



Christof Niehörster und Hartmut Müller zur aktuellen Lage im Gasmarkt

# „2007 wird in jeder Hinsicht spannend“

2007 ist für die Gaswirtschaft ein Jahr gravierenden Wandels. Bis zum 1. Oktober muss das Zwei-Vertrags-Modell als fortan allein zulässiges Netzzugangssystem installiert sein. BWK sprach mit Dr.-Ing. Christof Niehörster und Dipl.-Wirtsch.-Ing. Hartmut Müller, beide Berater bei der Aachener BET Büro für Energiewirtschaft und technische Planung GmbH, über die daraus erwachsenden Herausforderungen für die Branche.



Dr.-Ing. Christof Niehörster ist seit vier Jahren als Berater bei der BET tätig. Seine Spezialgebiete sind der Gasmarkt und Kraftwerke.



Dipl.-Wirt.-Ing. Hartmut Müller arbeitet seit zwei Jahren als Berater bei BET mit den Schwerpunktthemen Netzzugang, Effizienzanalysen und Entgeltregulierung.

Nachdem die Bundesnetzagentur (BNetzA) Ende letzten Jahres den Netzzugang nach der Einzelbuchungsvariante für unwirksam und das Zwei-Vertrags-Modell zum allein zulässigen Verfahren erklärt hatte, ging ein lautes Aufstöhnen durch die Branche. Warum wurde diese Entscheidung als harter Schlag empfunden?

Man muss hier differenzieren: Sehr viele kleine Netzbetreiber bewerten diese Entscheidung ausgesprochen positiv, weil sie nur noch ein Netzzugangssystem umzusetzen haben. Laut ursprünglicher Fassung der Kooperationsvereinbarung hätte jeder Netzbetreiber beide Modelle realisieren müssen – mit dem entsprechenden Aufwand. Durch den Wegfall des Einzelbuchungsmodells entfällt beispielsweise auch die Notwendigkeit, Gleichpreisigkeit zwischen beiden Verfahren herstellen und gegenüber der BNetzA beweisen zu müssen.

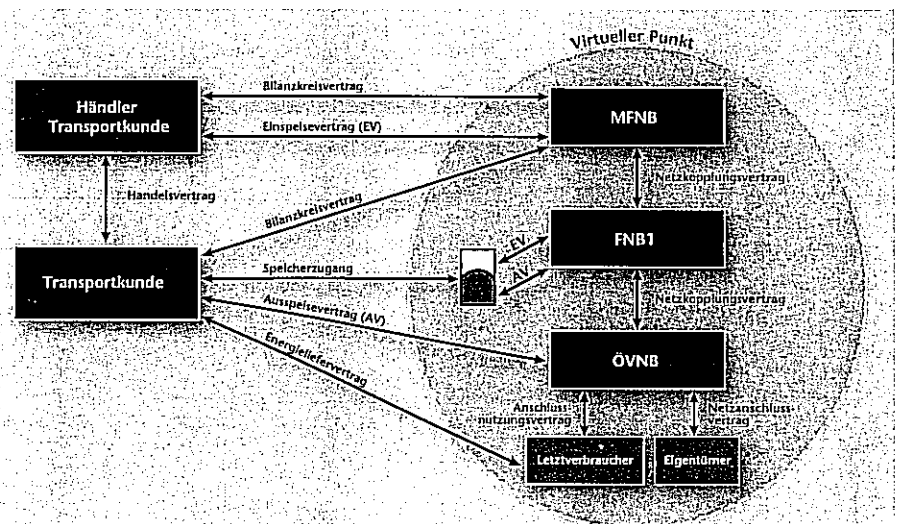
### Warum dann die Entrüstung?

Es sind die großen Netzbetreiber, die am lautesten gestöhnt haben. Deren Aktivität war es zuzuschreiben, dass im Konsultationskreis mit der BNetzA zunächst beide Verfahren als Kompromissergebnis zugelassen wurden. Man kann bei den großen Fernleitungsnetzbetrei-

bern davon ausgehen, dass sie in der jüngeren Vergangenheit Kapazitätsbuchungen ihrer verbundenen Vertriebsgesellschaften vom Grundsatz her per Einzelbuchungsverfahren abgewickelt haben. In etwa dieses Verfahren wurde also von marktbeherrschenden Unternehmen standardmäßig praktiziert, weshalb es von dort kein Interesse an Vereinfachungen gab.

Lobende Stimmen zur Entscheidung der BNetzA waren aber kaum zu vernehmen.

