuisse
Band: 98 (2007)
Heft: 20

Artikel: Informationsvorsprung durch Grosskundenbewertung
Autor: Wolf, Cornelia / Corrodi, Yves
DOI: https://doi.org/10.5169/seals-857493

Nutzungsbedingungen
Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation
L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

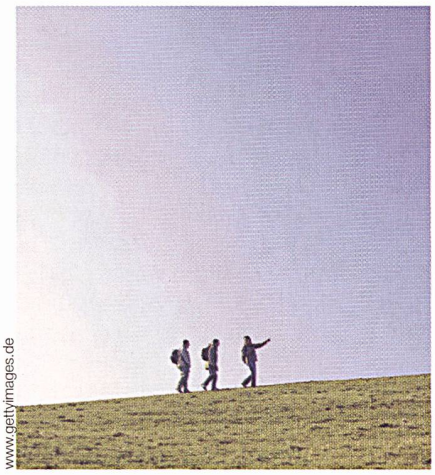
Terms of use
The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 14.09.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

Informationsvorsprung durch Grosskundenbewertung

Einführung anhand eines konkreten Beispiels



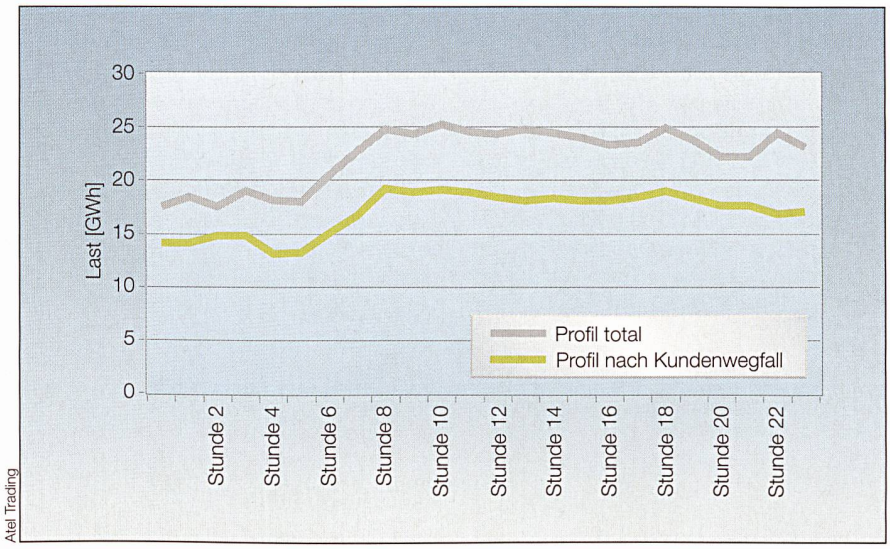
www.gettyimages.de

Ab dem 1. Oktober 2008 haben Grosskunden (>100 MWh/a) die Option, ihren Stromlieferanten zu wechseln und ihre Einkaufskonditionen zu optimieren. Mit der Strommarktliberalisierung werden tiefere Strompreise erwartet, und Energieversorger werden vermehrt um Preisreduktionen angefragt. Zusätzlich besteht die Gefahr, Kunden an den eigenen Vorlieferanten zu verlieren. Drohen wertvolle Kunden wegzufallen, gilt es seitens Energieversorger gezielt zu agieren. In einer solchen Marktsituation müssen die Grosskunden detailliert bewertet und ein allfälliger Wegfall auf Vor- und Nachteile hin untersucht werden. Grosskundenbewertungen sind daher ein wichtiges Instrument, um sich optimal auf die Strommarktliberalisierung vorzubereiten.

