

Erdgasbelieferung von Industriekunden in der Schweiz - Chancen und Hindernisse



1 Inhalt

- natGAS Aktiengesellschaft
- Hindernisse auf dem Weg zum schweizer Industriekunden
- Chancen auf dem schweizer Gasmarkt
- Produkte
- Dienstleistungen

- Gründung:** ■ Mai 2000 in Potsdam
- Anteilseigner:** ■ S.E.T. Select Energy GmbH
 ■ Marquard & Bahls AG
 ■ Friedrich Scharr KG
 ■ Petrogem SA
 ■ Streubesitz: unabhängige Mineralöl- u. Brennstoffhändler
- Kernkompetenzen:** ■ Erdgasbelieferungen, Erdgashandel, Dienstleistungen
- Absatz/Umsatz 2010:** ■ 30 TWh, ca. 600 Mio. Euro
- Kunden:** ■ Industrie, Stadtwerke und Weiterverteiler, Kraftwerke
- Vertriebsgebiete:** ■ Deutschland, Europa

Grenzübergangspunkt Wallbach

- Nur beschränkte nicht unterbrechbare Kapazitäten verfügbar
- Nur Tagesbänder nominierbar
- Risiko bei Schwankungen im Erdgasbezug des Kunden

Schweizer Transportweg

- 3 Ebenen des schweizer Transportsystems
- Transitgas übernimmt den Transport von den Grenzübergangspunkten durch die Schweiz
- Die 4 Regionalgesellschaften übernehmen den Transport innerhalb ihrer Region
- Die lokalen Transportgesellschaften übernehmen den Transport bis zu Endkunden

Komplizierte Berechnungsmethodik

- Lokale Netzentgelte nicht gesichert festgelegt und veröffentlicht
- Zusätzliche Kosten für Odorierung, Eigenverbrauch der Netze, Ölbevorratung, Kompressorogas
- Hohe Pufferpönanalen bei Abweichung der Verbrauchsprognose

Schweizer Liefer- und Margenkette

- Aufgrund langfristiger Erdgaslieferverträge mit Ölbindung sind die Beschaffungspreise aus dem Geld
- 3 Ebenen des schweizer Gasmarktes, alle Ebenen müssen Deckungsbeiträge erwirtschaften
- Schweizer Gaspreise somit höher als auf den europäischen Märkten (Zeebrugge, TTF, EEX)

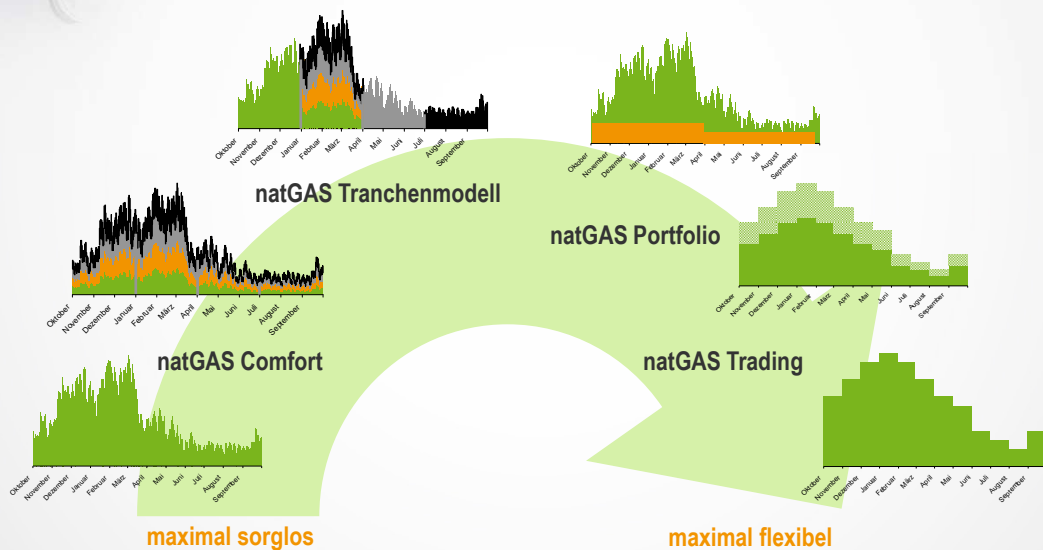
Produktpalette

- Schweizer Lieferkette bietet überwiegend Vollversorgungsverträge ohne Festpreise an
- **Ausblick: Vollversorgung, Tranchenmodelle, Portfoliomangement, Bandlieferung, Erdgashandel**

