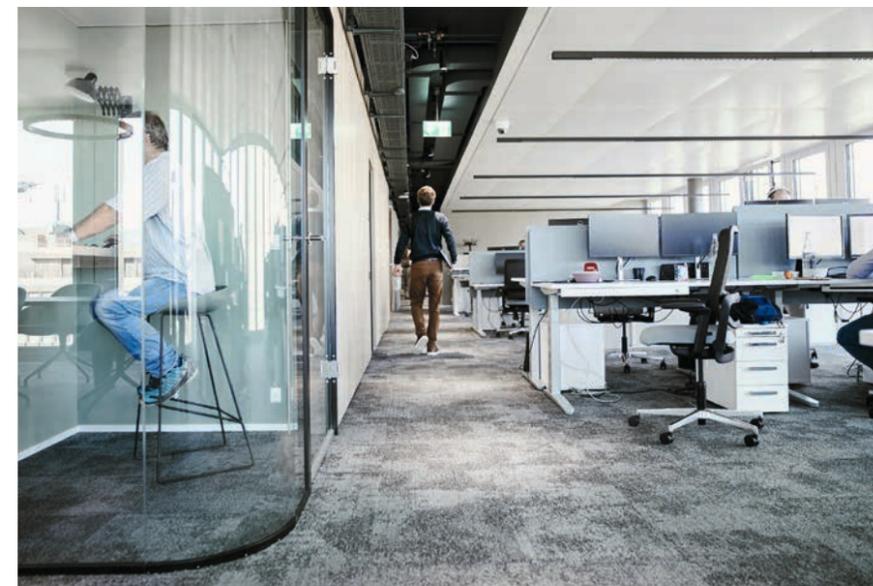




Im Jahr 2022 beliefen sich die konsolidierten Umsatzerlöse der MET Group auf 41,5 Milliarden Euro, das Volumen des gehandelten Erdgases auf 109 Milliarden Kubikmeter und das Volumen des gehandelten Stroms auf 67 Terawattstunden.

Positive Energie

Die MET Group ist einer der grössten Energiehändler Europas – und mit ihrem rasanten Wachstum definitiv auf der Überholspur. Vor einem Jahr haben die rund 160 Mitarbeitenden in der Schweiz den neuen Hauptsitz im Quadrolith in Baar bezogen. Das Herzstück: der Trading Floor im dritten Stock.



Die MET Group spielt eine wichtige Rolle für die Versorgungssicherheit in Europa: Das Unternehmen liefert in 14 Ländern Strom und Erdgas an unterschiedliche Kundengruppen. Zudem ist das Unternehmen in Asien präsent.

Über 950 Mitarbeitende verteilt auf 14 Länder in Europa, eine neue Niederlassung in Singapur und ein Umsatz von 41,5 Milliarden Euro: Was vor 16 Jahren mit einem kleinen Team als Spin-off des ungarischen Mineralölriesen Mol in Budapest begann, wurde rasch zur Erfolgsgeschichte. Und sie geht kontinuierlich weiter. Benjamin Lakatos, Gründer und CEO der MET Group, ist sich bewusst, dass dies vor allem dank seinen Mitarbeitenden möglich ist. So bestätigt er denn auch: «Ohne unsere Mitarbeitenden wären wir nie so weit gekommen. Unser Geheimnis ist unsere HR-Success-Story.» Talent-Management ist ein zentrales Thema des Unternehmens, denn nur so lassen sich die besten Talente binden. Für die vier Standbeine Trading & Wholesale, European Sales, Flexibility Assets und Green Assets arbeiten Mitarbeitende aus der Energiebranche, dem Finanzbereich, Ökonominen und Ingenieure. Doch nicht immer ist die Energiebranche die erste Wahl, wenn es um den Arbeitgeber geht. Wer die besten Leute für sich gewinnen möchte, muss ihnen etwas bieten. Und das tut die MET Group.

Geschicht gewählter Dreh- und Angelpunkt

Bereits vor über zehn Jahren hat sich die MET Group dazu entschieden, den Haupt-

sitz an den Standort Zug zu verlegen. Aus europäischer Sicht ein kluger Schachzug. Mit dem Flughafen Zürich als Dreh- und Angelpunkt sind alle 14 Niederlassungen in Europa innerhalb von wenigen Stunden erreichbar. Nach Zug wiederum gelangt man von Kloten innerhalb von 30 Minuten. Für europäische Standards ein Klacks. Doch mit dem rasanten Wachstum wurden die Büroräumlichkeiten in Zug rasch zu klein. «Der Trading Floor war ziemlich vollgepackt. Unsere Büros waren auf drei unterschiedliche Gebäude verteilt und sind trotzdem aus allen Nähten geplatzt», erklärt Bence Novák, Group Chief Strategy Officer, der für die Suche nach einem neuen Zuhause verantwortlich zeichnete. Der Entscheid vor zwei Jahren, einen neuen Hauptsitz zu suchen, war eine logische Konsequenz. Die Wahl fiel auf den Quadrolith der Alfred Müller AG. «Der Quadrolith bietet uns grosszügige, repräsentative und weiter ausbaubare Räumlichkeiten an einer idealen Lage im Grossraum Zug. Besonders wichtig war uns, dass die Voraussetzungen für einen Trading Floor gegeben waren und unsere Anforderungen und Vorstellungen diesbezüglich umgesetzt werden konnten. Der gut erschlossene Standort in direkter Nähe zur Autobahn und zum S-Bahnhof Baar Neufeld spricht für sich», so Novák.



Die Cafeteria ist ein Ort der Begegnung und des Austauschs. Die Farben und Materialien wurden mit Sorgfalt ausgewählt.

