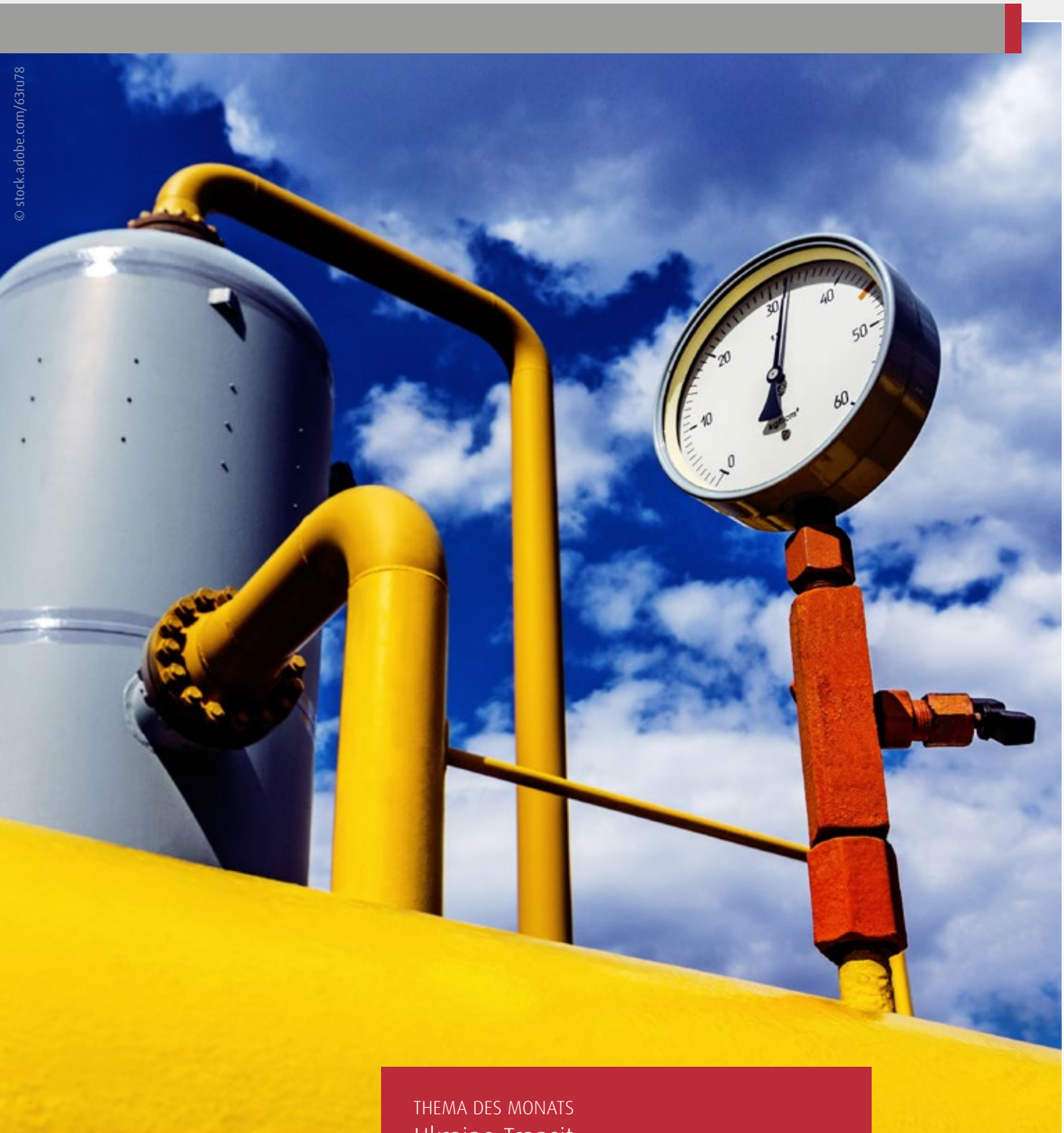


ener|gate gasmarkt

Dr. Heiko Lohmann



© stock.adobe.com/631178

ISSN-Nr.: 1863-4311

THEMA DES MONATS
Ukraine-Transit

TOPIC OF THE MONTH
Ukraine transit

ener|gate
con|energy gruppe

6|21

führende Direktorin bei Enovos Deutschland sowie Geschäftsführerin der Vertriebsgesellschaft, hat das Unternehmen auf eigenen Wunsch verlassen. Peter Hamacher, geschäftsführender Direktor von Enovos Deutschland, kehrte zur Luxemburger Muttergesellschaft zurück. Bei Enovos Deutschland ist Marc André seitdem alleiniger geschäftsführender Direktor. Neuer zweiter Geschäftsführer von Enovos Energie Deutschland wurde Dirk Finger. Finger arbeitet seit 2018 für die Vertriebsgesellschaft. Langner, Loh und Finger waren von Engie Deutschland nach Saarbrücken, beziehungsweise Wiesbaden, dem zweiten Sitz der Vertriebsgesellschaft, gewechselt. Das Ausscheiden von Langner und Hamacher aus der deutschen Holding-Geschäftsführung erfolgte unabhängig von der möglichen Neuausrichtung.

Vorgänger der Enovos Deutschland war die Saar Ferngas AG. 2009 fusionierten Saar Ferngas und die luxemburgischen Firmen Cegedel und Soteg zur Enovos International, ab 2015 Encevo. Zum 01. Januar 2011 hatte Enovos Luxembourg die deutschen Stromvertriebsgesellschaften BKW Energie GmbH und BKW Balance GmbH des Schweizer Energiekonzerns BKW übernommen.

Aus den Gesellschaften wurde Enovos Vertrieb Deutschland. Enovos Deutschland fungiert als deutsche Holding der deutschen Enovos-Aktivitäten. Zu den Aktivitäten gehören neben dem Vertriebsgeschäft, das Erdgasspeichergeschäft und eine ganze Reihe von Aktivitäten im Bereich erneuerbarer Energien. Unter anderem betreibt ein – nach Unternehmensangaben sehr erfolgreiches – bundesweites Dienstleistungsgeschäft für die Betriebsführung- und Instandhaltung (O&M) von Anlagen zur Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien. Nicht zuletzt hält die Holding Beteiligungen an insgesamt 13 Stadtwerken und regionalen Versorgern.

