



## Kurzfassung zur Studie zum Gas-zu-Gas Wettbewerb in Deutschland von 1993 bis 2005

*Der Markteintritt von Wingas zu Beginn der 1990er und das Auftreten neuer Wettbewerber nach der Liberalisierung der Energiemärkte 1998 brachen die vormals monopolistisch geprägten Strukturen des deutschen Gasmarktes auf. Arthur D. Little untersuchte in einer Studie, wie sich die Umgestaltung des Wettbewerbsumfelds in Deutschland bis 2005 vollzog. Dazu wurden innerhalb von strukturierten Interviews Gaseinkäufer von relevanten Marktteilnehmern zu ihren Erfahrungen mit der Entwicklung des Gas-zu-Gas Wettbewerbs und den Auswirkungen auf ihre Lieferantenbeziehungen und -verträge, befragt.*

In der Studie werden sowohl die Veränderungen in den rechtlichen Rahmenbedingungen im deutschen Gasmarkt als auch der Eintritt neuer Gasanbieter in den deutschen Markt seit 1993 beschrieben und deren Einfluss eingeordnet. Dazu wurden Gaseinkäufer von unterschiedlichen Unternehmen der Gaswirtschaft zu ihren persönlichen Erfahrungen mit dem Gas-zu-Gas Wettbewerb im Betrachtungszeitraum von 1993 bis 2005 befragt (vgl. Abb. 1). Zum Teilnehmerkreis gehörten regionale Gasversorgungsunternehmen, Stadtwerke, Kraftwerksbetreiber und Industrieunternehmen aus der Chemie-, Papier-, Glas- und Stahlbranche.

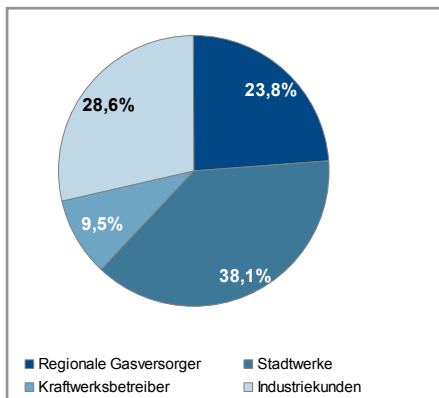


Abb. 1: Anteile der befragten Marktteilnehmer

Alle Interview-Partner zusammen weisen eine aggregierte Gasbeschaffungsmenge von 177 TWh aus, was einem Anteil am deutschen Gesamtbeschaffungsvolumen von 17% entspricht.

In der vorliegenden Kurzfassung der Studie werden nach einer Übersicht zu neuen Marktteilnehmern sowie generellen Marktentwicklungen und einem Exkurs (vgl. blaue Info-Box auf Seite 2) zu den Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen, die Hauptergebnisse aus den durchgeführten Interviews dargestellt.

Die Transformation des deutschen Gasmarktes erfolgte grundsätzlich in zwei, zeitlich unterschiedlich voneinander auftretenden Wellen.

### Pipelinebau durch Wingas bricht Strukturen auf

Lange vor der Liberalisierung des deutschen Gasmarktes und der Regelung des Pipeline Zugangs für Wettbewerber trat Wingas in Konkurrenz zu den etablierten Ferngasgesellschaften. Der Neubau eines Leitungssystems, das teilweise parallel zu bestehenden Pipelines verläuft, ermöglichte den Direktimport russischen Erdgases unter Umgehung der etablierten Importgesellschaften. Das Wingas-Projekt wurde Anfang der 1990er Jahre als Joint Venture zwischen der BASF-Tochter Wintershall (65% Anteil) und der Gazprom (35%) initiiert. Bis 1999 wurden fünf Pipelines in Betrieb genommen, die die großen Industriezentren Westdeutschlands von Ludwigshafen über das Ruhrgebiet bis Hamburg an das Wingas-Netz anschlossen (Investitionsvolumen: ca. 10 Mrd. €).

