

ENERGIEHANDEL IM BLICK



WACHSTUM IM STROMHANDEL SETZT SICH FORT

Die Umsätze an den wichtigsten Handelsplätzen in Deutschland, Skandinavien, Frankreich und den Niederlanden haben im Jahr 2008 weiter zugelegt. Die Branche zeigt sich gewappnet für weitere Herausforderungen. Auf der Agenda steht ein besseres Marktdesign

Das Stromhandelsvolumen* an den wichtigsten Märkten Europas ist im letzten Jahr weiter gewachsen. Spitzenreiter bleibt Deutschland mit rd. 4100 Terawattstunden (TWh). An zweiter Stelle liegt Skandinavien mit rund 3000 TWh. Auf den Plätzen folgen die Niederlande und Frankreich. Insgesamt wurden in diesen Ländern 2008 fast 8000 TWh umgesetzt (2007: rd. 6400 TWh).

Ein entgegengesetztes Bild zeigen die internationalen Energiehandelspreise. Sie haben im Zuge der Wirtschaftskrise ihre Talfahrt bis zum Ende des abgelaufenen Jahres fortgesetzt. Zum 31.12. notierte der Brent Future bei 40,15 \$/bbl. Auch die Kohle- und Gaspreise gaben stark nach. So lag der Schlusskurs des API#2 Index bei 93,27 \$/t, und Gas zur Lieferung im Folgejahr notierte an der EEX mit 22,25 €/MWh. Auch die Stahl- und Aluminiumpreise haben sich gegenüber dem Allzeithoch des Sommers 2008 mehr als halbiert. Seit Jahresbeginn 2009 notieren die Energiepreise seitwärts. Eine klare Richtung ist noch nicht erkennbar.

Diese Baisse konnte zwar auch die Stromhandelsmärkte erreichen, aber nicht in voller Härte. Bewegten sich die Preise für das Grundlastprodukt in Deutschland Anfang 2008 noch bei ungefähr 63 €, sind sie nach einem Allzeithoch von über 90 € zur Jahresmitte bis Ende Dezember auf weniger als 55 € gefallen. Das beweist: Märkte funktionieren in jede Richtung. Wie sich die Stromhandelspreise in den kommenden Jahren entwickeln werden, ist einstweilen noch unscharf. So notierten bspw. die Stromfutures an der EEX für die Jahre 2010 bis 2013 Ende Januar zwischen 50 und nahe 63 Euro.

Mit Essent baut RWE die Spitzenposition im europäischen Energiehandel aus

Im Januar 2009 hat RWE den angestrebten Erwerb des niederländischen Strom- und Gasanbieters Essent angekündigt. Für das dritte Quartal wird der Vollzug dieser Transaktion erwartet. Essent Trading bringt eine starke Stellung im Strom- und Gashandel ein. Das Stromhandelsvolumen erhöht sich um rund 225 TWh auf 1 425 TWh, beim Gas um rund 13 Mrd. m³ auf dann 53 Mrd. m³ und im Kohlehandel um 100 Mio. t auf 230 Mio. t. Das ist ein Spitzenplatz im europäischen Energiehandel. RWE Supply & Trading wird nach Integration des Essent-Handels in allen wesentlichen Handelsmärkten in Ost- und Westeuropa engagiert sein und seine Möglichkeiten in der Brennstoffbeschaffung zu Marktpreisen weiter verbessern. Ebenso kann das Potenzial zur kurzfristigen Optimierung der Marktposition über Grenzen hinweg deutlich weiterentwickelt werden.

Mehr Marktdesign

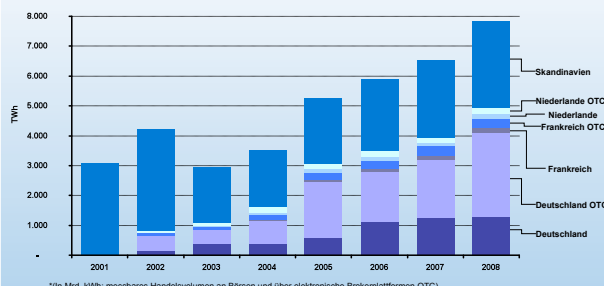
Der Handel mit Strom und Gas könnte sich noch dynamischer entwickeln. Dafür müssten einige sichtbare und unsichtbare Markteintrittsbarrieren verschwinden: ein Flickenteppich an unterschiedlichen nationalen Energiehandelsregeln, unzureichende Möglichkeiten für die Vermarktung von Transportkapazitäten und mancherorts absolut unzureichende Informationen über Angebot und Nachfrage.

* Handel an Börsen und elektronischen Handelsplattformen.