4.2.2 rhenag: Portfolio- und Bilanzkreismanagement

Für das Portfolio- und Bilanzkreismanagement für Stadtwerke haben sich in den letzten mittlerweile rund 20 Jahren sehr unterschiedliche Anbietergruppen entwickelt. Die Handelsgesellschaften kommunaler Stadtwerke wie Südweststrom, Syneco oder Trianel sind vielleicht am bekanntesten. Größere Versorger, wie MVV Energie, RheinEnergie Trading oder die Entega Handelsgesellschaft Citiworks bieten verstärkt diese Dienstleistungen auch für Dritte an. Natürlich haben sich des Weiteren unabhängige Dienstleister etabliert. SE Scherbeck Energy ist wohl

der Bekannteste, zumindest vermutlich der am längsten bestehende, unabhängige Anbieter. Eher etwas unter dem Radar haben Energieversorger mit einem Portfolio an Stadtwerkebeteiligungen Portfolio- und Bilanzkreismanagement als Dienstleistung aufgebaut. Anfangs vor allem als Service für ihre Beteiligungen, dann aber auch verstärkt für Dritte. rhenag in Köln ist in dem Bereich sehr umtriebig. Das Unternehmen hat eine lange Geschichte, gegründet wurde es 1872 als rhenag Rheinische Energie Aktiengesellschaft. Die Eigentumsverhältnisse sind derzeit etwas im Fluss. Traditionell waren RWE mit 67 Prozent und die Kölner RheinEnergie mit 33 Prozent beteiligt. RWE hatte im Prozess seiner Re-Organisation die Beteiligung auf seine Tochtergesellschaft innogy übertragen, mit dem Verkauf von innogy an E.ON ging die Beteiligung auf den E.ON-Konzern über. E.ON hat von RWE auch eine Beteiligung an RheinEnergie von 20 Prozent „geerbt“. Diese will der Konzern aufstocken, dafür wird RheinEnergie Mehrheits Eigentümer an rhenag. Die grundsätzliche Vereinbarung zwischen der Stadt Köln, mit 80 Prozent an RheinEnergie beteiligt, und Westenergie, der verantwortlichen E.ON-Gesellschaft, soll Anfang 2022 umgesetzt werden.