Wingas konnte die Absatzzahlen schnell steigern. Dabei profitierte man vom Zugang zu preisgünstigem russischen Erdgas sowie einer offensiven Vertriebsstrategie. Um der Gefahr zu entgegnen, durch Konkurrenzangebote von Wingas große Industriekunden in ihrem Versorgungsgebiet zu verlieren, entschieden sich letztendlich viele Regionalgasgesellschaften und Stadtwerke dazu, Wingas in ihr Bezugsportfolio aufzunehmen. Durch dieses Vorgehen konnte sich Wingas als Zweitlieferant mit einem Anteil von ca. 15-20% etablieren. 2005 setzte Wingas 132,2 TWh ab, was einem Marktanteil von etwa 13% entspricht.

### Markteintritte neuer Wettbewerber seit 1999

Nach der Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes im April 1998 und der Öffnung des Netzzugangs für Dritte begann eine weitere Phase von Markteintritten. Deutsche und niederländische Lokalversorger schlossen sich 1999 zusammen und gründeten Trianel. 2004 lieferte das Unternehmen ca. 1,7 TWh an Stadtwerke und Industriekunden. Ein weiteres Geschäftsfeld von Trianel ist das Portfoliomanagement für seine Kunden: 2005 verwaltete man auf diesem Weg weitere 4,8 TWh.

Zu den ersten Unternehmen, die den Eintritt in den deutschen Gasmarkt wagten, gehörten auch US-amerikanische Energiekonzerne wie Enron, TXU, Aquila und Duke Energy. Dabei nutzte man v.a. die Möglichkeit, günstigeres britisches Gas nach Deutschland zu importieren. Insbesondere Enrons beherztes Auftreten, belebte den Gas-Wettbewerb spürbar. Im

## Exkurs zu den veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen in der Energiewirtschaft

Von 1993 bis 1998 regelte weiterhin das alte Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) von 1935 den deutschen Gasmarkt. Kernpunkt der damaligen monopolistischen Prägung waren die darin enthaltenen Demarkationsvereinbarungen, welche sowohl aus geografischer Hinsicht als auch aus Hinsicht der Wertschöpfungsstufen keinen Wettbewerb zuließ. Flankiert durch die Ausnahme der Energiewirtschaft von dem Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) entwickelte sich so eine regional dezentrale, starre und monopolistisch geprägte Struktur der Energiewirtschaft. Seit der ersten Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) 1998 hat sich der regulatorische Rahmen des deutschen Gasmarktes kontinuierlich verändert (vgl. Abb. 2). Nach dem Scheitern der Verbändevereinbarungen und des darin geregelten Netzzugangs auf Verhandlungsbasis (Negotiated Third Party Access), folgte schließlich in 2005 nach der Beschleunigungsrichtlinie auf EU-Ebene von 2003 die zweite Novellierung des deutschen EnWG. Die Bundesnetzagentur wurde als Regulator für den diskriminierungsfreien Netzzugang (Regulated Third Party Access) und der entsprechenden Durchleitungsentgelte eingesetzt, um die Wettbewerbsbedingungen für neue Marktteilnehmer zu verbessern. Netzzugang und -entgelte sind seither über die das EnWG flankierenden Netzzugangs- und Netzentgeltverordnungen gesetzlich geregelt.

