

Trader inkognito

Benjamin Lakatos hat in wenigen Jahren aus der wenig bekannten MET einen der grössten **Gashändler** gemacht. Nun investiert er Milliarden in erneuerbare Energien.



Benjamin Lakatos:
Gründer, CEO und
Präsident der MET Group.

BERNHARD FISCHER

Alle reden von Glencore, Trafigura, Vitol, Mercuria und Gunvor in der Schweiz. Dabei hat sich in den vergangenen Jahren ein Rohstoff-Trader nahezu unbemerkt unter die grössten Energiehändler Europas gemischt: die MET Group mit Sitz in Baar. Das auf Erdgas-Trading spezialisierte Unternehmen hat von den explodierenden Energiepreisen im letzten Jahr massiv profitiert. Der Erlös hat sich von 18 auf 41,5 Milliarden Euro mehr als verdoppelt. Die Firma gehört jetzt gemäss Umsatz zu den grössten Firmen überhaupt in der Schweiz. Im europäischen Erdgasgeschäft ist MET bereits einer der grössten nicht staatlichen Akteure.

Gute Kontakte in die Heimat

Geführt wird MET vom ungarischen Gründer und Trader Benjamin Lakatos. Gross wurde Lakatos in den Nullerjahren auf dem Trading-Floor des ungarischen Mineralölkonzerns MOL. Ihm gelang es 2007, den Bereich zu guten Konditionen aus dem Konzern herauszuschälen, um mit seinem Know-how das Unternehmen ausserhalb von MOL zum Fliegen zu bringen.

MOL behielt anfangs weniger als 50 Prozent, Lakatos und sein Team durften den Namen MOL weiterführen und bekamen vom Konzern ein Startkapital von 100 000 Euro. Doch plötzlich wollte MOL Geld für die Namensrechte. Lakatos und sein Team hatten sich deshalb entschieden, das Unternehmen in MET umbenennen (entstanden aus MOL Energy Trading).

2010 übersiedelte MET in die Schweiz. Ungarn war und ist laut Angabe des Unternehmens weiterhin ein «Schlüsselmarkt». Aber die Gründe für einen Umzug waren triftiger: tiefe Unternehmenssteuern und die Schweizer Neutralität. Seine Kontakte in die ungarische Heimat und in die Politik kappte Lakatos deswegen nicht, sie seien aber «nicht ausschlaggebend». Immerhin, sein Verwaltungsratspräsident Csaba Lantos wurde Ende 2022 ungarischer Energieminister unter Premier Viktor Orbán. Seither ist Lakatos CEO und Präsident von MET in Personalunion.

Unter ihm als CEO ging es mit MET steil bergauf. Das Unternehmen eröffnete bis anhin Büros in 14 Ländern, handelte im Vorjahr 67 Terawattstunden Strom und 109 Milliarden Kubikmeter Gas. Beim Handel soll es nicht bleiben: Über-Chef Lakatos will den neuen Trading-Riesen auch zu einem grossen Produzenten erneuerbarer Energie machen. Dazu wurde Anfang Juni die MET Green Assets Holding in der Schweiz eingetragen. Darunter sind alle MET-Anlagen für erneuerbare Energien zusammengefasst – für Wind und Solar, in acht Ländern. Knapp 400 Megawatt Wind- und Solarstrom produziert MET bereits heute. Weitere 500 Megawatt sind im Bau. 2 Gigawatt installierte Leistung sollen es bis 2026 werden. Das entspricht in etwa zwei Atomkraftwerken.

Grüne Energie taugt für den Gründer endlich zum Business-Case: «Dank angepasster Rahmenbedingungen und unter dem Gesichtspunkt der Versorgungssicherheit ist das zu einem realistischen und attraktiven Geschäftszweig geworden»,

«Wir könnten einen Preisschock erleben»

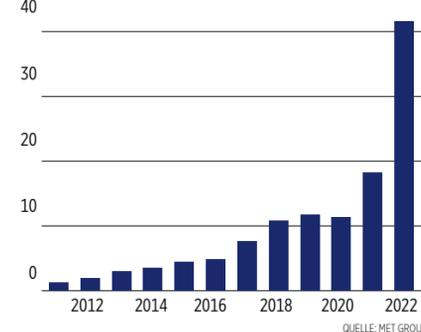
Wetterisiko Für den Gründer des Gastraders MET Group, Benjamin Lakatos, ist Europa in Sachen Energieversorgung nicht aus dem Schneider: «Wenn der Winter extrem kalt wird, könnten wir noch eine böse Überraschung erleben.» Wenn auch noch Asien als grosser Nachfrager auf den Markt zurückkehrt, «dann könnten wir einen Preisschock erleben». Und zwei weitere Herausforderungen gibt es:

Erneuerbare Viel Wind- und Solarstrom führt zu Überschüssen im Netz, die mit Speichern und Infrastruktur ausgeglichen werden müssen. Das wird teuer: Extrainvestitionen im Ausmass von 50 Prozent aller Investitionen in erneuerbare Energien sind dafür notwendig.