rhenag ist Grundversorger unter anderem entlang des Flusses Sieg östlich von Bonn und versorgt bundesweit rund 200.000 Endkunden mit Strom und Gas. Das Energiegeschäft ist eine der drei Säulen des Geschäftsmodells. rhenag ist an mehr als 20 Unternehmen beteiligt, darunter eine Reihe von Stadtwerken und Verteilnetzbetreibern; das Beteiligungsgeschäft ist die zweite Säule. Die dritte Säule ist das Dienstleistungsgeschäft mit rund 270 Stadtwerkekunden. Seit 2004 werden Dienstleistungen über den Kreis der Beteiligungen hinaus angeboten. Die Palette der Dienstleistungen ist sehr breit und beinhaltet unter anderem eine eigene IT-Lösung, Kundenservice und Netznutzungsmanagement sowie fachspezifische Beratung. Über das Portfolio- und Bilanzkreismanagement, eines der Dienstleistungsbausteine, hat *ener|gate Gasmarkt* mit Thomas Becker, verantwortlich für das Portfoliomanagement sowie Christoph Jacobi, verantwortlich für das Bilanzkreismanagement gesprochen.

rhenag bewirtschaftet für bundesweit mehr als 30 Stadtwerke das Gas- und/oder Stromportfolio. „Wir haben uns vor allem auf die Fahne geschrieben, das zu liefern was der Kunde will. Bei uns gibt es nichts von der Stange“, erläuterte Becker die rhenag-Philosophie. Teil dieser Philosophie ist auch eine vollständige Transparenz aller Be-

schaffungsprozesse. rhenag beschafft individuell für jeden Kunden. Die Preise der Anbieter werden ohne Aufschläge durchgereicht. Die Auswahl von Produkten und Lieferanten erfolgt mit Blick auf die jeweiligen Kundenportfolien vollkommen individuell. Das Unternehmen beschafft entweder OTC über bundesweite Ausschreibungen oder nutzt Beschaffungsplattformen. Kunden sind nicht nur Stadtwerke, sondern auch andere Energieanbieter. „Den ersten Anbieter haben wir 2011 praktisch von der grünen Wiese in die Energiewirtschaft eingeführt“, illustrierte Becker den breiten Ansatz. Nicht von der Stange, bedeutet für Becker auch, dass man sich mit dem Kunden zusammen alle Prozesse anschaut. Der Kunde entscheidet dann, welche Bereiche rhenag übernimmt und wo der Kunde selbst noch eingreifen möchte. Eine Besonderheit: rhenag-Kunden können alle Beschaffungs- und Ausschreibungsprozesse auch direkt in die Beschaffungsplattform enmacc integrieren. rhenag hatte 2018 mit enmacc eine Vereinbarung über die Möglichkeit eines solchen „Third Party Trading“ abgeschlossen (*ener|gate Gasmarkt* 02/19). rhenag hat damals verschiedene Plattformen getestet, enmacc hatte das beste Angebot. Aber: „Der Kunde muss nicht auf die Plattform gehen“, betonte Becker. Er wollte nicht sagen, wie viele seiner Kunden genau die Plattform nutzen. „Es werden mehr“, betonte er aber. Becker sagte auch ganz offen, dass er nicht unbedingt ein Fan von enmacc ist, da die Plattform rhenag einen Teil der eigenen Wertschöpfungskette wegnimmt. Man könne dies aber nicht aufhalten, konstatierte er. „Wir haben 20 Jahre Know-how aufgebaut und mit rund 30 Handelspartnern Rahmenverträge, das ist ein sehr gutes Netzwerk. Wenn ein Kunde jedoch eine solche Plattform nutzen kann, interessiert ihn dies nicht mehr unbedingt“, erläutert er seine Vorbehalte. Dieses Know-how werde teilweise entwertet. Dennoch bleibe die Vertrauensbeziehung in vielen Fällen erhalten und die Kunden wollen weiterhin, dass rhenag die Beschaffung und Bewirtschaftung der Portfolien übernimmt. Um diese Vertrauensbeziehung zu pflegen hat jeder Kunde seinen eigenen festen Portfoliomanager. Auch eine Produktbesonderheit diskutieren die Portfoliomanager und Analysten mit den Kunden: Die differenzierte und individualisierte Ausgestaltung von Temperaturregressionen. „Wir haben sehr gut ausgebildete Mitarbeiter und praktizieren eine offene Kommunikation zum Kunden“, meinte Becker zur Frage, woher die Kompetenz in dem Bereich kommt. rhenag hat ein Tool zur differenzierten Analyse des Kundenbedarfs von Menge und Leistung in Abhängigkeit der Temperatur entwickelt. Basis ist die genaue