Um diese Herausforderungen zu meistern, muss Europa auch im Energiehandel ein „Schengen“-Abkommen schließen. Dazu gehören europaweit funktionstüchtige Strom-Spotmärkte, grenzüberschreitende „intraday“-Märkte sowie internationale Terminmärkte, auf denen sich physische Risiken absichern lassen, einen europaweiten Handelsmarkt für Transportrechte sowie ein ebenso einheitliches Transparenzregime über die wichtigsten Angebots- und Nachfragedaten. Marktteilnehmer benötigen gerade diese Informationen, um sich eine fundierte Meinung über den Marktpreis und seine Entwicklung bilden zu können.

Für einen wirklich europäischen Gasmarkt brauchen wir vor allem deutlich weniger Marktgebiete, mehr Markt in der Vergabe und Nutzung von Transportkapazitäten, mehr Informationen über Angebot und Nachfrage und vor allem: mehr Mitmacher. Gashändler sagen: die Möglichkeiten zum aktiven Gashandel sind da, aber gerade die größten Kritiker – aus der Industrie und den Stadtwerken – stehen noch sehr abseits.



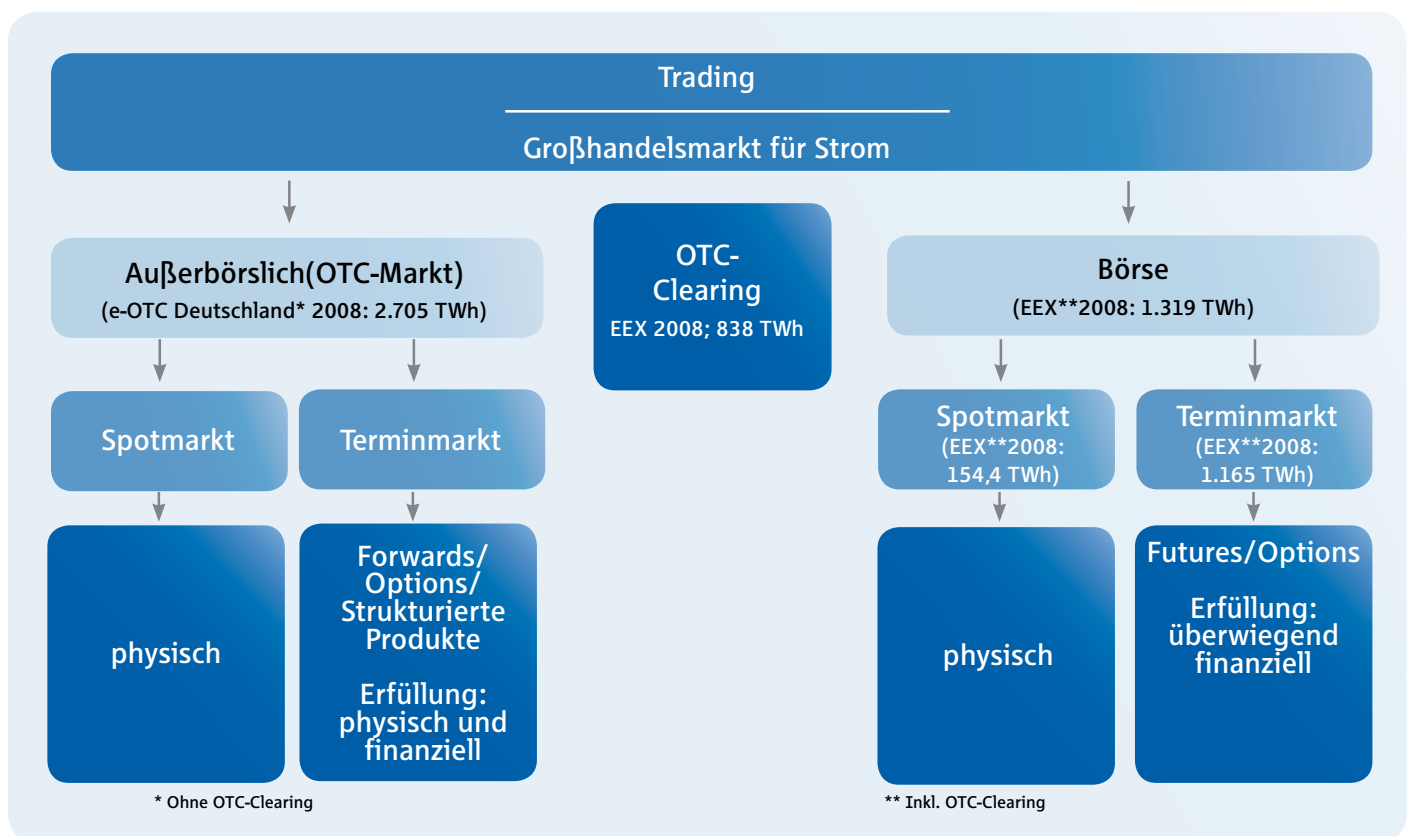
Spitzenplätze für den Energiehandel von RWE