Lob war auf jeden Fall aus Richtung der Kundenverbände wie zum Beispiel VIK/BDI, dem Netzbetreiberverband Geode<sup>1)</sup> und von den Händlern mit eher geringen Marktanteilen zu hören. Aber auch viele Netzbetreiber der Stadtwerke haben sich sehr zufrieden und teilweise sogar erleichtert geäußert. Der Aufforderung nachzukommen, ein zweites Modell zu implementieren, wäre schon allein aus Gründen des effizienten Netzbetriebs nicht zu verantworten gewesen. Dass die großen Netzbetreiber bzw. verbundene Gashändler dies anders sehen



MFNB: Marktgebietsaufspannender Fernleitungsnetzbetreiber. ÖVNB: Örtlicher Verteilnetzbetreiber

<sup>1)</sup> Europäischer Verband der unabhängigen Netzbetreiber, dem sich inzwischen mehr als 20 deutsche Unternehmen angeschlossen haben.

### Systematik des Zwei-Vertrags-Modells.

## Systematik der Entgeltkalkulation.

Grafiken: BET

und ihre Auffassung über den BGW transportiert haben, ist aus unserer Sicht nachvollziehbare Interessensvertretung. Schon allein aus Shareholder-Sicht war diese Haltung notwendig. Man kann den Großen der Branche daraus keinen Vorwurf machen, sie haben im Sinne ihrer Unternehmen bei der Verbands- und Lobbyarbeit einen hervorragenden Job gemacht.

### Welche Herausforderungen warten nun auf die Netzbetreiber?

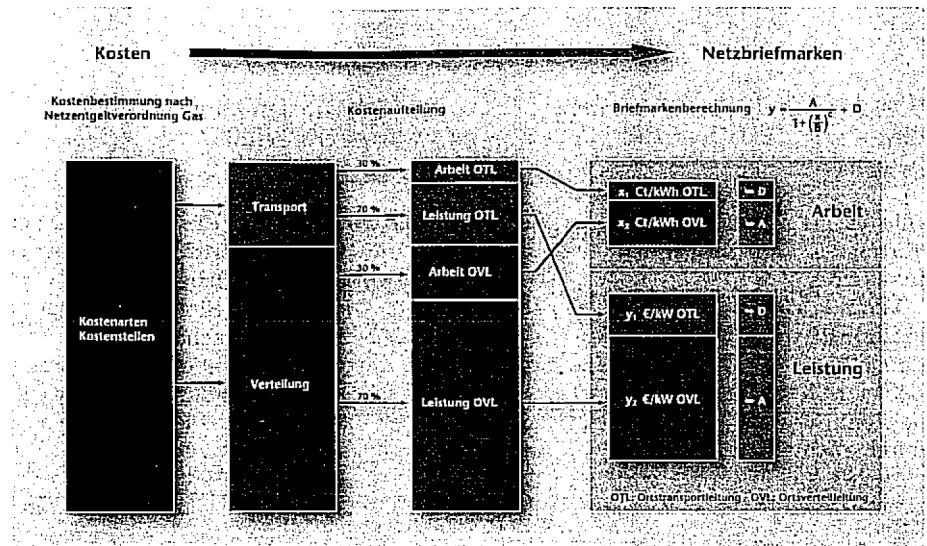
Die Einführung eines neuen Markt- bzw. Netzzugangsmodells verursacht grundsätzlich großen Aufwand. Weil das neue Gasnetz Zugangsmodell – zumindest in seiner Reinform – stark dem des Strombereichs ähnelt, haben Querverbundunternehmen Vorteile, weil bei diesen die Gassparte von den Erfahrungen des Strombereichs profitieren kann. Zumindest dieser angesprochene Implementierungsaufwand wäre im Übrigen auch für das Einzelbuchungsverfahren angefallen, denn es gab bei fast keinem Netzbetreiber bzw. Lieferanten standardisierte Prozesse für Massengeschäfte.

Was man aktuell betonen muss: Das Zwei-Vertrags-Modell ist nur bedingt unmittelbar umsetzbar, weil es noch nicht in allen wesentlichen Details formuliert ist. Es gibt noch erhebliche Lücken.

### Hoffen auf die neue Kooperationsvereinbarung

Aber diese Lücken werden demnächst durch Festlegungen der Beschlusskammern der BNetzA geschlossen.

Die deutsche Gaswirtschaft setzt große Hoffnungen darauf, dass die neue Ko-



operationsvereinbarung taugliche Festlegungen machen und die wichtigsten Lücken schließen wird. Die Kooperationsvereinbarung ist allerdings keinesfalls in der Festlegungskompetenz der BNetzA, sondern wird gemäß Willen des Gesetzgebers durch die Netzbetreiber erstellt. Sie wird der BNetzA Anfang Februar 2007 vorgelegt. Nach unseren Informationen sollen die Regelungen zur Bilanzierung ausführlicher und nachvollziehbarer gestaltet sowie die Regelungen zur Nominierung und zur Speichereinbindung vereinfacht werden. Es gibt jedoch auch einige Hinweise, dass auch die neue Kooperationsvereinbarung nicht massengeschäftstauglich wird, einige Inhalte offen bleiben bzw. ineffizient gestaltet werden und somit der Implementierungsaufwand bei den Netzbetreibern höher als nötig sein wird. Der BNetzA wird das gar nicht gefallen, und man kann gespannt sein, welche Erfolge der Austausch zwischen BNetzA und den Netzbetreibern bis zum Inkrafttreten bringen wird.

