

# **Wir können Erdgas**

Statement von Dr. Bernhard Reutersberg

Mitglied des Vorstandes der E.ON Ruhrgas AG

Pressekonferenz der E.ON Ruhrgas AG im Rahmen der E-world 2008

Essen, 19. Februar 2008

- Es gilt das gesprochene Wort -

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Wir können Erdgas.

Was das heißt, möchte ich Ihnen heute vorstellen.

## 1) Das neue Zeitalter

Der Gasmarkt verändert sich. Und **wir als E.ON Ruhrgas ändern uns auch**. Unsere Kunden haben neue Bedürfnisse mit Blick auf ihre Positionierung im liberalisierten Gasmarkt und benötigen dazu neue, individuelle Lösungen. Diesen Trend hat die E.ON Ruhrgas in den letzten Jahren konsequent vorangetrieben. Wir haben uns in den letzten Jahren mit immer höherer Schlagzahl zum Marktführer für neue Wettbewerbslösungen entwickelt.

Das ist weit mehr als ein bloßes Lippenbekenntnis. Ich weiß, dass viele von Ihnen den oft gehörten Ankündigungen von „mehr Wettbewerb“ oder „funktionierendem Wettbewerb“ auf dem deutschen Gasmarkt mittlerweile mit Skepsis begegnen. Aber die E.ON Ruhrgas – und mit ihr die gesamte Branche – befindet sich an einem Punkt, an dem die sehr komplexen Veränderungsprozesse der letzten Jahre sichtbar werden und ihre volle Wirkung entfalten. Das neue Zeitalter auf dem Gasmarkt wird jetzt für jeden spürbar.

## 2) Neues Geschäftsmodell, mehr Handel

Die **E.ON-Wettbewerbsinitiative** hat in den vergangenen knapp zwei Jahren maßgeblich zu diesem Wandel beigetragen.

Wir haben im Rahmen dieser Initiative:

- die **Laufzeitbegrenzung der Verträge** mit unseren Kunden konsequent umgesetzt. Seit dem 1. Oktober 2006 werden Vollversorgungsverträge nur noch mit einer Laufzeit von ein oder zwei Jahren abgeschlossen. Damit ist die Verkaufsseite unseres Geschäftes jetzt kurzfristiger ausgerichtet, während die Importseite weiterhin langfristigen Bindungen unterliegt.
- Zur Vereinfachung des Netzzugangs haben wir durch die **Reduzierung von Marktgebieten** einen maximalen Unternehmensbeitrag geleistet. Im Fernleitungsnetz der E.ON Gastransport, dem größten Deutschlands, gibt es nur noch zwei Marktgebiete: eines für hochkalorisches (H-Gas) und eines für niederkalorisches Erdgas (L-Gas). Das neue Marktgebiet hat eine hohe Liquidität und ist für Transportkunden sowie den Börsenhandel von Erdgas besonders attraktiv. Derzeit arbeitet E.ON Gastransport sowohl im L-Gas- als auch im H-Gas-Markt aktiv an der Gestaltung netzübergreifender Zusammenschlüsse, um den Netzzugang auch zukünftig für die Kunden weiter zu vereinfachen.
- Wir haben das **Energy-Trading** intensiviert,
- haben zur Stärkung der Liquidität **Speicherkapazitäten versteigert** und unser **Gas-Release-Programm** effizient durchgeführt.
- Und nicht zuletzt haben wir mit **E wie Einfach** den Lieferantenwechsel für Endkunden im Gasmarkt realisiert.
- Besonders aber haben wir mit der konsequenten Umsetzung des neuen Netzzugangsmodells, dem so genannten „**Zweivertragsmodell**“, neue Marktstrukturen etabliert. Wer Erdgas transportieren möchte, braucht jetzt nur noch zwei Dinge: einen Vertrag für die Einspeisung von Gas ins Netz – und einen Vertrag für die Ausspeisung von Gas aus dem Netz. Dabei erfolgen die Erdgas-Lieferungen nicht mehr notwendigerweise an physischen, leitungsabhängigen Punkten, sondern virtuell, über die so genannten virtuellen Handelspunkte (VHP).

Das alles wirkt sich elementar auf das Handelsgeschäft mit Erdgas aus. Erdgas ist heute nicht einfach mehr einer von Deutschlands beliebtesten Energieträgern, der ausschließlich im Rundum-Sorglos-Paket direkt vor die Haustür geliefert wird. Erdgas ist heute eine moderne Handelsware. Die Leitungsgebundenheit ist keine Eintrittsbarriere mehr in den heutigen Erdgasmarkt. Das kurzzeitige Energy-Trading rückt mehr und mehr neben klassische, langfristig ausgerichtete Vertragsformen. **Es ist dieses Nebeneinander, das das neue Gaszeitalter bestimmen wird.**

Auch unsere Kunden, die regionalen und kommunalen Unternehmen sowie die Industrie in Deutschland, stellen sich diesen neuen Gegebenheiten und möchten die neuen Chancen individuell nutzen. Manche mit mehr Risikobereitschaft. Andere mit eher sicherheitsorientierten Marktstrategien. Und viele, die beides in einem wollen: Einen sicheren Grundsockel beim Erdgasbezug und eine börsenorientierte „Spielwiese“ für den Erdgashandel. Wie auf dem Kapitalmarkt gibt es jetzt auch auf dem deutschen Gasmarkt **unterschiedliche „Anlegerstrategien“** – je nach Interessen, Strukturen, Bedürfnissen.

