

FAQ Gaspreis

Börsenpreis – Endkundenpreis

- 1. Aktuell liegt der Erdgaspreis an der Börse deutlich unter dem Wert des Vorjahres. Wie und in welchem Umfang können die Gaslieferanten diese Preissenkung an ihre Kunden weitergeben?**

Zunächst ist wichtig festzuhalten, dass der Endkundenpreis nur zu etwas mehr als der Hälfte von den Beschaffungskosten abhängt. Auf externe Kosten wie die Netzentgelte, Steuern, Abgaben und Umlagen hat der Gaslieferant keinerlei Einfluss. Ein weiterer Faktor, der seinen Handlungsspielraum beschränkt, ist die Tatsache, dass die Versorger bei der Erdgas-Beschaffung größtenteils Lieferprodukte wählen, bei denen Erdgas über einen längeren Zeitraum im Voraus eingekauft wird. Das bedeutet, die Beschaffung erfolgt zu verschiedenen Zeitpunkten im Voraus mit unterschiedlichen Lieferzeiträumen. Folglich gibt es im Zuge einer sogenannten strukturierten Beschaffung nicht den einen Erdgaspreis an der Börse.

Durch die langfristig angelegte Beschaffungsstrategie können die Gaslieferanten die Versorgung der Kunden jederzeit sicherstellen. Gleichzeitig sind die Anbieter selbst an die im Liefervertrag vereinbarten Konditionen und Preise gebunden. Bei unterschiedlichen Vertragslaufzeiten mit den Endkunden von in der Regel mindestens einem Jahr, werden kurzfristige Preisschwankungen – dies gilt sowohl für steigende als auch für fallende Preise – in der Regel nicht weitergegeben. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass die Unternehmen allein aus Wettbewerbsgründen bestrebt sind, mögliche Preisvorteile bei der Beschaffung an die Kunden weiterzugeben. Ohnehin gibt es im Endkundenmarkt nicht den einen Gaspreis. Der Kunde kann zwischen einer Vielzahl an Gasanbietern wählen und den für ihn passenden Erdgas-Tarif mit dem gewünschten Preis-Leistungs-Verhältnis abschließen.

Wettbewerb

- 2. Wie ausgeprägt ist der Wettbewerb zwischen den Gasanbietern auf dem deutschen Markt?**

Generell ist der deutsche Energiemarkt durch eine große Akteursvielfalt und hohe Wettbewerbsintensität geprägt. Dies hat kürzlich auch die Monopolkommission in ihrem Sondergutachten zu leitungsgebundenen Energien bestätigt. Im Vertriebssegment hält Deutschland im europäischen Vergleich eine Spitzenposition inne: In nahezu allen Netzgebieten beliefern 21 oder mehr Gaslieferanten die Letztverbraucher. In fast drei Viertel der Netzgebiete stehen mehr als 50 Erdgaslieferanten in Konkurrenz zueinander. In mehr als 20 Prozent der Netzgebiete gab es sogar mehr als 100 Gasanbieter (Monitoringbericht 2015, BNetzA). Preisdifferenzen zwischen den verschiedenen Versorgern von mehreren hundert Euro pro Jahr zeigen den funktionierenden Wettbewerb. Die jeweiligen Preise und Konditionen der Anbieter sind transpa-

rent und leicht zugänglich. Dementsprechend haben die Verbraucher die Möglichkeit, den Anbieter mit dem für sie besten Preis-Leistungs-Verhältnis auszuwählen. Seit der Liberalisierung des Gasmarktes 2007 haben immerhin fast 32 Prozent der Verbraucher mindestens ein Mal ihren Anbieter gewechselt, wobei neben dem Preis häufig auch Serviceangebote ausschlaggebend sind. Damit nehmen die Kunden gleichzeitig Einfluss auf den Wettbewerb im Gasmarkt.

3. Die Gaspreise sind in Deutschland seit 1997 stärker gestiegen als im europäischen Durchschnitt. Deutet das auf einen mangelnden Wettbewerb hin?