War der Beschluss der BNetzA in Ihren Augen sachlich begründet und notwendig? Viele meinen, die Behörde hätte mit einer spektakulären Entscheidung Punkte machen wollen, weil das Volk Blut sehen wollte.

Aus unserer Sicht ist die Entscheidung der BNetzA sachlich begründet und ausgesprochen sorgfältig vorbereitet und formuliert worden. Es gibt keine Passagen, die man unsinnig, übertrieben oder unsachlich nennen könnte. Man darf nie vergessen: Das EnWG hat das Ziel, wirksamen Wettbewerb im Strom- und Gasmarkt entstehen zu lassen. Dieses Ziel wird durch das Zwei-Vertrags-Modell unterstützt. Der Netzzugang wird für Händler und Kunden einfacher, weil sie nur noch einen Einspeise- und einen Ausspeisevertrag abschließen müssen, egal wie viele Netze dazwischen liegen. Eine einfache Netznutzung ist natürlich nicht im Interesse der großen marktbeherrschenden Unternehmen, die in der Vergangenheit den Netzzugang häufig auch dazu verwendet haben, einen gewissen Marktverschluss herzustellen.

## Vorteile durch Modellkenntnis und eigene Erfahrungen

Gibt es Netzbetreiber, die beim Zwei-Vertrags-Modell mit einem Vorsprung ins Rennen gehen?

Von den kleinen Unternehmen haben sicherlich jene einen Vorsprung, die im Geode-Umfeld intensiv mitgearbeitet haben, weil sie schon eine genauere Modellkenntnis haben dürften und dadurch auch die Anforderungen an Netzbetreiber am besten kennen. Im Vorteil sind auch Unternehmen, die diese Prozesse bei ersten Massenkundengeschäften schon umsetzen mussten. Diese zunächst als Leid oder Zumutung empfundene Erfahrung eröffnet aber auch die Chance, Dritten gegenüber als Dienstleister aufzutreten.

Alle großen Marktteilnehmer sind nach meiner Überzeugung gaswirtschaftlich so gut positioniert, dass sie sich im Zwei-Vertrags-Modell effizient bewegen können. BEB sehen wir unter den Großen als Vorreiter im Vorteil, da die Muttergesellschaften Exxon Mobil und Shell im Netzgebiet der BEB als Händler aktiv sein wollten und deshalb frühzeitig effizientere Abwicklungsprozesse benötigt wurden. E.on Ruhrgas kann sicher inzwischen auch die erforderlichen Massenprozesse umsetzen und ist dabei, sich durch die Zusammenlegung der drei H-Gas-Marktgebiete einen gewissen Vorteil zu verschaffen, weil dadurch ein großes, nahezu bundesweites Marktgebiet entsteht und voraussichtlich auch der erste große börsliche Gashandelsplatz in Deutschland.

Wie zu hören war, haben kleine Netzbetreiber allgemein betrachtet große Probleme, die Anforderungen des Zwei-Vertrags-Modells zu erfüllen. Wo liegt die Problematik?

In der Vergangenheit war die Netznutzung für kleine Stadtwerke kein Problem. Der vorgelagerte Netzbetreiber hat sämtliche Abwicklungsschritte übernommen. Auch im Verteilnetz brauchte man keine besonderen Abwicklungsaufwendungen mit Einzelkundenbezug. Die Kunden wurden im Sinne eines Portfolios quasi als Einheit betrachtet und diesem die Netzentgelte zugeordnet. Sobald es eine Fremdbelieferung gab, hat man den Netzzugang für den externen Netznutzer separat abgewickelt, und alles, was übrig blieb, dem eigenen Vertrieb zugeordnet. Heute muss man dem Unbundling folgend jeden Kunden einzeln betrachten, das heißt, jeder Belieferung muss ein eigenes Netzentgelt zugeordnet werden. Diese Umstellung fällt den Netzbetreibern natürlich schwer.

## Anforderungen kaum fristgerecht erfüllbar

2007 wird das Jahr des Übergangs bei den Gastransportverträgen. Was werden wir im Markt erleben?