Betrachtung von verschiedenen Teilportfolien, um möglichst genau die Temperaturrisiken einzuschätzen und entsprechende, passgenaue Regressionen zu ermitteln. Auch die Lieferanten, so Becker, finden es gut, wenn rhenag mit neuen Ideen kommt. „Es ist eines der Produkte, mit denen sich rhenag von Wettbewerbern unterscheiden kann“, betonte er. Aktuell steigt die Nachfrage nach solchen Produkten, der Preis für Flexibilität sei, lautet Beckers Einschätzung, aktuell stabil auf erhöhtem Niveau.

Auch im Bilanzkreismanagement betreut rhenag mehr als 35 Stadtwerke und Versorger. Und auch diese Dienstleistung ist kundenspezifisch modular aufgebaut. „Das kleinste Modul ist die Bereitstellung der Software“, erläuterte Jacobi. Aber rhenag übernimmt dienstleistend das vollumfängliche Bilanzkreis- und Energiedatenmanagement. Die Dienstleistungen werden sowohl für den Netzbetrieb als auch für den Vertrieb und Handel angeboten. rhenag betreut sowohl Stadtwerke, die ihre Beschaffung über Sub-Bilanzkonten als auch über eigene Bilanzkreise abwickeln. Das Unternehmen ist selbst Mitglied einer Bilanzkreiskooperation. Ein zentrales Thema für das Bilanzkreismanagement ist derzeit die operative Umsetzung der Marktgebietszusammenlegung: „Der enge Zeitplan und die vielen Beteiligten verursachen die meiste Arbeit“, sagte Jacobi. Viele Beteiligte heißt, erläuterte Jacobi, dass der komplette Markt betroffen ist, ob Lieferant, Bilanzkreisverantwortlicher oder Netzbetreiber. Das gesamte Bilanzkreismodell müsse im Grunde zum 01. Oktober neu aufgesetzt werden. Im Moment wird mit den Stadtwerke-Kunden die neue Bilanzkreislandschaft abgestimmt. Auf Basis der von den Marktgebietsverantwortlichen veröffentlichten Mapping-Liste müssen Bilanzkreiszuordnungen geprüft und nicht mehr benötigte Bilanzkreise gekündigt werden. Dabei wird unter anderem mit den Kunden diskutiert, ob er oder sie zum Beispiel für sein Absatzportfolio eine neue Bilanzkreisstruktur aufsetzen will. Auch die Marktkommunikation muss entsprechend angepasst werden. Viele der Stadtwerke, die rhenag betreut, sind in beiden Marktgebieten und beiden Gasqualitäten tätig. Teilweise bestehen deshalb Bilanzkreisstrukturen mit sieben oder acht Unterbilanzkreisen. „Es lohnt sich schon, in eine optimale Struktur im neuen THE-Marktgebiet Gehirnschmalz hineinstecken“, berichtet Jacobi von seinen Erfahrungen. Zusätzliche IT-Anforderungen entstehen durch die Marktgebietszusammenlegung nicht. Auch wenn der Zeitplan eng ist, ist der Prozess auf Basis eines vernünftigen Projektmanagements in dem Zeitrahmen beherrschbar. Jacobi erwartet

keine neuen Hürden oder Verzögerungen: „Das ist schon sehr professionell gemacht“, zollte er den Marktgebietsverantwortlichen Lob. Auch die Zusammenarbeit sei gut. Eine noch teilweise offene Frage ist der Umgang mit REMIT-Meldungen. Es sei noch unklar, ob möglicherweise REMIT-Meldungen für bestehende Geschäfte auf Basis der neuen Bilanzkreisstrukturen wiederholt werden müssen, da sich der Lieferort geändert hat. Bei den REMIT-Meldungen gibt es noch ein anderes Thema. Seit Anfang 2021 berechnet die europäische Regulierungsagentur ACER Gebühren. Der Mindestbetrag liegt bei 250 Euro pro Handelsteilnehmer (*ener|gate Gasmarkt* 04/21). Auf die Frage, ob rhenag die Gebühr „einfach“ weiterreicht, sagte Becker, „einfach“ gehe dabei leider nichts. Zudem sei noch nicht ganz klar, wie das REMIT-Kostenmodell explizit aussehen wird.

