

ener|gate gasmarkt

Dr. Heiko Lohmann



THEMA DES MONATS
Deutsche LNG-Terminals

TOPIC OF THE MONTH
German LNG terminals

ISSN-Nr.: 1863-4311

4. Marktstruktur

4.1 Merger & Akquisitionen

4.1.1 Max Energy

Der Inhaber von MaxEnergy in Augsburg sucht einen Käufer für das Unternehmen. Über die Sailer Verwaltungs GmbH gehört MaxEnergy dem Unternehmer Jürgen Schalk. Das Unternehmen ist in Deutschland und vor allem in Österreich im Endkundengeschäft tätig. In Österreich beliefert es rund 50.000 Haushalte mit Strom und Gas. In Deutschland sind es 10.000 Kunden, darunter aber auch Industrie- und Gewerbekunden. Der Gasabsatz beträgt insgesamt 600 GWh, davon jeweils die Hälfte in Deutschland und Österreich. 350 GWh Strom werden abgesetzt. Für 2019 wurde noch kein Abschluss veröffentlicht. 2018 entstand ein Verlust von 0,9 Millionen Euro, 2019 soll das Unternehmen aber profitabel gewesen sein. Schalk hat wohl schon 2019 versucht, MaxEnergy an die Stadtwerke Augsburg zu verkaufen. Er kommt eigentlich aus dem Mineralölhandel. Seine Mineralölgesellschaft hat er schon 2013 an den Wettbewerber Scharr verkauft. Jetzt sucht er auch für den Energieanbieter eine Nachfolgeregelung. Das Verfahren soll noch in diesem Jahr abgeschlossen werden.

4.2 Unternehmensergebnisse und Strategien

4.2.1 MET Germany

Manchmal gibt es dann doch Überraschungen. Der Eintritt in den deutschen Vertriebsmarkt durch die Schweizer MET Group ist eine solche. Am 30. Oktober wurde MET Germany gegründet. Geschäftsführer sind die beiden ehemaligen Gas-Union-Manager, Jörg Selbach-Röntgen und Tobias Meyer. Selbach-Röntgen war bis Oktober Key-Account-Manager bei Gas-Union und dies seit elf Jahren. Meyer hatte zehn Jahre das Portfoliomanagement und den Handel bei Gas-Union geleitet. Er hatte im März das Unternehmen verlassen (*ener|gate Gasmarkt* 03/20). Wenn man berücksichtigt, dass MET gemeinsam mit OGE für Gas-Union mitgeboten hat – dies versichern zumindest hinreichend viele Quellen – (*ener|gate Gasmarkt* 08-09/20) ist der Markteintritt nicht mehr ganz so überraschend. *ener|gate Gasmarkt* hat mit Selbach-Röntgen und dem stellvertretenden Vorstandsvorsitzenden der MET Group, Jan

Massmann, über den Markteintritt und die Ideen dabei gesprochen. Aber vorher noch ein paar Informationen zum Vorhaben und der MET Group.

MET Germany sitzt in Frankfurt. Anfangs sollen zehn bis 15 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Vertriebsgesellschaft arbeiten. Bis auf den Handel werden alle Funktionen für den Vertrieb, die Vertriebsabwicklung und andere notwendige operative Prozesse in Frankfurt aufgebaut. MET Germany wird im Industrie-Großkundensegment mit dem Gas-Vertrieb starten. Im Laufe des nächsten Jahres soll auch Strom dazu kommen. Zudem will das Unternehmen dann auch Stadtwerke sowie kleinere und mittlere Industrieunternehmen akquirieren. 2022 ist der Eintritt in den Haushaltskundenmarkt geplant.