Flüssiggas Der Nahe Osten ist ein sehr wichtiger LNG-Lieferant für Europa. Lakatos warnt aber davor, auf nur eine einzige Quelle zu setzen. Sein Rat: «Ein ausgewogener Gasversorgungsmix, der alle Akteure einbezieht.»

Geldregen wegen Gaspreisschub

Umsatz der MET Group von 2011 bis 2022 in Milliarden Euro



sagt Lakatos. Und MET habe nun genug Geld, um in grösserem Umfang Assets dafür zu kaufen.

Knapp 2 Milliarden Euro investiert die Gruppe in diesen Bereich. Die Hälfte davon stemmt MET im Joint Venture mit dem Singapur-Mischkonzern Keppel, der Werften betreibt, Bohrplattformen baut und sich in der Telekommunikation sowie im Energiesektor engagiert. MET rückt demnächst bis vor dessen Haustür und eröffnet selbst ein Büro in Singapur.

Das Zentrum bleibt aber Europa, der Hauptsitz in der Schweiz. Auf dem ganzen europäischen Kontinent will Lakatos Strom und Gas an alle Arten von Kunden verkaufen, stellenweise auch an Haushalte, wie das in Deutschland schon der Fall ist.

Die Hausmacht für den strategischen Wandel hin zum integrierten Energiedienstleister hat Lakatos allemal. Er besitzt mehr als 75 Prozent an MET, Keppel hält 10 Prozent, die restlichen Anteile sind in der Hand des Managements.

Bei seiner Einkaufstour durch Europa geht Lakatos durchaus opportunistisch vor. Die Schweiz, Deutschland, Italien und Spanien stehen für ihn im Mittelpunkt. Die Gruppe interessiert sich für grosse Anlagen, die zum Verkauf stehen, zum Beispiel Gaskraftwerke sowie Infrastrukturen für den Netzausgleich, Speicher, Pipelines und in Zukunft vielleicht auch eigene Flüssiggastanker.

Zukauf in Frankreich

In Frankreich hat Lakatos für demnächst eine «mittelgrosse Akquisition» anvisiert. Dazu schaue man sich vor allem Portfolios aus dem KMU-Bereich an und sei «mit namhaften Unternehmen in Kontakt», die auf dem französischen Markt eine grosse Rolle spielen. Auch Griechenland sei im Fokus. Dorthin liefert MET bereits Flüssiggas.

Und dabei soll es nicht bleiben. Auch Investitionen in Aserbaidschan, Usbekistan und Turkmenistan könne sich Lakatos «im Zuge unserer Expansion Richtung Asien» vorstellen. Insbesondere Turkmenistan sei so etwas wie der heilige Gral für die Gasindustrie, weil es über sehr grosse Erdgasreserven verfüge. Was Lakatos hingegen nicht anstrebt, ist, in einem Land die Nummer eins zu werden. «Wir sind lieber der Herausforderer, eine Nummer drei oder vier im Markt.» Nach dem Motto: Präsent in mehreren Ländern und etwas kleiner statt in wenigen Märkten als sehr grosser Player, was dem Unternehmen mehr Lobbyarbeit abverlangen würde. «Unsere Stärke liegt in der finanziellen Optimierung der Assets.»



Vorbild Liechtenstein: Wie das Ländle die Sanktionen durchsetzt.

Seite 10



Ex-Jemoli-Chefin Nina Müller hat einen neuen Job bei Alnatura.

Seite 13



AI-Guru Sam Altman erklärt, wie man Karriere macht.

Seite 23

SPECIAL



«Gebäudetechnik»

Seite 27

SPECIAL-HEFT



So fördern Firmen Diversität in der Teppichetage. Beilage «EqualVoice»

RUBRIKEN

- Nachrichten 13
- Google-Duell 13
- Startup 14
- Meinungen 18
- Dialog 18
- Impressum 18
- Karikatur 19
- Börsendaten 22
- Konjunktur 22
- Sesselwechsel 24

ANZEIGE

Sparen Sie Energie im Betrieb. Und bei der Suche nach Fördermitteln.

☎ 0848 444 444

Die Nummer zur Energieoptimierung Ihres Unternehmens.

Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra

Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation UVEK

Eidgenössisches Departement für Wirtschaft, Bildung und Forschung WBF