

# »Die Risikoaversion ist auf allen Seiten größer geworden«



Leipziger Schwergewicht Der Energiekonzern VNG zählt zu Deutschlands größten Gasimporteuren.

Bild: © Jan Woitas/dpa

**Gashandel** Der russische Krieg gegen die Ukraine markierte für den Energiekonzern VNG eine Zeitenwende. Wie hat sich der Gasmix beim Leipziger Händler seitdem verändert? Und wie liquide ist der Gasmix schon wieder? Ein Gespräch mit Stephan Haupt, einem der beiden Geschäftsführer von VNG Handel & Vertrieb

**Herr Haupt, die Gasmärkte haben sich in den vergangenen Wochen merklich beruhigt. Wird das die nächsten Monate so weitergehen?**

Eines voraus: Auch wir können nicht hellsehen. Aber wir halten das aktuelle Preisniveau von 40 bis 60 Euro pro Megawattstunde für angemessen, um Angebot und Nachfrage ins Gleichgewicht zu bringen.

**Wird auch wieder mehr gehandelt?**

Ja, die Liquidität auf den Terminmärkten ist wieder gestiegen. In den zurückliegenden Monaten hatten wir das Problem, dass der bilaterale Handel außerhalb der Börse so gut wie gar nicht mehr funktioniert hat, weil die Kreditlimits, die gegenseitig gewährt wurden, ausgeschöpft waren. Mit Beglei-

chung der Winterrechnungen werden jetzt aber wieder Kreditlinien frei. Das dürfte die Liquidität weiter steigern.

**Wie schwer haben es Versorger, die mehrere Jahre im Voraus einkaufen wollen?**

Generell kann man sagen, dass Angebot und Nachfrage dünner werden, je weiter es auf der Terminkurve hinausgeht. Bei Produkten, deren Lieferbeginn mehr als ein Jahr in der Zukunft liegt, lässt die Liquidität noch immer zu wünschen übrig. Das war aber auch schon in den Monaten vor dem Kriegsausbruch in der Ukraine der Fall.

**Bietet die VNG selbst Gas mit langer Vorlaufzeit an?**

Ja, das machen wir. Wir bieten derzeit bis in die Jahre 2026 und 2027 Festpreise an. Wir preisen für diese Produkte dann aber auch entsprechende Risikoaufschläge ein, eben weil wir uns in einem illiquideren Markt bewegen und uns absichern müssen. Zudem sind es ja selten Standardprodukte, die bei uns nachgefragt werden, sondern komplexere Produkte, bei denen wir mehrere Umwandschritte vornehmen müssen. Das ist nichts Neues für uns. Neu ist jedoch, dass die Zahl der Handelspartner kleiner und die Risikoaversion auf allen Seiten größer geworden ist.

**Neu für Stadtwerke ist auch, dass die Risikoaufschläge deutlich höher ausfallen als vor der Krise.**



**Stephan Haupt** ist seit 1. Februar einer der beiden Geschäftsführer der VNG-Tradingtochter VNG Handel & Vertrieb.



**Wir bieten derzeit bis in die Jahre 2026 und 2027 Festpreise an. Wir preisen aber auch entsprechende Risikoaufschläge ein.**

Zur Wahrheit gehört aber auch, dass die Aufschläge vor der Krise schon außergewöhnlich niedrig waren, denn jeder der Großen wollte Teil des Wettbewerbs bleiben und seine Marktposition behaupten oder ausbauen. Doch die Lage ist nun eine ganz andere.

**Nämlich?**

Im vergangenen Jahr haben wir Preissprünge von mehr als 50 Euro pro Megawattstunde innerhalb eines Tages gesehen. Zudem sind Gasproduzenten seltener als früher bereit, langfristig Flexibilität anzubieten, sprich Zwischenhändlern die Möglichkeit zu bieten, je nach Bedarf mehr oder weniger Gas abzunehmen, um ihre Portfolios zu balancieren. Diese neuen Risiken müssen wir in unsere Produkte mit einpreisen, denn wir sind trotz derzeit ruhigerer Märkte nicht davor gefeit, dass es noch einmal zu Preisausschlägen und Engpässen wie im vergangenen Jahr kommen wird.

**Das vergangene Jahr war für die VNG auch deshalb ein tiefer Einschnitt, weil zwei russische Langfristverträge wegbrachen. Wie hat sich Ihr Gasmix seitdem verändert?**

Erstens hatten wir weniger Absatz, wir haben also in Folge der allgemeinen Einsparungen des Gesamtmarkts weniger Gas verkauft. Zweitens verfolgen wir weiterhin das Ziel, einen diversifizierten Gasmix auf der Beschaffungsseite zu haben. Der speist sich vor allem aus Mittel- und Langfristverträgen mit Norwegen. Von dort wollen wir zusätzliche Mengen beziehen. Zudem sind wir auf der Suche nach neuen Lieferanten aus Nordafrika und dem Nahen Osten. Wir sind auch zusammen mit

unserem Mutterkonzern EnBW mit weiteren Lieferanten in Verhandlungen. Und drittens beschaffen wir auch direkt am Handelsmarkt. Das war schon immer Teil unseres Beschaffungsmixes.