Die Betrachtung des deutschen Gaspreises im Verhältnis zur Entwicklung anderer europäischer Gaspreise lässt keine Rückschlüsse auf die hiesige Wettbewerbsintensität zu. Denn der Vergleich der europäischen Gaspreise berücksichtigt nicht länderspezifische Eigenheiten wie die Versorgungsqualität und -sicherheit. Zudem gelten in einigen EU-Mitgliedstaaten staatlich regulierte Endkundenpreise, d.h. dort gibt es keinen Wettbewerb zwischen verschiedenen Gaslieferanten um Kunden. In Deutschland ist der Gasmarkt hingegen seit 2007 liberalisiert, was zu einem starken – und weiter steigenden – Wettbewerb zwischen den Gasversorgern geführt hat. Die Monopolkommission hat in ihrem Sondergutachten zu leitungsgebundenen Energien im Oktober 2015 dem deutschen Gasmarkt eine sehr hohe Wettbewerbsintensität bescheinigt.

Grundversorgung – Sondervertragsprodukte

4. Was unterscheidet die Grundversorgung von den sogenannten Sondervertragsprodukten, also individuell abgeschlossenen Gasversorgungsverträgen?

Die Grundversorgung hat eine Schutzfunktion für die Verbraucher: Alle Haushaltskunden haben einen Anspruch auf Grundversorgung. Sie umfasst die Belieferung von Strom und Gas zu veröffentlichten allgemeinen Preisen und Bedingungen. Diese sind in den Grundversorgungsverordnungen Strom und Gas (GVV-Strom und GVV-Gas) durch den Gesetzgeber definiert. Die Verpflichtung zum Angebot der Grundversorgung betrifft den Energieversorger, der in einem Netzgebiet die meisten Haushaltskunden beliefert. Er wird auch dann tätig, wenn ein anderer Lieferant zum Beispiel bei Insolvenz seinen vertraglichen Verpflichtungen der Energielieferung nicht nachkommen kann. In diesem Fall ist der Grundversorger verpflichtet, den Kunden eine „Ersatzversorgung“ anzubieten, um sie vor Risiken einer Lieferunterbrechung zu schützen. Die Besonderheit der Grundversorgung ist der konkludente Vertragsschluss, d.h. der Vertrag kommt bereits durch Entnahme der Energie am Zählpunkt zustande. Dem Kunden werden jedoch unbefristete Laufzeiten und sehr kurze Kündigungsfristen geboten.

Kunden, die nicht im Rahmen der Grundversorgung Energie beziehen möchten, können unter einer Vielzahl von sogenannten Sondervertragsprodukten wählen. In Deutschland werden pro Netzgebiet durchschnittlich über 100 Stromprodukte und über 50 Gasprodukte angeboten. Diese Sondervertragsprodukte sind im Rahmen des allgemeinen Vertragsrechts, insbesondere der AGB-Rechtsprechung, vom Energieversorger frei gestaltbar. Die Konditionen der Verträge sind unterschiedlich und richten sich nach den Bedürfnissen der jeweiligen Kundengruppe. Damit der Vertrag zustande kommt, muss der Kunde aktiv das Vertragsangebot des Lieferanten annehmen. Laufzeiten und Kündigungsfristen variieren je nach Produkt.

5. Wie erklärt sich der Preisunterschied zwischen der Grundversorgung und den Sondervertragsprodukten?

Jeder Haushalts- oder Kleingewerbekunde hat automatisch Anspruch auf die Belieferung mit Energie im Rahmen der Grund- bzw. Ersatzversorgung. Der Grundversorger stellt unter anderem bei einem Umzug oder Neubezug einer Wohnung sofort verfügbare Energie zur Verfügung. Auch wenn beispielsweise ein Strom- oder Gaslieferant Insolvenz anmelden muss und seine Kunden nicht mehr mit Energie beliefern kann, muss der Grundversorger automatisch einspringen (sofern die Kunden nicht zu einem anderen Versorger wechseln). Für die Grundversorgung müssen die Versorger auch deshalb immer flexibel Energie beschaffen, ohne die genauen Abnahmemengen planen zu können. Dies trägt zu höheren Beschaffungskosten in der Grundversorgung bei.