In der Folge wird ein mittlerer Energieversorger in der Schweiz mit 150 GWh Stromabsatz bei Vollversorgung betrachtet. Das

Cornelia Wolf, Yves Corrodi

Unternehmen besitzt 4 grössere Kunden, welche gemeinsam 20% des Gesamtprofils ausmachen. In Bild 1 wird ersichtlich, dass ein Wegfall aller 4 Kunden die Charakteristik des Lastprofils unwesentlich verändert und sich dieses lediglich um ungefähr 5 MW absenkt.
Dies kann dadurch erklärt werden, dass der grösste Kunde ein Logistikcenter ist, welches während 24 Stunden konstant betrieben wird. Somit ist ein Wegfall dieser 4 Kunden zwar bedauerlich, aber aus Sicht der Profilcharakteristik nicht alarmierend, und konkrete Vertragsbedingungen (Vorlieferant sowie Kunde) können fokussiert betrachtet werden. Falls die Energiepreise des Logistikcenters mit Einnahmen anderer Grosskunden quersubventioniert wurden, ist der Wegfall dieses Kunden bei gleichbleibenden Vollversorgungsbedingungen finanziell sogar von Vorteil.



Atel Trading

Bild 1 Ein stellvertretendes Wochentagsprofil vor und nach dem Kundenwegfall.

Ein Lastprofil zu Marktpreisen bewertet den Grosskundenverlust

In einem vollständig liberalisierten Markt muss das Lastprofil nach Marktpreisen bewertet werden. Aktuell liegen die Einkaufskonditionen der Schweizer Energieversorger unter den deutschen Marktpreisen [1, 2]. Dies kann auf die historische Struktur und den regionalen Bezug der Energieversorger zurückgeführt werden. Wie sich die Preise und Konditionen in einem liberalisierten Markt entwickeln werden, ist schwer vorhersehbar. Unter anderem ist die Entwicklung abhängig von der Wettbewerbsintensität. Bis Dezember 2006 haben in Deutschland 41% der Grosskunden, 7% der kleineren Gewerbebetriebe und 5% der Haushalte ihren Anbieter gewechselt [3]. Die vor allem im Bereich Grosskunden bemerkenswert hohe Zahl muss jedoch relativiert werden, da in der Statistik ein längerer Zeitraum, nämlich seit Beginn 1998, berücksichtigt wurde. Nichtsdestotrotz gibt es neuere Meldungen, wonach auch die Haus-

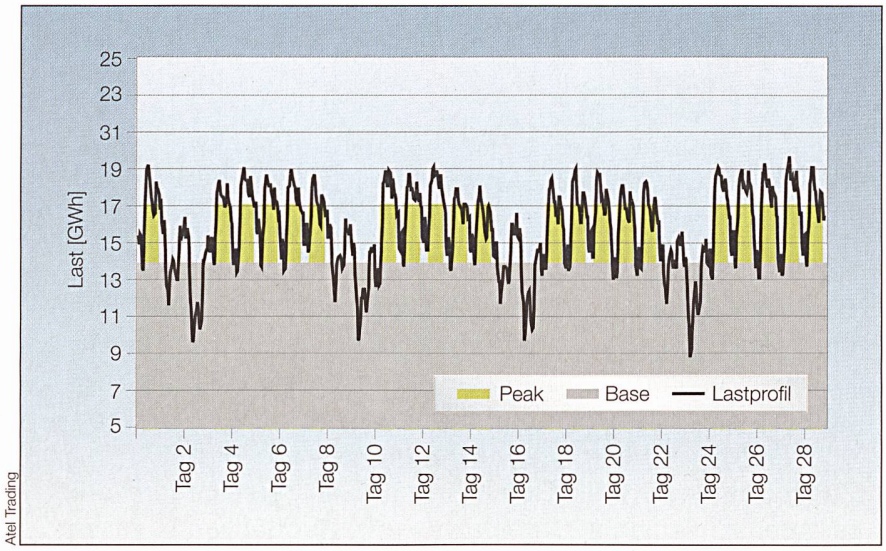


Bild 2 Hedge für den Februar 2008 vor dem Wegfall der 4 Grosskunden.

haltkunden «wechselfreudiger» werden. So haben seit Beginn 2007 520 000 Haushalte ihren Stromlieferanten gewechselt [4]. Es kann daher auch in der Schweiz nicht mit einem stagnierenden Strompreis gerechnet werden. Je intensiver der Wettbewerb, desto wichtiger ist es, Marktinformationen zu haben.

Um eine umfassende Grosskundenbewertung zu erstellen, bewertet man ein jährliches Lastprofil zu Marktpreisen [5]. Im Beispiel wird der Monatslastgang des beschriebenen Energieversorgers vor und nach dem Wegfall der 4 Grosskunden betrachtet. In Bild 2 und 3 sind die beiden Lastprofile für den Monat Februar mit dem entsprechenden Hedge dargestellt.