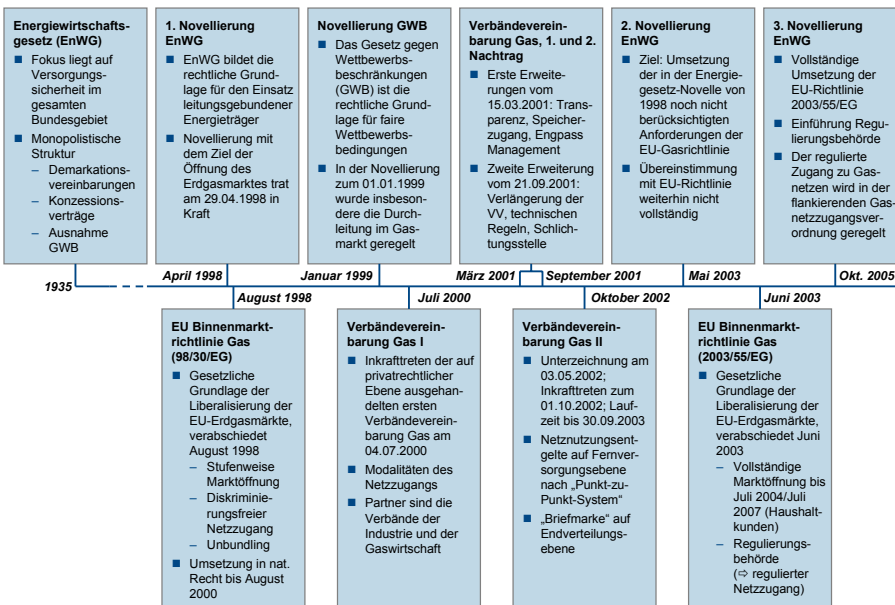


Abb. 2: Entwicklung der rechtlichen Rahmenbedingungen in Deutschland von 1935 bis heute

November 2001 als Enron Konkurs anmeldete, wurden bereits 15 Stadtwerke von dem US-Konzern beliefert. Auch die anderen US-Unternehmen, die deutlich weniger erfolgreich als Enron

waren, zogen sich bis 2002 wieder aus dem deutschen Markt zurück.

Das Engagement der 2000 durch deutsche Mineralölgesellschaften

und mittelständische Energieunternehmen gegründeten natGAS erwies sich als dauerhafter. natGAS fokussiert sich insbesondere auf Industrieunternehmen mit mittelgroßem Gasverbrauch. Nach eigenen Angaben schreibt das Unternehmen seit 2005 schwarze Zahlen und beliefert mehr als 60 Industriekunden. Die befragten Gaseinkäufer der Weiterverteilern nahmen natGAS als sehr aktiven Wettbewerber um Industriekunden wahr. Nach Angaben der Interviewpartner hat natGAS allerdings Schwierigkeiten, größere und strukturierte Gasvolumina zu liefern, so dass aus diesem Grund in einigen Fällen kein Wechsel möglich war.

Auch europäische Gasunternehmen interessierten sich zunehmend für den deutschen Markt. Gaz de France (GDF) – bereits seit Anfang der 90er Jahren über Beteiligungen an EMB (seit 1991) und Gasag (seit 1998) im Markt präsent – baute seine Vertriebsaktivitäten seit 2001 massiv aus. Durch die Übernahme von Preussag 2003 bekam man zudem Zugriff auf Untertagespeicher. GDF ist laut den befragten Unternehmen neben Wingas der einflussreichste neue Wettbewerber. Im GWJ 2005/06 setzte GDF 8,8 TWh Gas ab.

Seit 2003 ist auch der Energiegigant BP, der insbesondere von der Nutzung der freien Gasemengen aus dem Gas-Release-Programm (Fusionsauflage für E.ON und Ruhrgas) für seine Gasverkaufsaktivitäten profitieren konnte, im deutschen Gasgeschäft aktiv. BP konnte einige Vollversorgungsverträge mit Weiterverteilern abschließen und hatte 2005 2-3 TWh Absatzvolumen. Angesichts der Finanzkraft des Konzerns und des großen Marketingaufwands mit dem der Markteintritt flankiert wurde, blieb dieses Ergebnis allerdings hinter den Erwartungen zurück.

Besonders im norddeutschen Raum präsent ist die dänische DONG. Sie beliefert v.a. Lokalforsorger in Form strukturierter Lieferungen und hatte 2005 ein Absatzvolumen von 2-3 TWh. Nur geringe Wirkung zeigt bislang das Engagement weiterer Wettbewerber, wie Nuon und Essent aus den Niederlanden oder OMV und EconGas aus Österreich.