RWE Supply & Trading belegt Spitzenplätze im diesjährigen Ranking der Fachzeitschrift Energy Risk. Nach einer Umfrage unter mehr als 2 000 Banken, Brokern, Kunden und Energiehändlern weltweit hat das Unternehmen erneut oberste Ränge belegt. Im deutschen langfristigen Stromhandel (Terminmarkt) behauptete RWE den ersten Platz; im gleichen Segment des britischen Stromhandels setzte es sich von Null auf Platz 1. Bronze gab es auf der Insel im Strom-Spotmarkt; hier war RWE im Vorjahr ebensowenig unter den Top-Positionen. Im Gashandel des E.ON Ruhrgas-Marktgebiets hat RWE den ersten Platz des Vorjahres verteidigt. Am niederländischen TTF-Markt verbesserte sich das Unternehmen um zwei Plätze auf Position drei.



Stromhandelsvolumen in Kontinentaleuropa nimmt kontinuierlich zu: ein gutes Zeichen für Marktreife

DER GROSSHANDELSMARKT FÜR STROM IN DEUTSCHLAND - ENTWICKLUNG HANDELSVOLUMEN 2008



„WIR BRAUCHEN MEHR VIELFALT IN DER GASVERSORGUNG“

Der Gaskonflikt Anfang 2009 hat lebhaft Debatten über den besten Weg zu mehr Sicherheit in der Gasversorgung Europas ausgelöst. Die Gaspipeline „Nabucco“ soll Gas aus der kaspischen Region nach Europa bringen. Wie es mit Nabucco weitergeht, erläutert Stefan Judisch, Geschäftsführer und Chief Commercial Officer (Supply) der RWE Supply & Trading, im Interview.



Wie schnell könnten Planung und Vorbereitung für das Nabucco-Projekt abgeschlossen sein?

Judisch: Die Projektplanung für Nabucco ist weit fortgeschritten. Die Transitländer Türkei, Bulgarien, Rumänien, Ungarn und Österreich müssen die Verträge über alle Rechtsfragen des Pipelinebaus unterschreiben. Wir rechnen mit einem Abschluss im ersten Halbjahr 2009. Die ersten Röhren werden vermutlich 2011 gelegt. Wir gehen davon aus, dass die ersten 8 Milliarden Kubikmeter (Mrd. m³) im Jahr 2014 von der Türkei über den Balkan nach Österreich und weiter in die westeuropäischen Länder fließen können.

„Dieses europäische Projekt passt ideal zu RWE – es ist „vorWEgehen“ im besten Sinne. Denn wir brauchen neue Antworten, um Energiekrisen, wie wir sie erst kürzlich erlebt haben, in Zukunft so gut es geht zu vermeiden.“

Wie kann RWE als Unternehmen das Nabucco-Projekt voranbringen?

Judisch: Wir sind – bezogen auf unsere Marktkapitalisierung – der größte der sechs gleichberechtigten Nabucco-Eigentümer. Damit haben wir die größte Risikotragfähigkeit der beteiligten Unternehmen. Weil wir als deutsches Unternehmen gesehen werden, bringen wir „Deutschland mit“. Dieses europäische Projekt passt ideal zu RWE – es ist „vorWEgehen“ im besten Sinne. Denn wir brauchen neue Antworten, um Ener-

giekrisen, wie wir sie erst kürzlich erlebt haben, in Zukunft so gut es geht zu vermeiden.

Viele halten die Kosten der Pipeline für zu hoch. Ist das Projekt überhaupt finanzierbar?

Judisch: Derzeit rechnen wir mit Kosten von etwas unter 8 Mrd. €. Damit sind wir auf der sicheren Seite, denn diese Kosten wurden gerechnet, als die Stahlpreise noch wesentlich höher waren. Nabucco ist im Verhältnis zur Transportstrecke – 3300 km – ihren Preis wert und absolut wettbewerbsfähig zu Vergleichsprojekten.

Zur Finanzierung werden zirka 30 % der Gesamtsumme zu gleichen Teilen von den sechs Konsortialpartnern als Eigenkapital aufgebracht, die restlichen 70 % am Kapitalmarkt aufgenommen. Ich begrüße es sehr, dass die EU beim Ministertreffen in Budapest (Ende Januar 2009) angekündigt hat, stärker auf das Projekt zu setzen und es mit 250 Mio. € zu unterstützen.