Die beiden Hedges zeigen, dass sich nach dem Wegfall der 4 Grosskunden die Qualität des Profils verändert. Das Verhältnis von Peak- zu Base-Paketen (grüner zu grauer Fläche) nimmt zu. Es resultiert für das Gesamtprofil (Bild 2) ein durchschnittlicher Energiebeschaffungspreis von 60,05 Euro/MWh [5] für jährlich 153 GWh. Berücksichtigt man den Wegfall der 4 Grosskunden (Bild 3) verbleiben 123 GWh, und der durchschnittliche Beschaffungspreis sinkt auf 59,65 Euro/MWh [5]. Somit ist der Wegfall der 4 Grosskunden bei marktseitiger Betrachtung finanziell relevant und wirkt sich positiv auf den Beschaffungspreis aus. Dies erstaunt insofern, weil sich die Qualität des Profils verschlechtert. Die Auswirkungen sind somit immer situationsabhängig, daher muss jeder kritische Kunde individuell und detailliert bewertet werden. Für den Energieversorger ist es wichtig, diese Information zu besitzen, damit er sich gegenüber Grosskunden und eigenen Lieferanten richtig positionieren kann. Für eine aussagekräftige Kundenbewertung braucht es entsprechende Berechnungsinstrumente und -daten.

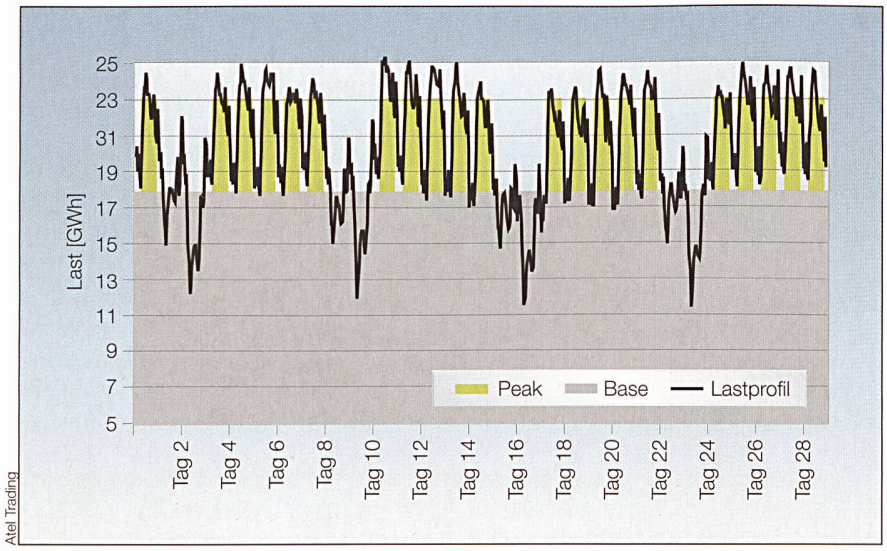


Bild 3 Hedge für den Februar 2008 nach dem Wegfall der 4 Grosskunden.

