

König: „Unser strategischer Fokus liegt auch auf dem Gashandel“

Die Advanced Energy Trading GmbH (AET) will in diesem Jahr Geschäftsfelder und Handelsradius erheblich erweitern, kündigt Geschäftsführer Steffen König an.

E&M: Herr König, was wollen Sie in diesem Jahr mit AET erreichen?

König: Wir wollen im Strom neue Handelsplätze in Skandinavien, Frankreich und den Benelux-Staaten erschließen. Im Februar sind wir mit dem Handel von Öl sowie von Emissionsrechten gestartet und haben bei der Deutschen Emissionshandelsstelle zur Abwicklung von Spotlieferungen ein eigenes Konto eröffnet. Zudem wollen wir den physischen Kohlehandel in Zusammenarbeit mit der kohleproduzierenden Industrie entwickeln.

E&M: Das klingt nach einer Menge Arbeit. Wie bewältigen Sie das?

König: Wir haben uns sehr gut vorbereitet und das Jahr 2008 im Wesentlichen dafür verwendet, das Unternehmen und die Handelsprozesse für die verschiedenen Energierohstoffe wie Strom, Gas, Öl, CO₂ und Kohle aufzubauen. Vor allem im Cross-Commodities-Handel konnten wir unser Know-how erweitern.

E&M: Wo liegt ihr Handelsschwerpunkt?

König: Derzeit im Strom. Dort sind wir vorrangig im Standard- und im Fahrplanhandel unterwegs und haben im vergangenen Jahr 20 Millionen Megawattstunden abgesetzt und rund 40 Millionen Megawattstunden gehandelt. Unser strategischer Fokus liegt aber auch auf dem Gashandel. Wir sehen dort große Chancen, weil sich der deutsche Markt deutlich weiterentwickeln wird. Im September 2008 haben wir uns Zugang zu Gasmengen, Speicherkapazitäten und Handelsplätzen verschafft. Wir sehen uns nicht als reiner Gashändler, sondern an dieser Stelle mehr als Gasversorger. Unsere Wertschöpfung liegt neben dem Handel auch auf der Strukturierung von Produkten und der Zusammenfassung von Einzelprodukten in Portfolien.

E&M: Welche Zielgruppe haben Sie im Gasgeschäft ins Visier genommen?

König: Mittlere bis kleinere Weiterverteiler, also ganz klassische Stadtwerke, regionale Versorger und Industriekunden. Diese Unternehmen müssen sich wegen der Marktöffnung auf neue Beschaffungswege einstellen und prüfen Möglichkeiten, ihren Vollversorgungsvertrag durch eine differenzierte Beschaffung teilweise zu ersetzen oder zu optimieren. Bei einem Industriekunden spielen die Energiekosten eine maßgebliche Rolle. Aus meiner Sicht könnten diese Unternehmen durch die Umstellung ihres Gasbezugs mittelfristig 10 bis 20 Prozent der Kosten sparen.

E&M: Andere Unternehmen wollen sich auch als Portfolio-Manager etablieren....

König: Die meisten Mitbewerber sind Vollversorger. AET ist unabhängig und flexibel. Unsere Kunden können beispielsweise ihre ungenutzten Gasmengen auch an uns verkaufen. Das funktioniert auch beim Strom. Derzeit zählen wir 15 Rahmenvertragspartner auf der Großhandelsebene, mit denen wir täglich handeln und Geschäfte machen. In diesem Gaswirtschaftsjahr (Anm. d. Red. 1. Oktober 2008 bis 31. September 2009) werden wir rund 800 000 Megawattstunden Gas umsetzen. Für das kommende Gaswirtschaftsjahr (Anm. d. Red. 1. Oktober 2009 bis 31. September 2010) erwarten wir eine höhere Zahl an Vertragspartnern und ein Volumen von 1 bis 2 Millionen Megawattstunden Gas.

„Ich bin überrascht, wie lange sich die vielen Börsen halten“

E&M: AET bewegt sich auf verschiedenen Handelsplätzen und muss die Transaktionen finanziell absichern. Wo nehmen Sie als Start-up-Unternehmen das Geld her?

König: Wir haben einen Businessplan mit einem Budget. In diesem Rahmen stellt unsere Bank die Sicherheiten zur Verfügung. Das tägliche Börsen-Margening wird von uns aktiv gemanagt. An der Leipziger Energiebörse handeln wir seit 2008 fast täglich Strom und das funktioniert bisher auch reibungslos.

E&M: Und für den EEX-Gashandel?

König: Die Handelsvolumina werden dort langfristig steigen. Derzeit können sich Unternehmen, die täglich Geschäfte mit verschiedenen Fristen abschließen wollen, nicht allein auf die Leipziger Börse verlassen. Der Over-the-Counter-Markt ist weiterhin unerlässlich. Natürlich auch der liquidere britische und niederländische Handelsplatz. Beide Märkte weisen allerdings eine hohe Preiskorrelation mit der EEX auf.

E&M: Handelt AET auch an den virtuellen Handelspunkten der deutschen Marktgebiete?

König: Wir konzentrieren uns auf den Handel im Marktgebiet der NetConnect Germany. In den anderen Gebieten sind wir momentan nicht aktiv. Mit einer höheren Anzahl an Vertragspartnern werden wir wahrscheinlich auch in den anderen Marktgebieten Geschäfte abschließen.

E&M: Wie stellen Sie sich den europäischen Gasmarkt in fünf Jahren vor?

König: In vielen EU-Ländern wird es einen zusammenhängenden Trading-Hub geben, an dem ein Gaspreis ermittelt wird. Über regelmäßige Auktionen wird ein transparentes und faires Kapazitätszuordnungsverfahren für Gastransporte zwischen den Ländern existieren. Langfristig könnten Deutschland, die Niederlande und Belgien einen solchen Hub bilden, der durchaus mit dem britischen Markt mithalten kann. Bei den Energiebörsen wird die Konsolidierung anhalten. Am Ende könnte eine Börse für den Handel mit mehreren Energieträgern für verschiedene europäische Märkte übrig bleiben. Ich bin überrascht, wie lange sich die vielen Börsen halten. Das ist für den Markt kontraproduktiv, da es zu einer breiten Streuung der teilweise knappen Handelsliquidität führt.

E&M: Auch die osteuropäischen Staaten eröffnen Energiebörsen...

König: Diese regionalen und nationalen Börsen spielen eine wichtige Rolle, weil sie dafür sorgen, dass überhaupt erstmal Liquidität und Transparenz entsteht. Über diese Handelsplätze werden die osteuropäischen Länder an den westeuropäischen Handelsmarkt angepasst. Allerdings wird es diese Börsen nicht ewig geben. Sie sind aber ein wichtiges Übergangsmodell.

Steffen König

ist seit 2008 Geschäftsführer der Advanced Energy Trading GmbH. Zuvor war er Handelsleiter bei Eon Sales & Trading und Geschäftsführer für den Stromvertrieb und den Stromhandel der Eon Benelux Energy.

Marlen Ristola

m.ristola@energiemarkt-medien.de

Herrsching, Monday, 13 July 2009