

## Peter Terium

### *(es gilt das gesprochene Wort)*

„Einmal im Leben“ war der Titel einer deutschen Fernsehserie, die Anfang der 70er Jahre den Weg der Familie Semmeling zum begehrten Eigenheim mitfühlend und amüsan aufspießte. Haben Sie sich manchmal auch wie der „Familienvorstand“ Bruno Semmeling gefühlt: alles ging zu langsam und wurde viel zu teuer, aber nicht nur, weil die Handwerker unentschuldigt fehlten, sondern auch, weil ständig neuen, teuren Extrawünschen der Gattin bzw. der Mannschaft nachzukommen war?

- *Obwohl ich die Familie Semmeling nicht kenne, kann ich mir schon vorstellen, dass es da einige Parallelen gibt. Denn auch beim Bau unserer neuen Unternehmenszentrale hat die „Familie“ – also die heutige RWE Supply & Trading - für viele Turbulenzen gesorgt.*
- *Es gab zwischen der Bauentscheidung und der Fertigstellung immerhin eine „Trennung“ – nämlich als Stefan Judisch und einige Kollegen die RWE Trading verlassen haben, um mit den neuen Kollginnen und Kollegen der Gas Midstream das Gasgeschäft neu aufzubauen.*
- *Und dann gab es auch noch zwei Hochzeiten, denn die Gas Midstream und auch die Key Account sind nun Teil der neuen Familie von RWE Supply & Trading. Ich kann Ihnen daher versichern: es ist nicht so einfach, ein Haus für eine Familie zu bauen, die sich ständig neu erfindet – obgleich es gerade eine der Eigenschaften ist, die uns so stark macht. Wir mussten also das Haus so flexibel gestalten, wie wir es getan haben. Flexibilität zeichnet nicht nur unser Geschäftsfeld aus, sondern eben auch unseren Neubau. Das ist gut so und hätte nicht anders sein können.*

Nun steht der Neubau, (hoffentlich) alle Kartons sind ausgepackt, und jetzt sind Sie „fahnenflüchtig“ geworden. Peter Terium, der Initiator des neuen Trading-Baus in Altenessen, hat die Supply & Trading verlassen und ist thematisch in seine Heimat, die Niederlande, zurückgekehrt. Ist das die „Konventionalstrafe“ für Verfehlungen beim Neubau? Oder hat Ihnen das Bauen so viel Freude bereitet, dass Sie gleich die nächste „Baustelle“ angehen?

- *Aus Mangel an „Verfehlungen“ in diesem Neubau muss ich keine Konventionalstrafe fürchten. Und wie ich höre, ist die große Mehrheit der Bewohner mit ihrem neuen „Heim“ ohne Abstriche zufrieden.*
- *Das wiederum freut mich, denn es gibt nichts Schöneres als ein gutes und bleibendes Ergebnis auf einer wichtigen Station seines Lebens zurückzulassen. Denn der Erfolg im Geschäft – und den habe ich gemeinsam mit meinen Kollegen in der Geschäftsführung durchaus vorzuweisen - der ist – leider - flüchtig.*
- *Im Gegensatz dazu bietet dieses Gebäude dem Unternehmen eine viel bessere Umgebung zum Erreichen von künftigen Erfolgen: mit besseren Kommunikationsmöglichkeiten und wegweisender Technik.*
- *Die RWE Supply & Trading findet nun ein Arbeitsumfeld vor, welches der Schnelligkeit des Geschäfts einen idealen Rahmen bietet. Das bleibt und bildet den Grundstein für weitere Erfolge des Unternehmens. In diesem Zusammenhang sage ich auch immer: das Schlechte an einem Abschied ist, seine tolle Mannschaft hinter sich zu lassen; es ist aber gut, dass einem der Abschied schwerfällt, weil man weiß, was und wen man hinterlässt. Was bleibt: in den letzten Jahren hat sich das Unternehmen unglaublich weiterentwickelt. Und darauf können wir alle gemeinsam sehr stolz sein.*

Das Handeln von und mit Strom, Gas, Kohle, Öl und CO<sub>2</sub> kann doch nicht so aufwendig sein, dass man dazu fast ein halbes Fußballfeld an Platz benötigt und dort Europas größten „Energy Trading Floor“ unterbringt. Brauchen Energiehändler die Tiefe des Raumes, um ihr „Spiel“ erfolgreich aufzuziehen? Ich dachte immer, es geht um das Tackling auf kleinstem Raum und das Ausnutzen von Spreads, kleinen Unterschieden im Preis?

- *Es kommt nicht so sehr auf die Größe oder die Tiefe des Raumes an, sondern darauf, ein effektives Umfeld für die Arbeit vorzufinden.*
- *Auch auf kleinstem Raum kann man Großes leisten: das haben wir in unserem „Provisorium“ an der Huyssenallee über viele Jahre bewiesen.*
- *Doch die Märkte sind immer komplexer geworden, wir sind stark gewachsen: da muss auch das Spielfeld wachsen, um noch bessere Spielzüge aufzuziehen.*
- *Wichtig für den Erfolg im Handelsgeschäft ist in erster Linie die Kommunikation innerhalb und zwischen den Teams, damit man immer etwas schneller ist als die Anderen. Und verteilt über 2 Etagen auf 4 unterschiedliche Trading Floors – so war es zuletzt in der Huyssenallee – ging uns dieser Vorsprung verloren.*