Diese Beispiele zeigen, dass zwischen 1993 und 2005 einige neue Akteure in den deutschen Gasmarkt eingetreten sind. Jedoch war keines dieser Unternehmen außer Wingas bisher in der Lage, einen signifikanten Marktanteil zu erreichen, was wiederum mit den teilweise hohen Vergünstigungen zu erklären ist, die die etablierten Gasverteilunternehmen (z.B. Ruhrgas, VNG, etc.) ihren Kunden aufgrund des neuen Marktdrucks gewähren mussten, um ihre Marktanteile zu halten.

Es bleibt festzuhalten, dass die beschriebene Belebung des Gas-zu-Gas Wettbewerbs im Vergleich zu anderen Märkten zwar nicht zu nennenswerten Wechselraten geführt hat, dass nach Meinung der Befragten jedoch die reine Existenz von neuen Marktakteuren und deren Konkurrenzangeboten zu einer verbesserten Verhandlungsposition mit den angestammten Gaslieferanten geführt hat. Das Resultat waren oftmals verbesserte Beschaffungskonditionen.

In Abb. 3 ist zusammengefasst dargestellt, welche neuen Marktteilnehmer einen Einfluss auf die befragten Unternehmen hatten. Dabei wurde unterschieden, ob das Unternehmen als Lieferant für den eigenen Betrieb in Frage kommt oder als Wettbewerber um Industriekunden auftrat. Diese Unterscheidung ist natürlich nur für Weiterverteiler relevant.

## Umstrukturierung des Gasmarktes durch Fusionen

Auch einige Unternehmenszusammenschlüsse hatten nachhaltige Auswirkungen auf den Wettbewerb im Gasmarkt. Die Fusion von E.ON und Ruhrgas war dabei sicherlich von überragender Bedeutung. Eingeleitet bereits 2001, wurde die Fusion erst 2003 durch Ministererlass unter Auflagen genehmigt. Zu den Bedingungen gehörten die Trennung von Beteiligungen und die vorzeitige Kündigung von 80% der Ruhrgas-Lieferverträge. Außerdem muss Ruhrgas bis 2008 jeweils 33 TWh Erdgas versteigern (Gas-Release-Programm). Die Neuverhandlung der Lieferverträge führte nach Angaben unserer Gesprächspartner teilweise zu Preissenkungen.

Auch der Energiekonzern RWE baute seit 2000 sein Gasgeschäft sukzessive um. Im Oktober 2000 übernahm man die Vereinigten Elektrizitätswerke Westfalen (VEW) und damit auch die frühere Westfälische Ferngas AG (WFG). Das Gasgeschäft wurde daraufhin in der RWE Gas gebündelt. 2003 übernahm RWE durch den Kauf des 25%-Anteils der Shell die Mehrheit an dem Gasimporteur Thyssengas. Die Gasaktivitäten wurden abermals neu strukturiert: RWE Energy war in Zukunft für den Gaseinkauf zuständig und die Vertriebsaktivitäten wurden regionalen

Verkaufsteams für Strom und Gas übertragen.

Seit April 2004 wird der Erdgasvertrieb der Förderer Shell und ExxonMobil nicht mehr über die BEB sondern von zwei separaten Vertriebsgesellschaften übernommen. Dabei wurden die bestehenden Vertragsmengen jeweils gleichmäßig zwischen den beiden Konzernen aufgeteilt. Die „neue“ BEB befasst sich nur noch mit dem Transport und der Speicherung von Erdgas. Diese Konstellation könnte als Paradebeispiel für das Unbundling von Vertrieb und Durchleitung dienen. Langfristig dürfte diese Aufspaltung zu einer deutlichen Belebung des Wettbewerbs führen.

