



STRATEGISCHE ENERGIEBESCHAFFUNG (STROM UND ERDGAS) FÜR INDUSTRIELLE GROSSKUNDEN UND KONZERNE

Sie lernen, in einem sich ständig verändernden Marktumfeld eine zielgerichtete Beschaffungsstrategie in Bezug auf Strom- und Erdgaslieferungen zu entwickeln. Das Seminar vermittelt ein gutes Marktverständnis und zeigt auf, wie eine erfolgreiche Energiebeschaffung Aspekte der Kostenoptimierung, der Nachhaltigkeit und einer länderübergreifenden Organisation berücksichtigen kann. Sie erhalten außerdem praxisnahe Beispiele für die Konzeption einer erfolgreichen Energieausschreibung in Ihrem Unternehmen.

ZIELGRUPPE: Dieses Grundlagenseminar richtet sich an Einkäufer für Strom und Erdgas aus Industrieunternehmen und Konzernstrukturen. Es ist besonders geeignet für Energieeinkäufer, die neu in diesem Bereich sind oder sich in der Vergangenheit nur bedingt mit der Energiebeschaffung beschäftigen konnten.

METHODIK: Fachvortrag, Fallbeispiele, Übungen, Diskussion, Checklisten

SEMINARLEITUNG: Dr. Holger Graetz, Dennis Warschewitz



SEMINARINHALTE

Energiemärkte: Entstehung und Funktionsweise

- › Liberalisierung und Unbundling in der Energiewirtschaft
- › Strom- vs. Erdgasmarkt: Gemeinsamkeiten und Unterschiede
- › Handel und Physik einer Energielieferung
- › Lastgang- und Lastprofilkunden
- › Handelsmechanismen und Preisbildung

Vertragsumsetzung und Liefervoraussetzungen

- › Vertragsarten in der Energieversorgung
- › Grundsätze einer erfolgreichen Vertragsverhandlung
- › Lieferantenwechselprozesse
- › Rechtsbezug, Rechtsquellen
- › Energiedatenmanagement für Ausschreibungen

Preisgestaltung für Strom und Erdgas

- › Feste, ermäßigte und verhandelbare Preisbestandteile
- › Dienstleistungsvergütung
- › Leistungsverzeichnisse im Energieeinkauf
- › Gestaltungsmöglichkeiten bei Preisabfragen

Beschaffungsmodelle

- › Festpreis- bzw. Stichtagsbeschaffung
- › Indexbeschaffung
- › Tranchenbeschaffung
- › Strukturierte Beschaffung bzw. Portfoliomanagement
- › Einbindung von Eigenerzeugungsanlagen und Drittmengen

Nachhaltigkeit im Energieeinkauf

- › Energieeffizienz
- › Contracting
- › CO₂- bzw. EUA-Handel
- › Grün- oder Ökostrom
- › Biogas bzw. klimaneutrales Erdgas
- › Labels und Herkunftsnachweise
- › Verfügbarkeit, Preisstrukturen und Handelsmechanismen

Planung und Durchführung von Ausschreibungen, Erfolgscontrolling

- › Datenquellen
- › Wichtige Ausschreibungsinhalte
- › Realistische Zeitplanung
- › Ausschreibungsbestandteile
- › Bewertungs-/Auswertungsmöglichkeiten
- › Dokumentation und Risikohandbuch
- › Erfolgsmessung bei fallenden bzw. steigenden Handelspreisen

Optimierung von Einkaufszeitpunkten durch technische Analyse

- › Wie denkt und arbeitet ein Energiehändler?
- › Wie sieht es „hinter den Kulissen“ des Energiehandels aus?
- › Grundgedanken zur technischen Analyse
- › Live-Analyse der Strom- und Gasmärkte
- › Realtime-Preise von Energiebrokern vs. zeitverzögerte Daten der EEX
- › Trenderkennung und wichtige Signalmarken
- › Gleitende Durchschnitte und ihre Anwendbarkeit bei der Tranchenbeschaffung
- › Positionierung im Hedge-Kanal
- › Definition eines Beschaffungs-Setups für offene Tranchen bei Strom und Gas
- › Bewertung des Preisrisikos offener Tranchen

6

Dienstleistungs-/
Indirekter Einkauf

Möchten Sie dieses Seminar als INHOUSE-Schulung buchen? Sprechen Sie uns an unter inhouse@bme.de oder 06196 5828-251

			zzgl. MwSt.	
17. – 18.09.2025	DÜSSELDORF	352509023	1.495,-	PRÄSENZ: 1. Tag: 09.30 – 17.00 Uhr 2. Tag: 08.30 – 16.30 Uhr
25. – 26.11.2025	ONLINE	382531119	1.495,-	
16. – 17.02.2026	ONLINE	382630209	1.495,-	ONLINE 1. – 2. Tag: 09.00 – 16.30 Uhr
09. – 10.06.2026	HAMBURG	352606002	1.495,-	