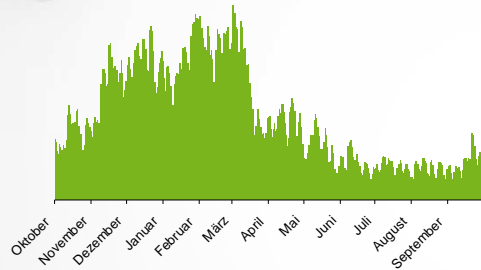
Komplizierte Erdgaslieferverträge

- Erdgaspreis steht oftmals zu Beginn des Vertragsabschlusses noch nicht fest
- Zu viele Preiskomponenten, die nicht exakt greifbar und kalkulierbar sind
- **Ausblick: fester Grundpreis, fester Arbeitspreis, transparente nachvollziehbare Verträge**

Verschiedene Produkte für verschiedene Bedürfnisse

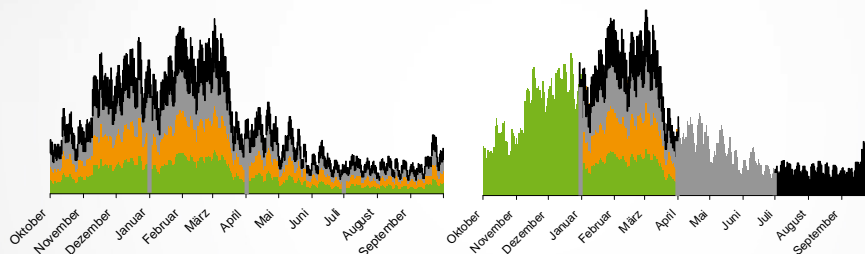


Vollversorgung als „Komplett-Paket“



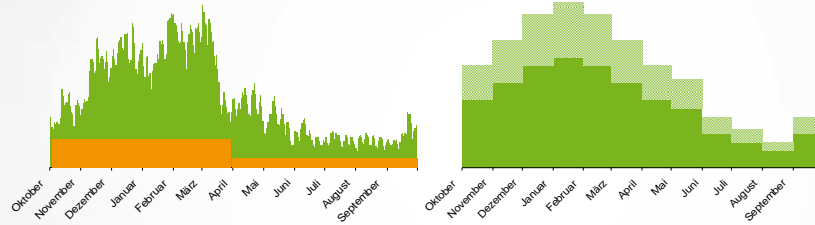
- Betrachtung der Menge als Gesamtes
- Einkauf der Gesamtmenge zu einem Zeitpunkt
- Automatische und fortlaufend bedarfsgerechte Belieferung der benötigten Menge

Vollversorgung mit größtmöglicher Flexibilität - vertikale und horizontale Tranchen -



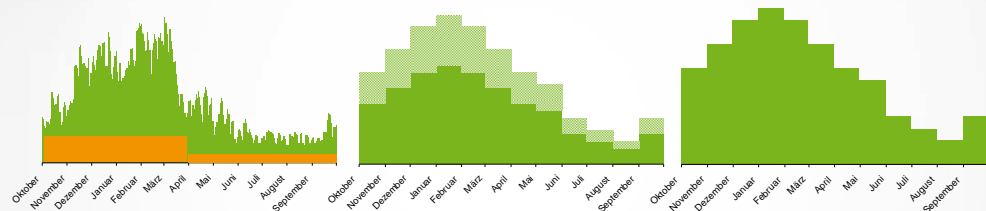
- Unterteilung der Gesamtmenge in Quartals- und ggf. in Horizontalmengen - in sogenannte „Tranchen“
- Kauf der einzelnen Tranchen zu frei wählbaren Zeitpunkten und damit zu unterschiedlichen Preisen
- Gültigkeit der Preise und Flexibilitätskorridore je Quartal

Portfoliobelieferung



- Unterteilung der Jahresmenge in verschiedenen strukturierte Mengen (starre Fahrpläne, flexible Fahrpläne, Residualmengen)
- Einkauf der unterschiedlichen Teilmengen zu einem Zeitpunkt oder zu mehreren Zeitpunkten
- Bilanzkreisverantwortung bei natGAS