Das wird in jeder Hinsicht spannend. Zunächst wird man sehen müssen, was die neue Kooperationsvereinbarung bringt. 2007 ist auch das große Jahr der Umsetzung. Längst nicht alle Netzbetreiber werden die Anforderungen in den Prozessen und in der IT kurzfristig abbilden können, was die BNetzA offensichtlich voraussetzt. Einigen Early Movers wird es mit großem Aufwand gelingen, einen Großteil der Prozesse noch dieses Jahr umzusetzen und sich damit im Markt zu positionieren. Die IT-Branche wird mit diesen ersten Playern die benötigten Werkzeuge für Massenprozesse erstellen und die dann auch bei den anderen Unternehmen implementieren. Die Aufgaben sind für alle Beteiligten – Netzbetreiber, IT-Anbieter und Berater – sehr anspruchsvoll.

Übergangsfristen sind nicht vorgesehen. Drohen den Unternehmen bei Nichterfüllung der Anforderungen Strafen?

Das kann ich mir nicht vorstellen. Die Unternehmen müssen für einen beachtlichen Teil der Prozesse, die sie implementieren sollen, erst mal die konkreten Anforderungen kennen. Nominierung, Bilanzierung, Entgeltwälzung, Kapazitätsreservierung usw. sind im Detail noch nicht definiert. Auf den bisher bekannten grundsätzlichen Anforderungen kann man aus unserer Sicht kein effizientes IT-System für den Massenmarkt aufgebaut haben. Die Systemimplementierung kann also erst erfolgen, nachdem die meisten Detailfragen festgelegt sind. Da hilft auch die Festlegung der BNetzA zum Lieferantenwechsel nichts, da hier zum Beispiel die Fragen des marktgebietsüberschreitenden Transports hineinragen. Verzögerungen sind in meinen Augen unausweichlich, das sollte man nicht pönalisieren.

In der Praxis dürfte der Handlungsdruck überdies nicht akut sei, weil mit dem Ausbruch massiven Wettbewerbs im Privatkundenbereich kurzfristig kaum zu rechnen ist.

Das erschien bislang tatsächlich unrealistisch. Heute ist es jedoch so, dass die großen Player dazu in der Lage sind und erste Ankündigungen gemacht haben. Durch das geringe Angebot von Energie haben wir aber erhebliche Einschränkungen für Neueinsteiger. Außer-

dem sind Strukturdienstleistungen, insbesondere Speicherdienstleistungen, knapp und teuer. Und wir haben noch keine genehmigten Netzentgelte. Auf dieser Basis kann im Moment Massenwettbewerb nur von den großen marktbeherrschenden Unternehmen ausgehen, was aber nur bedingt in deren Interesse liegen dürfte, da dadurch die „Preise kaputt gemacht“ würden. Insofern wird die ganze Sache in vielen Regionen nicht so heiß gegessen, wie sie im Augenblick gekocht wird.

## Vertragsumstellung wird heftige Diskussionen auslösen

Ändern sich mit dem neuen Netzzugangsmodell die Lieferbeziehungen zwischen Importeuren und Großkunden wie Stadtwerken und Industriebetrieben?

Sicherlich. Fast alle bestehenden Verträge müssen angepasst werden und darüber werden einige Konflikte entstehen. In der Vergangenheit möglicherweise fragwürdige Preiselemente werden durch die Aufteilung in Energie- und Netzanteil transparenter. Es wird auffallen, dass der Leistungspreis, der meist der einzige nicht Öl-indizierte Preisbestandteil in Lieferverträgen war, also Netz und Strukturierung zugeordnet werden konnte, zu gering gewesen ist, um diese Kosten auch abzudecken. Es gab also steigende Netz- und Strukturierungspreise bei steigenden Ölpreisen. Darüber hinaus wird es unterschiedliche Auffassungen über den Wert des Gases am Virtuellen Handlungspunkt (VP) geben. Lieferanten werden argumentieren, durch die Übergabe am VP wird es höherwertig, weil es im ganzen Marktgebiet vermarktet werden kann und nicht nur in einem Netz. Die Abnehmerseite wird sagen, das Energieprodukt sei minderwertig, weil für die Vermarktung zusätzlicher Prozessaufwand wie zum Beispiel die Bilanzkreisführung entsteht. Unter anderem diese Punkte lösen erheblichen Verhandlungsdruck bei der Gasbelieferung aus.

Auch für die Entwicklung des Wettbewerbs dürfte 2007 sehr interessant werden. Lieferungen ohne Einschränkung über den virtuellen Punkt machen zu können, eröffnet die Chance, die Energie grundsätzlich auch wettbewerblich im Marktgebiet einzusetzen. Wer Kunden im angestammten Marktgebiet verliert, wird also oft dazu neigen, diese Verluste an anderer Stelle auszugleichen.