## Befragungsergebnisse - Lieferantenbeziehungen

Auch acht Jahre nach der Liberalisierung beziehen noch immer 57% der von uns befragten Unternehmen Erdgas von einem einzigen Lieferanten (bei Kraftwerken und Industriebetrieben beziehen sich die Angaben auf jeweils einen Produktionsstandort). 19% der Firmen haben Lieferverträge mit zwei Übertragungsgesellschaften und 24% der Unternehmen haben drei oder mehr Lieferanten in ihrem Portfolio. Im Vergleich zum Jahr 1993 zeigen sich durchaus Veränderungen: Damals bezogen 86% der Unternehmen ausschließlich von einem Lieferanten und die restlichen

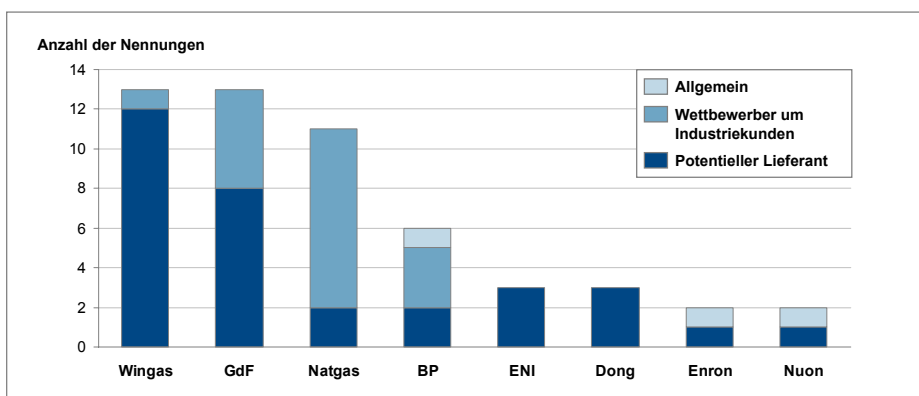


Abb. 3: Wahrnehmung neuer Marktteilnehmer

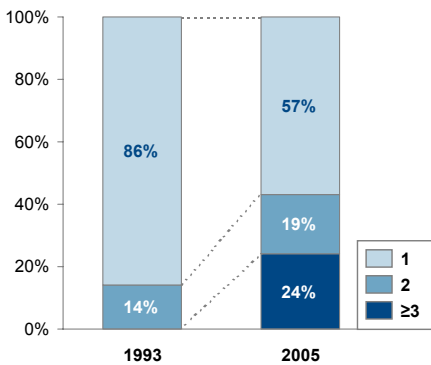


Abb. 4: Vergleich der Anzahl der Lieferanten je Unternehmen 1993 und 2005

von zwei Lieferanten Gas. Zu einem Wechsel des Hauptlieferanten kam es bis 2005 immerhin bei 19% unserer Interviewpartner (vgl. Abb. 4).

Die Gesamtanzahl der Unternehmen, von denen unsere Interviewpartner Gas bezogen haben, ist ein weiterer Indikator für die Intensität des Gas-zu-Gas Wettbewerbs. Für den Zeitraum 1993-2005 hatten 68% Vertragsbeziehungen zu zwei oder mehr Lieferanten. Regionalgasgesellschaften und Stadtwerke hatten durchschnittlich Verträge mit drei Gaslieferanten; Industrieunternehmen und Kraftwerksbetreiber hingegen nur mit zwei.

### Befragungsergebnisse – Vertragsregelungen

Bis auf wenige Ausnahmen waren die Erdgasbezugspreise der befragten Unternehmen – zumindest bis 2005 – ölpreisindexiert. Einige Regionalgasgesellschaften hatten für Teilmengen Bandlieferungen zu Festpreisen vereinbart. Nur ein einziger Liefervertrag spezifizierte den Bezugspreis in

Abhängigkeit von der Preisbildung auf den Spotmärkten.