Reiner Gashandel – ohne Transport und Bilanzkreisführung



- Unterteilung der Jahresmenge in verschiedenen strukturierte Mengen (starre Fahrpläne, flexible Fahrpläne, Residualmengen)
- Einkauf der unterschiedlichen Teilmengen für beliebige Zeiträume zu beliebigen Zeitpunkten
- Bilanzkreisverantwortung beim Kunden oder bei einem Dritten

Variationsmöglichkeiten flexibel kombinierbar

- Beliebige Lieferzeiträume
- Alle Preismodelle sind mit allen Produkten kombinierbar:
 - Festpreis oder Bindungspreis
 - Preisbindung an beliebige Ölderivate, Gas TTF und Gas EEX
 - Umwandlungsmöglichkeit von Fest- zu Bindungspreis und umgekehrt, auch während der Lieferung
 - Arbeitspreis mit oder ohne Grundpreis („Einheitspreis“)
- Flexible Take-or-Pay-Vereinbarungen

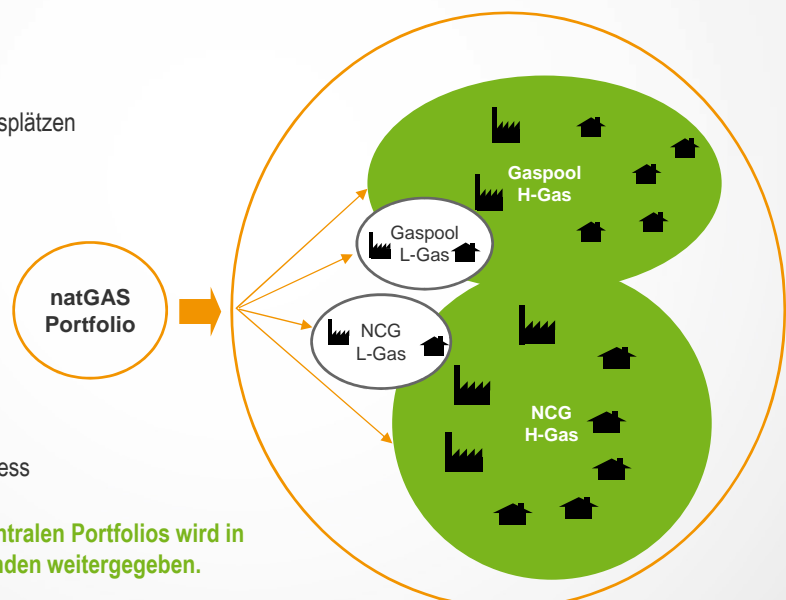
Ein zentrales Portfolio für H- und L-Gas am Beispiel Deutschland

Portfoliomangement:

- Zugang zu allen Handelsplätzen

Netzzugang:

- Netznutzungsverträge
- Buchung Kapazitäten (GÜT, MÜT)
- Bilanzkreismanagement
- Rechnungsprüfung
- Prognosemanagement
- Zeitreihenmanagement
- Lieferantenwechselprozess



Aggregationseffekt des zentralen Portfolios wird in vollem Umfang an den Kunden weitergegeben.

Dienstleistungen für alle Prozessschritte

- Kalkulation von Gastransporten, Buchung von Gastransporten
- Kontrolle von Transportverträgen und -rechnungen
- Durchführung der Lieferantenwechselprozesse
- Verbrauchsmessung (mit stündlicher Datenanzeige), Datenmanagement, Prognose
- 24/7 Dispatching, Abwicklung von Nominierungen
- Kapazitäts- und Speichermanagement
- Bilanzkreismanagement



natGAS auch im Ausland: Gastransport in Belgien, den Niederlanden, in der Schweiz und in Österreich



Europa wächst zusammen:

- Drittes Energie Paket
- Neue Fernleitungsnetzverordnungen
- Vereinheitlichung des Kapazitätsmanagements
- Vereinheitlichung der Bilanzierungsbestimmungen
- Harmonisierung der Netzausbaupläne

Dipl.-Ing. Udo Jürgens
natGAS Aktiengesellschaft
Jägerallee 37 H
D-14469 Potsdam

Telefon +49 40 767975-92
Telefax +49 331.2004-222
www.natgas.de
juergens@natgas.de



WIR FÜR SIE