Das bedeutet nicht, dass grundlegende Strukturen, die in den letzten Jahrzehnten die Entwicklung des deutschen und europäischen Gasmarktes bestimmt haben, für den neuen, liberalisierten Gasmarkt nicht mehr gelten:

- Die **hohe Importabhängigkeit** bleibt. Deutschland wird auch bei neuen Marktverhältnissen mehr als 80 Prozent seines Erdgasbedarfs importieren müssen.
- Der **Ölpreis** bleibt auch weiterhin die energetische Leitwährung auf den weltweiten Energiemärkten. Deutschland ist keine Insel und wird sich davon nicht abkoppeln können.
- Vor diesem Hintergrund wird bei allem kurzfristigen Gashandel sowohl bei unseren Kunden aber auch beim Verbraucher das Interesse nach **Versorgungssicherheit** und damit nach langfristig angelegten Lieferbeziehungen weiterhin groß sein.

E.ON Ruhrgas übernimmt deshalb eine **zentrale Brückenfunktion**: Wir müssen unseren Kunden ein innovativer Lösungsanbieter sein, wenn es um die Möglichkeiten des neuen Marktes geht. Wir müssen aber gleichzeitig unsere bewährten Stärken beibehalten, wenn es um die langfristige Erdgasbeschaffung und damit um die sichere Versorgung mit Erdgas geht.

Genau hier setzen wir mit zwei Initiativen neu an:

- 1) Wir haben eine **neue Kommunikationsoffensive** gestartet, die den Veränderungsprozess unseres Unternehmens und seines Kundenumfeldes veranschaulicht und über das volle Kompetenz-Spektrum der E.ON Ruhrgas informiert. Hier auf der e-world zeigen wir uns erstmals mit diesem neuen Auftritt.
- 2) Das Kompetenz-Spektrum der E.ON Ruhrgas setzen wir vertrieblich mit einem neuen **Produktportfolio** um. Wir bringen flexibel einsetzbare Produkte auf den Gasmarkt, bieten unseren Kunden neben dem Bewährten jetzt neue Möglichkeiten, neue Chancen, neue Qualitäten – und managen auf Wunsch die Risiken für sie.

### 3) Die neue Kampagne

Der neue Wettbewerbsmarkt fordert mehr Kommunikation und ein geschärftes Unternehmensprofil. Besonders unsere Vertriebspartner wollen von uns genau wissen, was wir für sie im neuen Gaszeitalter leisten können.

Mit „Wir können Erdgas“ positioniert sich E.ON Ruhrgas als **führender Partner** für die alten und neuen Herausforderungen des Erdgasmarktes. Niemand hat auf dem deutschen Gasmarkt eine ähnliche hohe Expertise und Lösungskompetenz wie E.ON Ruhrgas. Es ist diese Kompetenz, mit der wir die **Hauptanforderung des neuen Marktes**, die **Forderung nach individuellen und flexiblen Marktlösungen**, erfolgreich umsetzen.

Ganz egal, wie die Bedürfnisse des einzelnen Unternehmens aussehen: Mit unserer Erdgas-Kompetenz und unserem technologischen Know-how können wir gezielt auf individuelle Wünsche eingehen. Wir sind **offen für Veränderungen** und setzen

Veränderungen zusammen mit unseren Kunden um: **lösungsorientiert, zuverlässig, fair**. Wer mit uns zusammenarbeitet erhält **maßgeschneiderte Produkte** und macht sich fit für den Wettbewerb. Wir öffnen die Möglichkeiten, machen die Chancen nutzbar – und managen die Risiken.

Das ist die Hauptbotschaft von „Wir können Erdgas“.

„Wir können Erdgas“ heißt aber auch: „**Sichere Versorgung**“. E.ON Ruhrgas hat wie kein anderer einen exzellenten Zugang zu internationalen Produzenten, breit diversifizierte Erdgasquellen und sichert die Versorgung damit auch in Extremsituationen. Wir behaupten uns in der immer umkämpfteren globalen Beschaffungsarena mit den Schwergewichten auf Produzentenseite. Denn wir haben das Know-how, die finanziellen Mittel, die Kapazitäten.

