

Die Risikozuschläge sind gefährlich – und verzichtbar

GROSSKUNDENVERTRIEB Angebote sind genauer auf Basis von Live-Price-Forward-Curves kalkulierbar.
Settlementpreise sind »von gestern«

Von **ALEXANDER NISSING**, München

Der Industriekunde bittet das Versorgungsunternehmen um ein Angebot für eine Erdgas-Vollversorgung. Der Key-Accounter hält Rücksprache mit seiner Kollegin vom Portfoliomanagement, diese mit ihrem Kollegen aus der Beschaffung. Portfoliomanagerin und Beschaffer kennen ihr Geschäft, verfügen aber systembedingt nicht über den vollständigen Marktblick. Auf Basis einer Price-Forward-Curve (PFC), also einer mathematischen Fortschreibung der Settlementpreise aus dem Börsenhandel vom Vortag in die Zukunft, kalkuliert der Großkundenbetreuer schließlich einen Angebotspreis.

Das Risikomanagement nun weiß zwar um die gute Leistung von Beschaffung und Portfoliomanagement – aber auch um die systembedingten Gefahren von Preisdaten des Vortages. Es gibt also einen Risikoaufschlag auf den Angebotspreis vor, um höhere Großhandelspreise im Vergleich zum Settlementniveau am Vortag abzusichern.

Der Key-Accounter bietet dem Kunden den Preis – und ist aus dem Markt. Der Risikoaufschlag war zu hoch, und niedrigere Beschaffungskostenvorteile in einem dann doch fallenden Markt konnte er – im Gegensatz zum Wettbewerb – nicht an seinen Industriekunden weitergeben.

Das Problem: Die Fachabteilungen des

Versorgers arbeiten nicht mit Live-Daten und haben so systembedingt nicht den vollständigen Marktblick. Eine Erdgas-PFC ist für alle Fachabteilungen, die sich mit der Bewertung solcher Positionen auseinandersetzen müssen, eine zentrale Zahlenreihe. Das betrifft besonders Beschaffung und Portfoliomanagement, aber auch Vertrieb und Risikomanagement. Umso wichtiger ist es, dass alle diese Bereiche mit den gleichen verlässlichen Daten arbeiten.

Konventionelle PFC nutzen zur Bewertung der Erdgaspositionen börsliche Settlementpreise. Das ist unter mehreren Gesichtspunkten problematisch: Zum einen stellt der börsliche Gashandel lediglich etwa zehn Prozent des europäischen Handelsvolumens dar. Zum anderen werden die Settlementpreise zum Börsenschluss innerhalb eines »Settlement Window«, also als eine Art Schnappschuss, gebildet bzw. durch ein Chefhändlerverfahren ermittelt. Das Ergebnis ist in jedem Fall ein Preis, der eigentlich gar nicht handelbar ist. Der Vertrieb kann auf diese Weise auch nur Endpreise auf der Basis von Settlementwerten des Vortages anbieten. Wie sich der Großhandelsmarkt am Tag des Angebots tatsächlich entwickelt, wird in aller Regel nicht berücksichtigt. Dies birgt ein nicht unerhebliches Risiko für die vorgelagerte Beschaffung.

Die erwähnten Sicherheitsaufschläge sind dann entweder zu hoch und verhindern so einen Geschäftsabschluss. Oder sie sind zu niedrig, der Versorger macht

ein Verlustgeschäft. Das wiederum führt nicht selten zu Diskussionen zwischen den Fachabteilungen.

Illiquide | Umso wichtiger ist es, der PFC-Bewertung von Positionen eine sinnvolle Datenbasis zugrunde zu legen. Settlementdaten gelten als illiquide und stellen zudem nur einen Mittelkurs dar. Der OTC-Handel dagegen deckt etwa 90 Prozent des Handelsvolumens ab und bietet ein exakteres Bild von Angebot und Nachfrage. Die Herausforderung besteht nun darin, aus dieser Fülle von Daten eine PFC zu errechnen, die den Fachabteilungen untertäglich ständig aktualisiert zur Verfügung steht.

Bayerngas hat dafür einen neuen Weg beschritten: Sie nutzt – und bietet auch als Dienstleistung an – eine Live-PFC. Diese Price-Forward-Curve wird täglich mehrfach neu berechnet und am Tag sechs Mal bei den Kunden aktualisiert; wobei die Kalkulation auf der Basis von aktuell handelbaren Preisquotierungen und Spread(Preisdifferenz)-Informationen erfolgt.

Die so neu hergestellte Marktnähe lässt den Versorger seine Aufschlagspolitik völlig überdenken und in Echtzeit auf jede Marktbewegung adäquat reagieren.

ALEXANDER NISSING arbeitet im Relationship Management der Bayerngas Energy Trading GmbH.