In Zukunft drängt sich eine Grosskundenbetreuung auf

Der Berücksichtigung von Marktpreisen wird leicht die Vollversorgung entgegengehalten. Dabei wird mit einem fixen Beschaffungspreis des Vorlieferanten und dem konkreten Kontrakt eines Grosskunden argumentiert. Die Vollversorgung darf aber nicht dazu verwendet werden, Vorbereitungen zur kommenden Marktsituation zu ignorieren. Gerade die erste Phase der Strommarktliberalisierung (2008 bis 2012) lässt sich ideal dazu nutzen, Grosskundenbewertungen zu realisieren und zugleich «angespannte» Kundenverhältnisse zu verbessern. Untersuchungen aus Deutschland zeigen, dass viele Lieferantenwechsel nicht durch finanzielle Aspekte motiviert sind [6]. Vielmehr gibt es eine aus der einseitigen Abhängigkeit der Monopolzeit entstandene Missstimmung, die häufig als Wechselgrund genügt. Solchen psychologisch motivierten Wechseln gilt es seitens Energieversorger zuvorzukommen. Hier hilft es, einen für die Grosskunden verantwortlichen Key-Account-Manager (Kundenbetreuer) einzusetzen. Dieser hat aufgrund des aktuellen Stromgesetzes ein gutes Argument, die Kunden zu halten. Denn wenn der Anspruch auf den freien Netzzugang ab 1. Oktober 2008 seitens eines Grosskunden geltend gemacht wird, so entfällt auch die Lieferpflicht zu angemessenen Tarifen seitens des ursprünglichen Versorgers (StromVG Art. 6 Abs.1, StromVV Art. 4 Abs. 2). Dabei ist es wahrscheinlich, dass die resultierenden Marktpreise gegenüber den Einkaufskonditionen steigen, was nicht im Interesse des Kunden ist. Somit kann es die Strategie eines Energieversorgers sein, noch vor der Marktöffnung ein fixes Energielieferangebot des Vorlieferanten zu akquirieren und damit seinen Grosskunden Sicherheit und Transparenz zu bieten (Back-to-Back-Vertrag).

Eine periodische Grosskundenbewertung ist unerlässlich

Zusammenfassend ist die Grosskundenbewertung ein notwendiges Instrument, um im geöffneten Strommarkt fundierte Entscheidungen zu treffen und mit Kunden und Lieferanten erfolgreich verhandeln zu können. Nebst der Bewertung eines einzelnen Grosskunden wird die Marktentwicklung des Energieversorgers dargestellt. Sein Lastprofil wird in Standardprodukte (Base, Peak und Off-Peak) aufgeschlüsselt. Im li-

beralisierten Strommarkt ist für jeden Zugang oder Wegfall eines Grosskunden eine detaillierte Bewertung zu Marktpreisen unerlässlich.

Referenzen

[1] «Studie Schweizer Strommarkt», Accenture und Universität St. Gallen, 2007.
[2] «Expertenwissen Energiekosten», Zahlenwerte der VIK-Kurzmitteilungen, 6/2007.
[3] «Vorbereitung auf die Strommarktöffnung», Workshop von Plaut Economics, Juni 2007.
[4] «Der Preis spielt beim Wechseln eine wichtige Rolle», ARD-Homepage zur Tagesschau-Meldung, August 2007.
[5] Bepreisung per 23.7.2007 auf Basis von Terminpreisen am deutschen Grosshandelsmarkt durch Atel Trading, www.atel.eu.
[6] «Kunden erwarten Versorgungsnormalität» sowie «Starke Betreuungskompetenz erspart zähe Preisverhandlungen!», Energiewirtschaftliche Tagesfragen 2006/10 und EIMIV 2005/5, Georg Stark.

Links

www.teravis.ch

Angaben zu den Autoren

Cornelia Wolf ist lic. oec. publ. Universität Zürich, dipl. Umweltingenieurin NDS/FH und war langjährig in der Beratung von Dienstleistungsunternehmen und Energieversorger im In- und Ausland tätig. Sie arbeitete für Energieunternehmen und baut die Firma Teravis AG als Geschäftsführerin auf.
Teravis AG, 4601 Olten, Belchenstrasse 7, cornelia.wolf@teravis.ch

Yves Corrodi absolvierte 2005 sein Studium mit dem M.Sc. der ETH Zürich und arbeitete anschliessend in Malaysia und Japan als Ingenieur. Seit Mitte 2007 ist er als Junior-Projekt-Manager bei der Firma Teravis AG tätig.
Teravis AG, 4601 Olten, Belchenstrasse 7, yves.corrodi@teravis.ch