Last but not least: **Klimaschutz**. „Wir können Erdgas“ heißt, dass wir zusammen mit unseren Kunden Maßstäbe in Sachen Klimaschutz setzen. Die Formel, dass allein Erneuerbare Energien gleichbedeutend mit Klimaschutz sind, stimmt nicht. Erneuerbare Energien sind wichtig. Ohne Zweifel. Aber sie müssen effizient in einen breiten Energiemix eingebunden werden, um ihr Klimaschutzpotential zu entfalten. Erdgas hat unter allen fossilen Energieträgern die besten Klimaeigenschaften. Darauf machen wir mit unseren Klimaschutzmaßnahmen wie etwa der Erdgas.ON-Initiative aufmerksam. Zusammen mit unseren Kunden und den Geräteherstellern rufen wir dabei unter anderem ein Förderprogramm für den Austausch alter Heizungsanlagen durch moderne Gasbrennwerttechnik ins Leben. Davon profitieren alle: die Verbraucher, unsere Kunden – und nicht zuletzt das Klima.

#### 4) Die neuen Produkte

Ist das alles nur Reklame?

Ganz klar: Nein.

Mit „Wir können Erdgas“ korrespondiert die konsequente Erweiterung unseres Produktportfolios. Wir haben vier neue Module entwickelt. Mit den jetzt insgesamt acht Produkten schaffen wir für unsere Kunden neue Möglichkeiten auf dem liberalisierten Gasmarkt – und bieten weiterhin die bewährten Qualitäten. Jeder unserer Kunden kann jetzt frei wählen, wie er auf dem Markt operieren möchte: eher sicherheitsorientiert, risikofreudiger – oder mit einer Mischung aus beidem. Zusammen mit der E.ON Ruhrgas kann er die Chancen effektiv nutzen – und die Risiken managen.

Lassen Sie mich dies an drei exemplarischen Strategien veranschaulichen:

*Die sicherheitsorientierte Strategie: „Vollversorgung“*

Für die konservative Marktstrategie bieten wir weiterhin unser bewährtes Produkt „Vollversorgung“ an. Dieses Produkt wählt derjenige Marktteilnehmer, der sein Erdgas vollständig und bedarfsgerecht von E.ON Ruhrgas beziehen möchte. Das Mengen- und Temperaturrisiko übernimmt die E.ON Ruhrgas für den Kunden. Für ihn entsteht kein zusätzlicher personeller oder finanzieller Aufwand für die Abwicklung der Gaslieferung.

*Die Misch- Strategie: „KombiGas“*

Mit unserem neuen Produkt „KombiGas“ bieten wir ein Einstiegsprodukt für den strukturierten Gaseinkauf. Der Kunde bezieht seine komplette Gasmenge bei E.ON Ruhrgas, hat aber die Möglichkeit, für eine vorab definierte Erdgasmenge Handelsprodukte über die E.ON Ruhrgas einzukaufen. Das heißt: mit einem Teil seines Gasbezugs verfährt der Kunde sicherheitsorientiert á la Vollversorgung, mit einem anderen Teil steigt er in die Beschaffung am Handelsmarkt ein. Er sichert sich die Beratung und die Kompetenz von E.ON Ruhrgas und braucht nicht selbst die notwendige Infrastruktur für Handelsaktivitäten aufzubauen.

*Die „Frontrunner“-Strategie: „Flexibler Fahrplan“*

Mit dem Produkt „Flexibler Fahrplan“ bieten wir ein Produkt für unsere progressiven und risikofreudigen Marktpartner. Unternehmen mit eigenem Bilanzkreis, die bereits selbst als Händler am Virtuellen Handelspunkt aktiv sind, können sich mit unserem neuen Produkt zusätzliche Spielräume schaffen. Sie vereinbaren einen individuellen Fahrplan mit E.ON Ruhrgas, der ihnen täglich Mengen mit gewisser Flexibilität zur Verfügung stellt.

Überschüssige Mengen aus diesem flexiblen Bezugsfahrplan handelt der Kunde dann selbst an den Spotmärkten.

Meine Damen und Herren,

dies sind nur drei Musterstrategien mit drei exemplarischen Produkten. Wie gesagt: Insgesamt bieten wir acht Wahlmöglichkeiten an, die der Kunde selbst wiederum individuell variieren kann. Diese Produkt- und Markendynamik werden wir in Zukunft weiter ausbauen und verstärken. Auf dem Fundament einer exzellenten Position auf den internationalen Beschaffungs- und Handelsmärkten. Und mit dem Ziel, das volle Potential von Erdgas für den Klimaschutz auszuschöpfen.

Unsere gelernten Stärken setzen wir damit kreativ für die Herausforderungen des neuen Marktes ein und entwickeln neue, zeitgemäße und individuelle Lösungen.

**Wir sind zuverlässig, kompetent und kundenorientiert, aber vor allem offen für Veränderung, lösungsorientiert und fair.**

Ich bin zuversichtlich, dass wir unsere Vertriebspartnerschaft damit in ein neues Zeitalter führen.

**Denn: „Wir können Erdgas“.**

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.