Welche Effekte erwarten Becker und Jacobi durch die Marktgebietszusammenlegung? Alles werde noch einfacher, sagten die beiden. Dies gelte vor allem für den Zugang zu den L-Gas-Gebieten, da man nur noch einen L-Gas-Bilanzkreis führen muss. Damit vereinfache sich auch die bilanzielle Konvertierung.

4.2.3 KoM-SOLUTION

In der Juli-Ausgabe des vergangenen Jahres hatte *ener|gate Gasmarkt* über Zahlungsschwierigkeiten von KoM-SOLUTION geschrieben. Das als Dienstleister bei Bilanzkreiskooperationen bis Anfang 2020 absolut marktführende Unternehmen hatte für Februar bis April 2020 seine Rechnungen bei Gaspool, einem der beiden Marktgebietsverantwortlichen (MGVs), nicht bezahlt. Bei NCG traten keine Probleme auf. Wie hoch der ausstehende Betrag ist, wurde nie bekannt, aber es handelt sich wohl zumindest um eine größere siebenstellige Summe. KoM-SOLUTION und Gaspool hatten dann einen Zahlungsplan vereinbart, der aber wohl nicht eingehalten wurde. Im Juli 2020 hat dann Gaspool die Bilanzkreise von KoM-SOLUTION fristlos gekündigt. Die Auseinandersetzungen um die Zahlungen laufen noch, am 25. August ist vor dem Landgericht Berlin der Verhandlungstermin. Gaspool hat bisher darauf verzichtet, die ausstehenden Zahlungen direkt von den Bilanzkreisverantwortlichen, deren Bilanzkreise über KoM-SOLUTION abgerechnet wurden, zu fordern.

Aber KoM-Solution hat nicht nur mit Gaspool rechtliche Auseinandersetzungen über ausstehende Zahlungen. Am 29. April sollte vor dem

Landgericht Berlin eine mündlich über eine Zahlungsklage von Uniper Global Commodities gegen KoM-SOLUTION verhandelt werden. Allerdings erschienen weder Vertreter von KoM-SOLUTION noch die Anwälte des Unternehmens, sodass die Richterin ein Versäumnisurteil erließ. Der geschäftsführende Gesellschafter von KoM-SOLUTION, Hermann Schmeink, sagte *ener|gate Gasmarkt*, er habe gegen das Versäumnisurteil Widerspruch eingelegt, seine Sicht der Dinge lasse sich in der Verhandlung des Widerspruchs leichter darlegen. Worum geht es? Auch Uniper hat wohl bis April letzten Jahres Bilanzkreise über KoM-SOLUTION abgerechnet. Die Forderung von Uniper ergibt sich aus der Abrechnung von Bilanzkreis-Konten mit KoM-SOLUTION. Sie ist relativ gering, die Beteiligten tätigen aber keine Aussagen zu Beträgen. Vermutlich liegt sie höchstens im knapp sechsstelligen Bereich. Schmeink bestreitet die Forderung nicht, sagt aber die Kontenklärung sei noch nicht abgeschlossen. Zur Absicherung der möglichen Forderung habe er eine Bankbürgschaft angeboten. Kurzfristig habe Uniper eine deutlich höhere Bürgschaft verlangt, vermutlich, um sich gegen mögliche Forderungen Gaspools abzusichern, falls KoM-SOLUTION endgültig an den MGVS keine Zahlungen leistet. Uniper kommentiert das laufende Verfahren nicht.