Die MET Group hat zusätzlich das Gas-Union-Speicherportfolio erworben. Der Transaktion müssen die Kartellbehörden aber noch zustimmen, was wohl eher eine Formsache ist. Die Arbeitsgaskapazität beträgt 3,4 TWh an den vier Standorten Reckrodt, Etzel und zwei Mal Epe. In Epe ist die Gas-Union an Trianel Gasspeicher Epe (TGE) sowie der Kommunalen Gasspeichergesellschaft (KGE) beteiligt (*ener|gate Gasmarkt* 08-09/20).

Zur MET Group: Das Unternehmen wurde 2007 von dem ungarischen Gas-Konzern MOL als Gashandelsgesellschaft ausgegründet. Der Sitz wurde später in die Schweiz nach Zug verlegt, seit 2018 gehört die Gruppe dem Management. Präziser; 2020 wurden 20 Prozent an den strategischen Investor Keppel Corporation aus Singapur verkauft. Keppel baut unter anderem Offshore-Produktionsplattformen und Spezialschiffe für die Regasifizierung von LNG (FSRU). Aber der Konzern beschäftigt sich auch mit Themen, die Keppel unter nachhaltige Stadtentwicklung zusammenfasst. Zurück zu MET: Gashandel an allen europäischen Handelsplätzen ist zwar immer noch ein Kerngeschäft der MET Group, aber die Aktivitäten wurden deutlich erweitert. Gehandelt wird auch mit anderen Energierohstoffen und Strom. Zudem hat die Gruppe in verschiedene Assets investiert, darunter Kraftwerke, Solar- und Windparks oder LNG-Import-Kapazität im kroatischen Terminal KrK. In einigen Ländern wurden Gesellschaften gekauft, die im Endkunden- und Gasverteilgeschäft tätig sind. Insgesamt hat MET in vierzehn europäischen Ländern Niederlassungen. In drei-

zehn Ländern beliefert der Konzern Endkunden. In Europa werden insgesamt 500 TWh Gas gehandelt. In Deutschland war MET Group bisher nur im Großhandelsgeschäft tätig und hat dort im Jahr rund 20 TWh Gas verkauft. Aus Sicht von Marktteilnehmern ist MET ein interessanter, sehr aktiver Handelsteilnehmer.

Nun zu dem Interview:

ener|gate Gasmarkt: Herr Selbach-Röntgen: *Werden außer der Geschäftsführung noch mehr ehemalige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Gas-Union für MET Germany arbeiten?*

Selbach-Röntgen: Auf der Internetseite der MET Group sind Ausschreibungen mit den entsprechenden Profilen veröffentlicht, wir sind aktuell in Gesprächen mit Bewerbern.

ener|gate Gasmarkt: *Was ist die Logik bei dem Markteintritt in den verschiedenen Ländern und damit auch in Deutschland?*

Massmann: Wir glauben an ein integriertes Geschäftskonzept, also die Kombination von Assets, Handel und Kunden. Vertrauensvolle Kundenbeziehungen sind dabei für uns wichtige Assets. Im Handel sehen wir uns eher als Großhandelsgesellschaft, die mit Kunden und auf der Basis der Assets einzelverhandelte, langfristige Verträge macht. Darin sind wir stark. Wir sind weniger diejenigen, die vor dem Bildschirm sitzen und uns auf Standardprodukte fokussieren.

ener|gate Gasmarkt: *Kann MET denn mit dieser Aufstellung Kunden Produkte anbieten, die es im Markt sonst nicht gibt?*

Selbach-Röntgen: Grundsätzlich bieten wir das an, was der Markt kennt. Aber unser Fokus liegt darauf, diese Produkte noch passender und individueller anbieten zu wollen und zu können. Das liegt in der Natur der Sache und ist bei den handelnden Personen und dem Know-how der Gruppe möglich. Wir sehen unsere Stärke im Veredeln der Produkte und der Nähe zum Kunden.

