

Gasgeschäft

Neue Strategieranforderungen an kommunale Gasversorger in Baden-Württemberg

Dr. Marcus Mattis, multi-utility consulting, Stuttgart

Kommunale Gasversorger in Baden-Württemberg befinden sich derzeit in einer besonderen Situation. Diese zeigt sich vor allem daran, dass sie zum 30. September 2004 und zum 30. September 2006 mit einer sechsmonatigen Vorankündigung ein Sonderkündigungsrecht gegenüber der GVS aufgrund der Kartellaufgaben (Übernahme der Gesellschaftsanteile durch EnBW und Eni) haben. Mit diesem Sonderkündigungsrecht wird die Frage, ob die bestehenden Gaslieferverträge Bestand haben oder nicht, spätestens zum 30. September 2004 hinfällig.

In vielen Stadt und Verteilerwerken wird zur Zeit darüber nachgedacht, ob und wenn ja, zu welchem Zeitpunkt man dieses Sonderkündigungsrecht wahrnehmen soll. Verschiedene spezielle Gegebenheiten in Baden-Württemberg geben hier interessante Perspektiven. Die Pipeline, die im Norden des Landes von Wingas und Ruhrgas (eventuell unter Beteiligung der GVS) gebaut werden soll, dient nicht nur dem Gasferntransport. Sie bietet besonders attraktive Anschlussmöglichkeiten für Stadt- und Verteilerwerke in der Regi-

on. Die Anschlusssituation an diese neue Pipeline sollte in jedem Falle in die strategischen Überlegungen eines Gasversorgers in Baden-Württemberg einbezogen werden.

Der offensichtlich vorhandene Gasüberschuss der Eni (die jetzt an der GVS beteiligt ist) bietet interessante Wettbewerbsperspektiven in Baden-Württemberg und in den angrenzenden Regionen. Da an der GVS damit ein ausländischer Gastransporteur und- händler beteiligt ist, gibt es auch weitere interessante Perspektiven. Können sich die etablierten Versor-

ger darauf verlassen, dass eventuelle „Gentlemen Agreements“ der Vergangenheit halten? Wir meinen eher nein.

Weitere Anbieter sind am Markt und zum Teil gab es schon Durchleitungen von Gas in Baden-Württembergischen Stadtwerken. Spätestens mit dem Regulierer werden weitere Anbieter, wie etwa Tochterunternehmen von großen Mineralölfirmen, die sehr ernst zu nehmen sind, den Markt noch stärker bearbeiten. Die Baden-Württembergische Sondersituation legt eine sehr intensive Prüfung der alternativen Gasbezugsmöglichkeiten nahe. Dabei müssen die Besonderheiten des Gasbezuges bedacht werden. Ein ausgefeiltes System zum Vergleich von Gasangeboten sollte erarbeitet werden. Multi-utility consulting hat zusammen mit der Firma Fichtner ein einfaches System zum Vergleich von Gasangeboten für mittlere und kleinere Stadtwerke erarbeitet und bei zwei Kunden bereits umgesetzt.

Dabei sind Fragen, HEL-Bindung oder HS-Bindung zu klären. Interessant kann trotz allem, je nach Abnehmerstruktur und Verträgen mit den Kunden, auch eine Festpreisbindung sein. Hier ist jedoch ein ausgeklügeltes Risikomanagement notwendig, um nicht bei steigenden Preisen in eine unangenehme Position zu kommen. Je nach Angebotslage können auch Öffnungsklauseln gefordert werden. Ebenso kann über Klauseln verhandelt werden, die einen bestimmten (z.B. 25%igen) Fremdbezug ermöglichen. Im Endeffekt muss je nach Anschluss, Vertragssituation und Kundenstruktur jedes Stadtwerk eine eigene Bezugsstrategie entwickeln, bei der die obigen Kriterien und Rahmenbedingungen beachtet werden. Es empfiehlt sich sehr, gleichzeitig über die Einführung eines Portfoliomanagements für Gas nachzudenken und die Grundlagen hierfür zu legen. ■

Streckenverlauf der SEL in Baden-Württemberg



Nach Verlegung der Leitung ist - bis auf die gelben Markierungspfähle - nichts mehr zu erkennen.

Die Wingas GmbH und die Ruhrgas AG planen den Bau und Betrieb einer rund 500 km langen Erdgasfernleitung von Lampertheim nach Burghausen