Moderne Büros ...

Mitte Dezember 2022 zügelten die 160 Mitarbeitenden an den neuen Hauptsitz – und sind restlos begeistert von den neuen Büroräumlichkeiten. Die Holding der MET Group zog in den vierten Stock. Die Mitglieder der Geschäftsleitung arbeiten in Einzelbüros. Meetingräume unterschiedlichster Grössen und kleine Cubes für ungestörte Calls reihen sich im Gang aneinander und säumen den Weg zu einem Grossraumbüro am Ende des Gebäudes. Alles ist hell und modern, grosse Fenster fluten die Räume mit Tageslicht, harmonische Farben und ausgewählte Materialien verwöhnen das Auge, die offene Decke verleiht dem Raum einen Hauch Industrie-Chic. Das Highlight ist der grosse Meetingraum Matterhorn, von dem aus man freie Sicht auf den Zugersee, die Rigi und den Pilatus hat. Sehen Meetingteilnehmende aus dem Ausland während Videocalls dieses atemberaubende Panorama, werden die Mitarbeitenden des Hauptsitzes regelmässig auf den schönen Hintergrundfilter

angesprochen. Nicht ohne Stolz folgt dann jeweils ihre Antwort: «It's real.» Auch die übrigen Sitzungszimmer haben Namen von Bergen. Jene der grössten oder bedeutendsten der 14 europäischen Länder, in denen die MET Group mit eigenen Niederlassungen präsent ist: Mulhacén, Musala, Marmolata ... zwölf Namen sind bereits besetzt, zwei zusätzliche Sitzungszimmer können also noch ernannt werden. Mit den Expansionsplänen der MET Group in Europa und Asien dürften noch weitere dazukommen.

... und ein State-of-the-Art-Trading-Floor

Gelangt man über die Wendeltreppe hinunter in den dritten Stock, betritt man eine schöne Cafeteria, die nach der Arbeit gerne auch als Bar und Lounge genutzt wird. Sie grenzt direkt an eine grosse Terrasse und wird von den Mitarbeitenden sehr geschätzt. Geht man weiter, kommt man über den Empfang der MET International AG direkt ins Herz der MET Group:

«Endlich ist man eine Einheit an einem inspirierenden Ort.»

Bence Novák

den Trading Floor. Traderinnen und Trader aus zahlreichen Ländern sitzen konzentriert vor ihren sechs Bildschirmen und verfolgen das Geschehen an den Märkten von Asien bis Amerika. Die Anforderungen an den Trading Floor waren hoch: State-of-the-Art-Technik und -Sicherheit hatten die höchste Priorität. Dass die Gebäudeinfrastruktur eines der wichtigsten Kriterien bei der Wahl des neuen Standorts war, bestätigt Bence Novák: «Ein Trading Floor benötigt eine besondere IT-Architektur. Dies ist im Quadrolith gegeben und wurde zu unserer Zufriedenheit umgesetzt.»

Kluge Köpfe mit einem Gespür fürs Risiko

Und was muss eine Traderin bzw. ein Trader mitbringen? Die Assessments bei der MET Group sind hart: logisches Denken, Stressresistenz und Know-how im Risikomanagement sind Grundvoraussetzung, um im Trading Floor einen Arbeitsplatz zu erhalten. Es ist eine toughere Mentalität, die viel Wissen voraussetzt. «Man muss fähig sein, mit mehreren Bällen gleichzeitig zu jonglieren», umschreibt Bence Novák die Anforderung.

Positive Energie

Der Umzug in den Quadrolith hat sich gelohnt. Endlich ist man eine Einheit an einem inspirierenden Ort. Innert kürzester Zeit hat sich bei den Mitarbeitenden das Wir-Gefühl gestärkt. Der Strategiechef ist begeistert: «Nachdem wir in den vergangenen Jahren häufig im Homeoffice gearbeitet haben, sehen wir jetzt in unseren neuen Büros, wie viel positive Energie es bringt, wenn alle Kolleginnen und Kollegen an einem Ort zusammen sind. Wir geniessen das sehr. Und wir haben den Eindruck, dass es uns reaktionsschneller und effizienter macht.» Weil die MET Group zu den am schnellsten wachsenden Energieunternehmen in Europa zählt, hat das Unternehmen vorausschauend auch das fünfte Stockwerk dazugemietet. Noch ist es im Rohbau, schon bald aber wird auch diese

Fläche benötigt werden.

Macher und Gestalter mit Eigenverantwortung

Nebst den schönen Büroräumlichkeiten setzt die MET Group bei den Mitarbeitenden auf Gestaltungsfreiheit. Man ist von A bis Z für seine Projekte verantwortlich. Geboten wird viel, erwartet auch. Es ist ein schnelles, dynamisches Umfeld, in dem sich Unternehmergeist und Leistung bezahlt machen. Nebst dem CEO und Koppel, einem strategischen Investor aus Singapur, sind 95 Mitarbeitende am Unternehmen beteiligt. Eine grosse Motivation, gerade für junge Leute, ist auch das jährliche Talent-Development-Programm. Die HR-Success-Story von MET Group scheint aufzugehen – und tatsächlich die besten Talente zu binden.

Text Monika Mingot |
Fotos Herbert Zimmermann



Bence Novák ist Group Chief Strategy Officer des integrierten europäischen Energieunternehmens mit Hauptsitz in der Schweiz. Über Tochtergesellschaften ist die MET Group in 15 Ländern präsent, auf 30 nationalen Gasmärkten aktiv und an 22 internationalen Handelsplätzen vertreten. Foto MET Group