Erwartungsgemäß reduzierte sich die Laufzeit der Bezugsverträge in den letzten Jahren. Insbesondere die befragten regionalen Gasversorgungsunternehmen und Industrieunternehmen hatten im Jahr 2005 im Vergleich zu 1993 deutlich bessere Konditionen. Sie berichteten für 2005 von einer durchschnittlichen Laufzeit von 3 bzw. 2 Jahren, verglichen mit 15 bzw. 8 Jahren in 1993. Bei den Stadtwerken und Kraftwerksbetreibern war das Ergebnis uneinheitlicher.

Ersatzarbeitspreisregelungen spielen heutzutage wegen der hohen Ölpreise und der verkürzten Vertragszeiträume (s.o.) keine bedeutende Rolle mehr. Diese Klauseln sollen bei niedrigen Ölpreisnotierungen verhindern, dass der Gasbezugspreis unter ein bestimmtes Niveau fällt. Auch im Zeitraum 1993-2005 hatten diese Regelungen kaum Auswirkungen auf den Bezugspreis. Zwar enthielten die Verträge von 70% der befragten Unternehmen Ersatzarbeitspreisregelungen; zur Anwendung kamen diese allerdings nur bei jedem dritten dieser Unternehmen im Zeitraum 1993-2005.

Zudem zeigte sich bei der Befragung, dass weitere Konditionsvergünstigungen wie beispielsweise die so genannten Marketingzuschüsse und finanzielle Beteiligungen an Infrastruktur-Projekten gezielt zur Verbesserung der Verhandlungsposition in die Vertragswerke aufgenommen wurden. Drei Viertel der befrag-

ten Verteilunternehmen bestätigten die Aufnahme entsprechender Vertragsbestandteile, wobei sich dies hauptsächlich auf ältere Verträge mit Laufzeiten bis zum Jahrtausendwechsel bezog.

### Befragungsergebnisse – Wettbewerb und Preiseffekte

Eine Vielzahl der befragten Unternehmen nutzen die Möglichkeit Angebote von neuen potentiellen Lieferanten einzuholen. Bei der Hälfte dieser Unternehmen stellten sich positive Effekte bezüglich der Vertragsverhandlungen mit ihren bestehenden Vertragspartnern ein, wobei bei jedem dritten Unternehmen derjenigen, die Konkurrenzangebote eingeholt hatten, sogar effektive Preisrabatte ausgehandelt werden konnten.

Dabei konnte die überwiegende Mehrheit der Befragten die Preisreduktionseffekte bzgl. ihrer Wirkung auf Arbeits- und Leistungspreis jedoch nicht exakt quantifizieren.

### Zusammenfassung

Seit 1993 sind eine große Anzahl neuer Wettbewerber in den deutschen Gasmarkt eingetreten. Obwohl außer Wingas keiner einen zweistelligen Marktanteil erzielen konnte, lassen sich Anzeichen für eine Intensivierung des Wettbewerbs erkennen. Viele der Interviewpartner konnten bereits von neuen Angeboten profitieren, wobei die Verbesserung der Verhandlungsposition durch die Verfügbarkeit konkurrierender Angebote der Schlüssel zur Erzielung besserer Preise bzw. Konditionen war.

### Arthur D Little

Haben Sie Fragen zu den vorgestellten Inhalten oder allgemeine Fragen zu verwandten Themen innerhalb der Gaswirtschaft? Wir stehen Ihnen jederzeit für Rückfragen und Diskussionen zur Verfügung:

ADL – Düsseldorf  
Lars Overdiek  
Tel. +49 211 8609-522  
Fax +49 211 8609-599  
mobil +49 175 5806 290  
overdiek.lars@adlittle.com

ADL – Wiesbaden  
Dr. Thorsten Gerhard  
Tel. +49 611 7148-316  
Fax +49 611 7148-283  
mobil +49 175 5806 116  
gerhard.thorsten@adlittle.com