ener|gate Gasmarkt: *Was heißt das konkret?*

Selbach-Röntgen: Sie können sich passiv an einer Ausschreibung von Großkunden beteiligen, oder solange mit dem Kunden reden, bis Sie ihn wirklich verstanden haben, um dann die eine

oder andere innovative Schleife ergänzen zu können. Dazu bestehen, so meine Erfahrung, immer Möglichkeiten. Aber haben Sie Verständnis, dass wir bei dem Thema der Produktansätze jetzt nicht ins Detail gehen können.

ener|gate Gasmarkt: *Warum erfolgt der Markteintritt jetzt? Die Margen sind schmal, andere gehen aus dem Markt.*

Massmann: Wir haben jetzt die richtigen Menschen gefunden. Wir glauben, dass es an den richtigen Menschen liegt. Wir sind überzeugt davon, dass unsere beiden Geschäftsführer wertschaffende Beziehungen zu den Kunden herstellen können. Wie dies genau aussieht und wie erfolgreich das sein wird, kann ich jetzt noch nicht sagen. Aber wir haben jetzt die richtigen Ingredienzen, um mit hoher Wahrscheinlichkeit erfolgreich zu sein und stabile und werthaltige Beziehungen aufzubauen.

ener|gate Gasmarkt: *Haben Sie Ziele für die das erste Jahr, bzw. die ersten fünf Jahre?*

Massmann: Nein, wir sind da sehr untypisch. Was wir wollen, ist Wert schaffen.

ener|gate Gasmarkt: *Was mich besonders wundert, ist Ihre klare Ansage, 2022 auch in den Haushaltskundenmarkt zu gehen. Dafür sind doch ganz andere Prozesse notwendig. Da können Sie doch gar nicht von Beginn an Wert schaffen.*

Selbach-Röntgen: Es ist der Wunsch, diversifiziert in den Markt zu gehen, also auch im Bereich kleine und mittelständige Industrieunternehmen sowie Haushalte. Wir werden verschiedenste Vertriebskanäle benutzen. Selbstverständlich, der Haushaltskundenmarkt ist umkämpft, aber wir sehen Potenziale. Und natürlich sind die Prozesse anders, aber wir kennen sie. Wenn wir nur Haushaltskunden beliefern würden, dann wäre es ein echtes Wagnis, aber als Beimischung sind wir guter Dinge. Wir haben eine klare Timeline, wie wir die notwendigen Prozesse aufsetzen.

ener|gate Gasmarkt: *Also, der Eintritt in den Haushaltskundenmarkt erfolgt auf jeden Fall?*

Selbach-Röntgen: Wir haben keinen Zwang, irgendetwas zu tun. Aber es ist unsere klare Überzeugung, den Markteintritt in der Breite anzugehen.

ener|gate Gasmarkt: *Können Sie sich auch anorganisches Wachstum gerade im Bereich Haushaltskunden vorstellen?*

Massmann: Wir sind da nicht beschränkt. Wenn sich gute Opportunitäten ergeben, dann machen wir das.

ener|gate Gasmarkt: *Vielleicht noch einmal zum Speicherportfolio. Auch das ist ein schwieriges Geschäft. Speicher für das Portfolio kann man auch buchen. Warum kaufen Sie Speicher?*

Massmann: Wir glauben an die integrierte Wertschöpfungskette. Die Margen verändern sich. Sie müssen nicht immer schlecht bleiben.

ener|gate Gasmarkt: *Gut, aber die Margen im Speichergeschäft sinken schon lange. Und der Speicherbetrieb scheint risikoreich. Alle Betreiber haben in den letzten Jahren Abschreibungen vorgenommen. Auch wenn sie vermutlich wenig bezahlt haben, bleiben die Risiken.*

Massmann: Ich sehe keine besonderen Risiken, Speicherbetreiber zu sein. Sie haben recht, es ist, wie in den anderen Segmenten auch, nicht einfach, Geld zu verdienen. Dies ist eine unternehmerische Frage. Wir haben uns das Geschäft angeschaut und glauben einen Weg gefunden zu haben, Wert zu schaffen. Vor allem in der Kombination mit anderen Positionen.