KoM-SOLUTION hat als unabhängiger Dienstleister im Grunde seit 2008 einen hervorragenden Job – um es salopp auszudrücken – als Dienstleister für Bilanzkreis-Kooperationen gemacht. Das Abrechnungsmodell war sehr fair und die Prozesse funktionierten gut. Fast alle Gashändler und Vertriebsgesellschaften, Stadtwerke sowie andere Bilanzkreis-Kooperationen haben letzten Endes über den Gas Balancing Desk der KoM-Solution mit den MGVS abgerechnet. Aber 2019 kamen wohl zwei Entwicklungen zusammen, die das Konstrukt infrage stellten. Nach Konkursen einer Reihe von Gasanbietern in den Jahren 2018 und 2019, mit der natGAS-Insolvenz im Herbst 2019 als „Krönung“ haben vor allem die großen Gashändler und Anbieter von Bilanzkreiskooperationen, wie Uniper, RWE, VNG oder Gasversorgung Süddeutschland (GVS) zunehmend die Frage gestellt, ob denn ein solches Kooperationsmodell, bei dem alle Zahlungsströme über den Dienstleister laufen, insolvenzfest ist. Insolvenzfest heißt, Gelder oder Forderungen dürfen nicht Teil der Konkursmasse werden, wenn ein Dienstleister insolvent geht. Das Insolvenzrisiko für den Dienstleister besteht, wenn Forderungen gegen insolvente Bilanzkreisverantwortliche, nicht mehr erfüllt werden, der Dienstleister aber Zahlun-

Der **ener|gate Gasmarkt** ist der monatliche Hintergrundbericht für den deutschen Gasmarkt. Er enthält die wichtigsten Entwicklungen zu Rahmenbedingungen, Unternehmen, Netzen, Geschäften, Märkten und Preisen. Abgerundet wird jede Ausgabe durch ein ausführliches Thema des Monats und die Rubriken Gerüchte und Personalien. **ener|gate Gasmarkt** erscheint in deutscher und englischer Sprache. Der Autor, Dr. Heiko Lohmann, ist ein anerkannter Experte und befasst sich seit Jahren intensiv mit Fragestellungen und aktuellen Themen der Gasbranche.

Erscheinungsweise: Monatlich, Versand als Print- und PDF-Ausgabe.

ener|gate gasmarkt



Ihre Bestellung

Hiermit bestelle ich eine Einzellizenz für den Monatsbericht **ener|gate Gasmarkt** zum Preis von **110,- € / Monat zzgl. MwSt.** Die Mindestlaufzeit beträgt zwölf Monate und verlängert sich jeweils um weitere zwölf Monate. Eine Kündigung kann jeweils zum Ende der Laufzeit mit einer Frist von 30 Tagen erfolgen.

Für den Bezug von **ener|gate Gasmarkt** durch mehrere Mitarbeiter bieten wir attraktive Team- und Unternehmenslizenzen zu Sonderkonditionen an. Bitte kontaktieren Sie uns für ein Angebot.

Name

Firma

Position

Straße

PLZ, Ort

Telefon

E-Mail (bitte für die Zustellung der PDF-Ausgabe unbedingt angeben)

Datum, Unterschrift

Es gelten unsere allgemeinen Geschäftsbedingungen!

Bitte senden Sie das ausgefüllte und unterschriebene Bestellformular per Fax an **+49 201 1022-555** oder per E-Mail an **kundenservice@energate.de**

Datenschutzhinweis:

Ihre persönlichen Daten werden von der con|energy-Gruppe zum Zweck der schriftlichen Kundenbetreuung verwendet. Außerdem werden wir Sie in Zukunft über Produkte und Neuigkeiten informieren. Sie haben jederzeit die Möglichkeit, der Nutzung Ihrer Daten zu Werbezwecken zu widersprechen. Der Widerspruch ist zu richten an: con|energy ag, Abteilung Datenschutz, Norbertstr. 3-5, 45131 Essen oder per E-Mail an unsubscribe@conenergy.com. Wir werden Ihre Daten nicht an Dritte weitergeben. Folgende Unternehmen sind Mitglieder der con|energy-Gruppe: con|energy ag, con|energy agentur gmbh, con|energy akademie, con|energy unternehmensberatung gmbh, ener|gate gmbh, ener|xess GmbH, energy|app provider gmbh, E-world energy & water GmbH, nymoen|strategieberatung gmbh.

ener|gate
con|energy gruppe

ener|gate gmbh
Norbertstraße 3-5
D-45131 Essen

Tel.: +49 201 1022-500
Fax: +49 201 1022-555
kundenservice@energate.de
www.energate.de