Durch die Regelungen des Gesetzgebers sind in der Grundversorgung sehr verbraucherfreundliche Vertragskonditionen vorgegeben und gesetzlich abgesichert (bundesweit standardisierte Bedingungen in der GVV). So haben die Kunden beispielsweise ein Kündigungsrecht von nur zwei Wochen. Auch dies erschwert die Optimierung der Kosten bei der Energiebeschaffung und die Planbarkeit des Absatzes.

Grundversorger bieten zudem ein erhöhtes Service- und Beratungslevel an. Auch deshalb ist der Preis meist etwas höher als bei günstigen Sondervertragsprodukten, die aber zum Beispiel nur online gebucht und verwaltet werden können oder nur bestimmte Zahlungsmöglichkeiten zulassen. Das gebotene Preis-Leistungs-Verhältnis der Grundversorgung ist angemessen. Zumal auch Grundversorgungsprodukte im intensiven Wettbewerb zu Sondervertragsprodukten stehen und sich im Markt behaupten müssen.

6. Unter welchen Voraussetzungen darf ein Gasanbieter seine Preise erhöhen?

Je nach Vertragsart sind die Voraussetzungen für Preisanpassungen entweder in der Gasgrundversorgungsverordnung (GasGVV) oder bei Sonderverträgen in den mit dem jeweiligen Versorger abgeschlossenen Geschäftsbedingungen (AGB) geregelt. In der Grundversorgung und in den meisten Sonderverträgen gilt, dass Versorger ihre Kunden sechs Wochen im Voraus über eine anstehende Preiserhöhung informieren

müssen. Es steht den Kunden dann offen, noch vor der Preiserhöhung den Vertrag zu kündigen und den Versorger zu wechseln.

Bestandteile Endkundenpreis

7. Wie setzt sich der Gaspreis für Endkunden zusammen?

Der größte Kostenblock entfällt mit 50,7 Prozent auf die Beschaffung und den Vertrieb des Erdgases, wobei der Einkauf des Erdgases einen signifikanten Bestandteil des gesamten Kostenblocks ausmacht. 25,4 Prozent entfallen auf die Gas- und Umsatzsteuer. Die Höhe der Netzentgelte wird durch die Regulierungsbehörden festgelegt und schwankt geringfügig von Jahr zu Jahr. Aktuell liegt der Anteil im Schnitt bei 20 Prozent des Gaspreises, kann regional aber variieren. Die Entgelte für die Kosten der Mess- und Steuereinrichtung, den Messstellenbetrieb und die Abrechnung machen 2,5 Prozent des Gaspreises aus. Hinzu kommen 0,5 Prozent Konzessionsabgaben für das Recht auf Nutzung öffentlicher Verkehrswege (Monitoringbericht 2015, BNetzA).

8. Wie erklären sich die regionalen Unterschiede im Gaspreis (Tarifgebiete)?

Die regionalen Unterschiede beim Gaspreis sind insbesondere auf die regional unterschiedlichen Netzentgelte zurückzuführen. Diese werden durch die Bundesnetzagentur (BNetzA) anhand regionalspezifischer Faktoren wie der topografischen Beschaffenheit, der Besiedlungsdichte sowie dem Bedarf an Investitionen in den Netzzubau und die Instandhaltung der Infrastrukturen festgelegt. Die Höhe der Netzentgelte wird durch die BNetzA staatlich kontrolliert, um sicherzustellen, dass sie angemessen und diskriminierungsfrei sind. Dieser Bestandteil des Gaspreises ist somit nicht durch die Gasversorger bei der Preisgestaltung beeinflussbar.

9. Warum kann es regional zu steigenden Netzentgelten kommen?

Die Netzentgelte basieren auf den von den Regulierungsbehörden geprüften Kosten für den Betrieb, Erhalt und Ausbau der Netzinfrastruktur in den jeweiligen Versorgungsgebieten. Durch die seit 2009 praktizierte Anreizregulierung sind die Netzbetreiber verpflichtet, ihre Effizienz zu erhöhen und Produktivitätsgewinne weiterzugeben. Obwohl Kostensteigerungen grundsätzlich nur alle fünf Jahre erfasst werden, kommt es doch jährlich zu Veränderungen bei den Netzentgelten. Dies liegt an konkreten Netzausbauprojekten, deren Kosten nach Genehmigung durch die Regulierungsbehörden über die Instrumente "Erweiterungsfaktor" oder "Investitionsmaßnahme" auch während einer laufenden Regulierungsperiode berücksichtigt werden. Weitere Netzentgeltanpassungen resultieren aus Veränderungen bei Kostenkategorien, die durch die einzelnen Netzbetreiber nicht zu beeinflussen sind („dauerhaft nicht beeinflussbare Kostenanteile“ gemäß § 11 Abs. 2 ARegV). Dazu gehören insbesondere vorgelagerte Netzkosten.