ener|gate Gasmarkt: *Und was ist der Weg?*

Massmann: Bitte haben Sie Verständnis, dass ich Ihnen das jetzt nicht im Detail sagen kann.

ener|gate Gasmarkt: *Dann zum Abschluss: Bestätigen Sie, dass MET für Gas-Union mitgeboten hat?*

Massmann: Wir sind auf dem Markt in Deutschland an verschiedenen Opportunitäten interessiert und schauen uns die meisten Dinge an, die wir sehen.

ener|gate Gasmarkt: *Konkreter werden Sie vermutlich nicht. Herr Selbach-Röntgen, Herr Massmann, vielen Dank für das Gespräch.*

4.2.2 GASAG

Im kommenden Jahr könnte sich der Streit um die Konzession zum Betrieb des Gasnetzes zwischen GASAG und dem Land Berlin unabhängig

von den juristischen Auseinandersetzungen lösen (*ener|gate Gasmarkt* 10/20). Am 23. Oktober haben das Land Berlin und Vattenfall bekannt gegeben, dass Vattenfall Stromnetz Berlin an das Land verkaufen wird. Stromnetz Berlin betreibt das Berliner Stromnetz. Die Konzession zum Betrieb des Stromnetzes ist – wie die Konzession zum Betrieb des Gasnetzes – schon vor Jahren abgelaufen. Über die Vergabe wird genauso vor Gericht gestritten, wie um die Gasnetz-Konzession. Vattenfall beendet nun diese Auseinandersetzungen und zieht sich aus dem Betrieb des Stromnetzes zurück. Die Übernahme soll dann zum 01. Januar 2021 wirksam werden. Vattenfall und das Land haben sich auf ein Verfahren zur Ermittlung des Wertes und des Kaufpreises geeinigt. Im ersten Quartal 2021 soll die Transaktion abgewickelt werden.

Bei einer Pressekonferenz, bei der Michael Müller, der Regierende Bürgermeister von Berlin und sein Finanzsenator Matthias Kollatz die Übernahme erläuterten, war dann auch die GASAG Thema. In seinem Eingangsstatement betonte Kollatz das Interesse des Landes an einem integrierten Netzbetrieb. Damit meinte er erst einmal konkret die Integration von Strom- und Fernwärmenetz. Das Fernwärmenetz bleibt bei Vattenfall, Berlin will in dem Segment eine langfristige Partnerschaft mit den Schweden. Direkt nach GASAG gefragt, sagte Kollatz dann, das Land werde in den kommenden Wochen das Interesse des Senats bekunden, auch die Mehrheit an der GASAG zu erwerben.

Vattenfall ist an der GASAG mit 31,575 Prozent beteiligt, genau wie Engie. E.ON, der dritte Aktionär hat einen Anteil von 36,85 Prozent. Es war immer klar – Kollatz bestätigte dies während der Pressekonferenz noch einmal – dass Vattenfall nach einer Lösung bei der Strom-Konzession nicht mehr unbedingt an der GASAG-Beteiligung festhalten wird. Allerdings haben Vattenfall und Engie eine Vereinbarung zur gemeinsamen Kontrolle der GASAG, Vattenfall kann nicht alleine entscheiden. E.ON wollte vor fünf Jahren eine Kooperation mit dem Land Berlin beim Berliner Gasnetz, schon damals wollte das Land die Mehrheit bei GASAG übernehmen. Im Sommer 2016 scheiterten alle Gespräche und Angebote endgültig (*ener|gate Gasmarkt* 07/16). Wie sich nun vier bis fünf Jahre später E.ON und Engie positionieren, ist nicht bekannt. Ein Problem für eine schnelle Lösung könnten zudem die Wahlen zum Berliner Abgeordnetenhaus im September 2021 sein. Ob der aktuelle Senat vorher noch Entscheidungen zu GASAG treffen will, bleibt ebenfalls abzuwarten.