**Wie stark war denn zuletzt die Verhandlungsposition europäischer Gashändler auf den internationalen Märkten?**

Aus meiner Sicht ist die Verhandlungsmacht europäischer Händler nicht so in die Knie gegangen, wie man das meinen könnte, nur weil die russischen Bezüge eingebrochen sind. Gerade im mittel- und langfristigen Bereich hat sich die Situation da nicht dramatisch geändert. Und auch im Kurzfristbereich haben wir gezeigt, alternativ Gas beschaffen zu können, weil die Preissignale da waren. Generell sind die Europäer angesichts ambitionierter Klimaziele zurückhaltender, was Langfristigkeit und Ölpreisbindung betrifft.

**Ist die Unklarheit, wie lang die Gasbrücke dauert, nicht ein veritabler Nachteil für Sie in Verhandlungen mit neuen Lieferanten?**

Es kommt darauf an, mit wem man handelt. Die Produzenten ticken da sehr unterschiedlich. Da gibt es LNG-Produzenten, die eher 20-Jahres-Verträge suchen. Dann gibt es aber auch Wettbewerber, die um den Mehrwert einer kurzfristigen Vermarktung wissen und die Effekte kurzfristiger Preisentwicklungen mitnehmen und flexibel bleiben wollen. Insgesamt ist der Markt für deutsche Gashändler groß genug, um sich gemäß der eigenen Preispolitik einzudecken.

Das Interview führte Andreas Baumer

## ZURÜCK IN DIE GEWINNZONE

**Bilanz** Das Aus russischer Gaslieferungen kam die VNG teuer zu stehen. Doch inzwischen hat sich die Lage aufgehellt

Andreas Baumer, Berlin

Im September hatte es noch so ausgesehen, als könnte die Leipziger VNG nach Uniper und Sefo der dritte große Gashändler in Deutschland werden, der verstaatlicht werden muss. Da bat der Konzern offiziell um Bundeshilfen. Es ist dann doch anders gekommen.

Drei Monate später wurde der Antrag wieder zurückgezogen. Da hatten die Beteiligten bereits einen anderen Weg gefunden, um die VNG-Finanznöte zu lindern.

Die Lage hat sich seitdem für die Leipziger sichtlich aufgehellt. Wurde das vergangene Geschäftsjahr noch mit einem herben Verlust von 337 Mio. Euro beendet, rechnet das Unternehmen für das laufende Jahr schon wieder mit einem bereinigten Ergebnis (Ebit) von 110 bis 160 Mio. Euro. Die

VNG gehört mehrheitlich dem baden-württembergischen Energiekonzern EnBW. Auch ostdeutsche Kommunen und Stadtwerke halten Anteile.

**Russische Gasverträge Ende 2022 beendet**

Dass der Händler wieder zuversichtlicher in die Zukunft blicken kann, liegt zum einen daran, dass die zwei russischen Gasverträge, die das Unternehmen im vergangenen Jahr in die Misere gestürzt hatten, ausgelaufen sind. Russland hatte 2022 seine Gaslieferungen nach Deutschland schrittweise zurückgefahren und schließlich komplett eingestellt.

Ein Kontrakt war über die verstaatlichte Sefo-Tochter WIEH gelaufen. Die beiden Parteien hatten sich noch im Sommer vor Gericht gestritten. Doch schließlich sicher-

te WIEH der VNG eine vollständige Erstattung der Mehrkosten für die Ersatzbeschaffung nicht gelieferter Mengen zu.

**Kapitalerhöhung: Zustimmung von Stadtwerken fehlt noch**

Den zweiten Vertrag hatte die VNG mit Gazprom Export geschlossen. Hier kompensierte die Bundesregierung die entstandenen Mehrkosten für die Ersatzbeschaffung teilweise. Dem Vernehmen nach handelte es sich dabei um mehrere hundert Millionen Euro.

Stabilisiert wurde das Unternehmen aber auch durch eine Eigenkapitalerhöhung um 850 Mio. Euro. Darauf hatten sich die Anteilseigner Mitte Dezember geeinigt.

Noch aber fehlt die finale Zustimmung einiger ostdeutscher Stadtwerke. Sie haben bis Ende Mai Zeit, ihren Anteil an der Kapitalerhöhung zu zahlen. Laut einem Sprecher der Leipziger Stadtwerke gibt es dazu noch keine Entscheidung. »Es werden nach wie vor Gespräche auf verschiedenen Ebenen geführt«, sagte er.

Sollten sie das Bezugsrecht nicht wahrnehmen, würden diese an die restlichen Gesellschafter fallen.

Damit Ihre Erträge nicht vom Winde verweht werden.

Vermarkten Sie Ihre Anlage mit dem Profit



Maximaler Ertrag, minimaler Aufwand: Wir vermarkten Ihren Strom aus Wind-, Sonnen- und Wasserkraft zum besten Preis für Sie.

VERBUND vermarktet Ihren Strom: einfach, unkompliziert, profitabel. Mit staatlichem Mehrheitsbesitz und eigenen Pumpspeicherkraftwerken hat VERBUND sowohl die Finanzkraft wie auch die Vermarktungsflexibilität, um den bestmöglichen Ertrag für Ihre Energie zu erzielen. Für Sie bringt das weniger Aufwand - und mehr Ertrag. Wir beraten Sie direkt und unverbindlich: 089 890 560 oder verbund.de/direktvermarktung

Verbund