Entwicklung Börsen-Gaspreis (Einflussfaktoren)

10. Der Preis für Rohöl hat sich auf dem Weltmarkt innerhalb eines Jahres nahezu halbiert. Warum ist beim Erdgas kein vergleichbarer Preisrückgang zu beobachten?

Die Entwicklung des Rohöl-Preises hat bei der Entwicklung des Erdgas-Preises nur noch eine untergeordnete Bedeutung, die zudem weiter abnehmen wird. Es handelt sich um zwei eigenständige Märkte, deren Preisentwicklung durch größtenteils voneinander unabhängige Faktoren bestimmt wird. Mit der Liberalisierung der Energiemärkte haben sich für Erdgas zügig Spot- und Terminmärkte entwickelt. Wie auf dem Rohölmarkt ergibt sich auch hier die Preisbildung aus dem Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage.

11. Bis 2010 sorgte die Ölpreisbindung dafür, dass auch der Erdgaspreis sank, wenn Heizöl günstiger wurde. Welche Wirkung hat die Aufweichung der Preiskopplung auf die Gasrechnung der Endkunden in Deutschland?

Für das Endkundengeschäft hat die Ölpreisbindung de facto keine Bedeutung mehr. Seit der Liberalisierung des Gasmarktes im Jahr 2007 bildet sich der Gaspreis im Wettbewerb der deutschen Gasversorger. Preisanpassungen erfolgen nicht mehr aufgrund von Preisschwankungen am Ölmarkt, sondern ergeben sich direkt aus Veränderungen innerhalb der Kostenbestandteile des Gaspreises. Diese werden zu fast 50 Prozent durch Steuern, Netzentgelte und Kosten für die Messung, den Messstellenbetrieb, die Abrechnung sowie Konzessionsabgaben bestimmt. Damit schrumpft der für die Gasvertriebe beeinflussbare Teil des Gaspreises auf etwas mehr als die Hälfte des Endkundenpreises.

12. Hat das steigende Erdgas-Angebot aus den USA Auswirkungen auf den gehandelten Preis für Erdgas?

Bisher hat der Anstieg der Schiefergas-Förderung in den USA nur indirekte Auswirkungen auf den Erdgaspreis: Nordamerika fällt aufgrund der Eigenproduktion als Nachfrager aus, so dass den internationalen Märkten ein erhöhtes Angebot an Flüssigerdgas (LNG) zur Verfügung steht. Dies beeinflusst grundsätzlich die Preisentwicklung weltweit. Im Unterschied zu Erdöl gibt es aufgrund der historisch gewachsenen Pipelineinfrastruktur noch keinen etablierten Weltmarkt, so dass Erdgas gegenwärtig noch häufig in regionalen Märkten gehandelt wird. Diese bestehende Struktur wird jedoch durch den Transport von verflüssigtem Erdgas (LNG) zunehmend aufgehoben. Dementsprechend existieren derzeit noch regional unterschiedliche Preise. Für den europäischen Raum hat das steigende Erdgas-Angebot aus den USA daher bisher nur marginale Preiseffekte.

13. Wie werden sich die Gaspreise entwickeln? Ist davon auszugehen, dass auch der Gaspreis in Zukunft stärker fallen wird?

Die Entwicklung des Großhandelspreises für Erdgas wird durch sehr verschiedene Faktoren beeinflusst wie die zu- oder abnehmende Erdgasproduktion, neue Fördertechnologien und nicht zuletzt durch nachfrageseitige Entwicklungen, die ihrerseits maßgeblich von den Entwicklungen in der Weltwirtschaft beeinflusst werden. Dadurch sind Prognosen möglicher Preisentwicklungen immer mit großen Unsicherheiten verbunden.