Résumé

Un avantage grâce à l'évaluation des grands clients

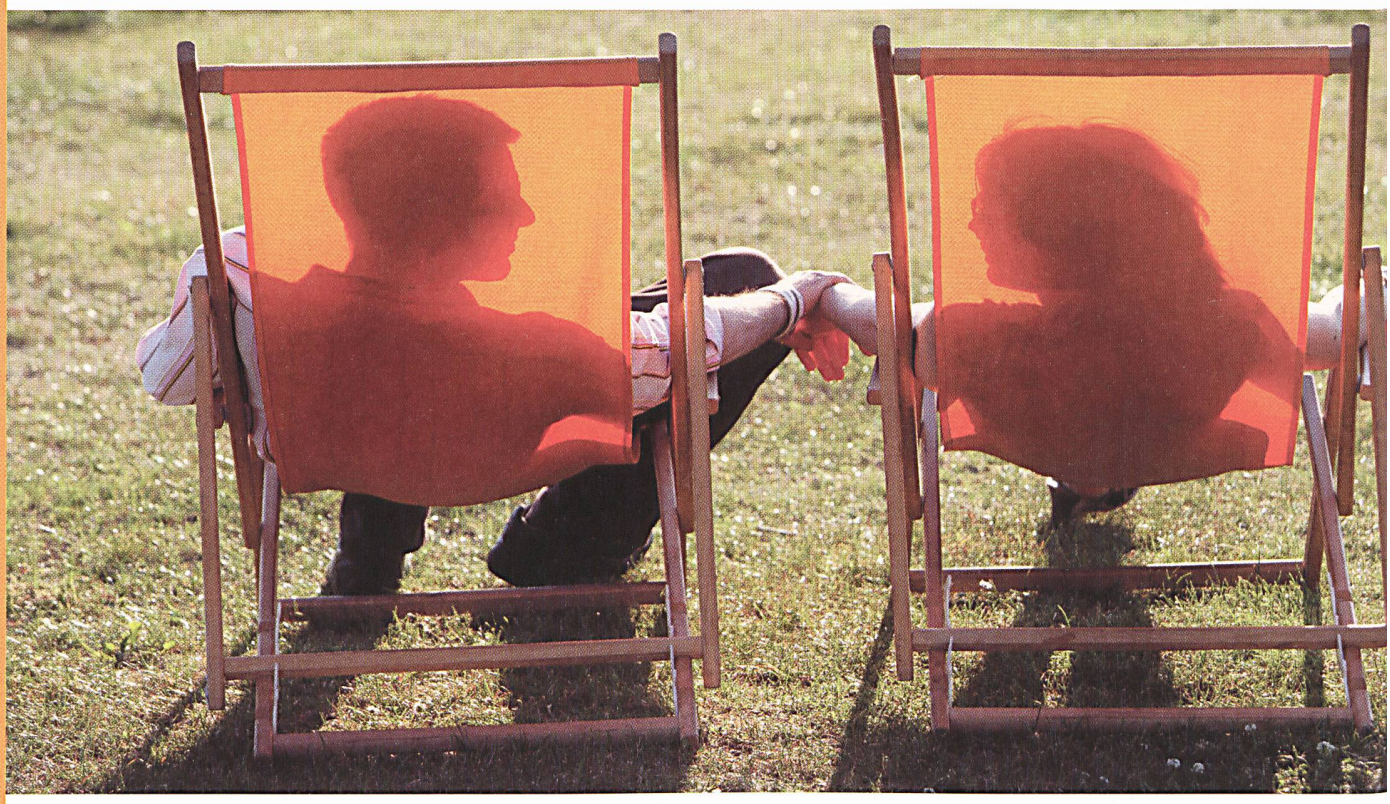
A partir du 1er octobre 2008, les clients les plus importants (>100 MWh/a) auront la possibilité de changer de fournisseur d'électricité et ainsi d'optimiser leurs conditions d'achats. Dans un marché ouvert, la connaissance de l'impact, positif ou négatif, de ses clients est un avantage important. Par conséquent, l'évaluation des grands clients est un instrument nécessaire pour se préparer à la libéralisation du marché de l'électricité.

articles spécialisés

Service Providing vom unabhängigen Energiemarktexperten

Zählerfernauslesung … Validierung und Ersatzwertbildung … Reporting … Internet … Datenaufbereitung für die Energieverrechnung … Marktkommunikation … Lieferantenwechsel …

- Keine Daten beim Vorlieferanten
- Tiefere Gesamtkosten
- Konzentration auf das Kerngeschäft
- Ein Ansprechpartner
- Faire Vertragsverhältnisse



… we power your business ..

VISOS AG · CH-8320 Fehraltorf
Telefon +41 (0)44 954 82 50
www.visos.ch · info@visos.ch

VISOS