



Quelle: Fotolia / Dmitry Naumov

E-WORLD:

## "Wir betreten hier totales Neuland" [184195]

**Mit Erdgas, Strom und Wasserstoff will sich MET Germany im deutschen Markt etablieren. Doch bei der Vermarktung von Wasserstoff gab es bereits erste Überraschungen. Ein Gespräch.**

Die MET Group ist im deutschen Markt zwar noch ein junges Unternehmen, aber im europäischen Energiemarkt schon seit Jahren ein Schwergewicht. Das Unternehmen mit Sitz im Schweizerischen Baar hat im vergangenen Jahr mehr als 1.000 Milliarden kWh Gas in 14 Ländern gehandelt, das ist mehr Erdgas als Deutschland in einem Jahr verbraucht.

Seit zwei Jahren ist die MET Germany GmbH mit Sitz in Frankfurt am Main hierzulande vertreten. Ganz offiziell los ging es am 1. Januar 2021.

"Gegründet haben wir uns bereits einige Monate zuvor im Lockdown, was nicht ganz einfach war", sagte CEO Jörg Selbach-Röntgen bei einem Gespräch am Rande der E-world. Der Standort Frankfurt überrascht auch nicht, wenn man weiß, dass die MET Germany Teile des Geschäfts der Gas-Union übernommen hat, unter anderem deren Gasspeicher.

Ansprechen will das Unternehmen in erster Linie Stadtwerke und große Industriekunden, doch auch kleineren Industriekunden kann MET Angebote machen. Strom und Erdgas hat das Unternehmen im Portfolio. Auch Wasserstoff. Bislang ist der größte Bereich der Handel mit Erdgas. MET beliefert in Deutschland mittlerweile zahlreiche Stadtwerke und Industrieunternehmen in substanziellem Umfang und verfügt über ein Gewerbe-Portfolio mit mehr als 7.000 Kunden.

Der Erdgashandel war in der jüngsten Zeit eine Herausforderung. Der Krieg in der Ukraine und der Stopp der Erdgaslieferung aus Russland hätten aus einem Käufermarkt einen Verkäufermarkt gemacht, sagte Selbach-Röntgen. Der Markt habe sich stark ausgedünnt. In Hochzeiten der Gaskrise habe es fast niemand gegeben, der den Kunden überhaupt noch Angebote gemacht habe. "Wir waren mit einer der letzten."

## Markt hat sich stark ausgedünnt

Nicht nur, dass Anbieter weggefallen seien, auch die Angebotspalette habe sich stark verändert. Die Flexibilität, die man früher als Nachfrager wie selbstverständlich erhalten habe, sei stark zurückgefahren worden. MET versucht, seinen Kunden diese Flexibilität noch zu liefern, unter anderem, indem nach Möglichkeit mit dem Kunden zusammen eine entsprechende Beschaffungsstrategie erstellt wird.

Ein Vorteil sei dabei, dass die MET Group in ganz Europa unterwegs ist und so auch über Grenzen hinweg Opportunitäten heben kann. Wie Selbach-Röntgen sagt, stünden aktuell individuelle Lösungen bei der Beschaffung sehr viel mehr im Mittelpunkt. Generell stehe der Energieeinkauf in den Firmen viel mehr im Fokus. "Die Geschäftsführer schauen bei dem Thema nun viel genauer hin."

Das Thema Wasserstoff versucht MET ebenfalls zu besetzen und Angebote zu machen. Bislang war bei den Abnehmern noch eine gewisse Zurückhaltung zu spüren. So habe man im vergangenen Jahr ein grünes Wasserstoffprodukt angeboten. "Es herrschte der Irrglaube, das Produkt müsse viel günstiger sein." Aufgrund von Berichten schätze der Markt das Preisniveau oftmals unrealistisch ein. "Die Industrie hat zum Wasserstoff noch immer viele offene Fragen, deshalb ist die bisherige Resonanz nachvollziehbar."

## Wasserstoffquote würde helfen

Um den grünen Wasserstoffmarkt anzukurbeln, kann sich Selbach-Röntgen eine Quote für Wasserstoff vorstellen, vergleichbar bei den Biokraftstoffen E5 und E10 bei Benzin. Das würde für alle Beteiligten Planungssicherheit schaffen und der Hochlauf der Wasserstoffwirtschaft könnte so befördert werden. Damit könnten auch die Themen LNG und grüner Wasserstoff gekoppelt werden. Der Anteil von Wasserstoff könnte so sukzessive erhöht werden.

Generell sei der Wasserstoffmarkt unterentwickelt. Es fehle an geeigneten Produkte. Denn es sei ein Fehler zu glauben, man könne die Erdgaswelt auf Wasserstoff übertragen. "Wir betreten hier totales Neuland." Dadurch, dass grüner Strom für die Produktion von Wasserstoff genutzt wird, komme noch eine ganz andere Komponente ins Spiel. Die Bepreisung des Ökostroms für die Wasserstoffproduktion ist dabei neben Kostenfaktoren wie Elektrolyseuren und Kapitalkosten die größte variable Kostenkomponente.

Perspektivisch kann sich MET Germany auch den Gang ins Endkundensegment vorstellen. Doch weiß der CEO auch um die Tücken. Vor allem die Transparenz bei den Vergleichsportalen fehle ihm. "Aber wir bereiten uns darauf vor, ein paar spannende Konzepte für die Privathaushalte zu entwickeln."

Stefan Sagmeister  
© 2023 Energie & Management GmbH  
Dienstag, 23.05.2023, 17:10 Uhr

Mehr zum Thema

DIENSTAG 23.05.2023



### E-WORLD: Kraftwerkslücke befürchtet, Kapazitätsmarkt gefordert

Bei einer Veranstaltung im Rahmen der E-world sieht der Vorstand von Zukunft Gas keine Alternative zu einer finanziell abgesicherten Kraftwerksreserve. ... ► mehr

MONTAG 22.05.2023



E-WORLD:  
Speicher, Wasserstoff und CCS  
Klimaneutralität 2045 ist möglich – aber dafür muss Deutschland auf eine Kombination aller technischen Möglichkeiten setzen.... ► mehr

MONTAG 22.05.2023



E-WORLD:  
EEX veröffentlicht marktbasieren Wasserstoff-Index  
Die Energiebörse European Energy Exchange (EEX) hat auf der E-world in Essen ihren Wasserstoff-Index "HYDRIX" vorgestellt. ... ► mehr