Welche strategische Bedeutung hat Nabucco für RWE?

Judisch: Die Pipeline ist wichtiger Bestandteil unserer Wachstumsstrategie, weil Gas in der Stromerzeugung in Zukunft eine wichtigere Rolle spielen wird – vor allem dann, wenn der Wind nicht weht. Deshalb wollen wir innerhalb der nächsten fünf Jahre unser kontrahiertes Gas-Beschaffungsvolumen von rund 40 Mrd. m³ auf rund 60 Mrd. m³ steigern. Nabucco spielt dabei eine wesentliche Rolle.

Hat der Gasstreit zwischen Ukraine und Russland das Nabucco-Projekt wieder in den Fokus gerückt, die

Umsetzung positiv beeinflusst?

Judisch: Dieser Konflikt hat uns allen noch einmal bewusst gemacht, wie wichtig Vielfalt in der Gasversorgung ist. Dieser Weckruf ist partei- und länderübergreifend gehört und verstanden worden.

Werden wir durch Nabucco tatsächlich unabhängiger? Oder begeben wir uns in neue Abhängigkeiten von politisch instabilen Ländern?

Judisch: Je mehr stabile Gasquellen wir für Europa erschließen, desto mehr haben diese Länder - und wir - ein Interesse an langfristigen Wirtschaftsbeziehungen. Vielfalt braucht auch Geduld, Toleranz und die Bereitschaft, Grenzen zu überwinden. Meine vielen Besuche in Ländern der kaspischen Region haben mich davon überzeugt, dass diese sich auch nach Europa öffnen wollen. Übrigens eine Region mit unglaublichen Chancen für deutsche Unternehmen, weit über den Energiesektor hinaus. Diejenigen Unternehmen, die schon da sind, werden das sicher bestätigen können.

Welche weiteren Projekte betrachten Sie zur Diversifizierung als sinnvoll – z.B. die Ostseepipeline, den Bau von LNG-Terminals, die Erschließung neuer Gasfelder usw.? An welchen Projekten arbeitet RWE mit, ist RWE beteiligt?

Judisch: Das alles ist sinnvoll und notwendig. RWE Dea ist weltweit unterwegs, um die Gasförderung für den Konzern auszubauen: in der Nordsee, in Afrika und auch in der kaspischen Region. Augenblicklich kommen etwa 15 % unserer Gasbeschaffung aus eigenen Quellen, bis 2013 wollen wir das auf rund ein Fünftel ausbauen. Auch verflüssigtes Erdgas wird an Bedeutung für Europa zunehmen – hier sind wir mit unserem Partnerschaftsunternehmen Excelerate Energy gut aufgestellt. Deren Spezialtanker können LNG noch auf dem Schiff in Erdgas zurückverwandeln – teure Terminals an Land entfallen.

Auch Deutschland braucht LNG

Ein Stück mehr Versorgungssicherheit bietet auch das verflüssigte Erdgas (Liquefied Natural Gas = LNG). Es ist zwar kein Ersatz für Pipelinegas. Aber es ist bestens geeignet, saisonale Bedarfsspitzen zu decken und Märkte zu vernetzen. Deutschland braucht daher unbedingt eine Importmöglichkeit für LNG.

RWE will weiterhin an der deutschen Nordseeküste eine Anlandemöglichkeit für LNG schaffen. Und das mit einer eigenständigen technischen Lösung. Mit unserem Partner Excelerate sind wir Technologie-Pioniere: Nur wir haben die Möglichkeit, sehr flexibel LNG anzuliefern: entweder vor den Küsten per Unterwasserleitung oder mit einem „GasPort“ im Hafen. Das „GasPort“ ist deutlich kostengünstiger als ein klassisches Regasifizierungsterminal.



Ab 2012 könnten an einem solchen GasPort stündlich rund 600 000 m³ Gas nach Deutschland importiert werden. Zum Vergleich: ein typisches deutsches Einfamilienhaus braucht jährlich ca. 2 200 m³ Gas für Heizung und Warmwasser.

Dass diese Technologie funktioniert, zeigen wir mit Excelerate schon in Großbritannien, Argentinien, zwei Projekten in den USA und demnächst in Kuwait. Excelerate ist zur Zeit mit fünf LNG-Tankschiffen weltweit unterwegs. Jedes davon hat soviel LNG an Bord, dass mit dem Erdgas rund 40 000 Einfamilienhäuser ein Jahr lang versorgt werden können. Die Tankerflotte soll bis 2010 auf neun Schiffe ausgebaut werden. RWE als größter Gashändler Europas kann also in Zukunft auch durch geeignete Technologie zu einem raschen Ausbau der LNG-Aktivitäten beitragen.

NABUCCO IN ZAHLEN

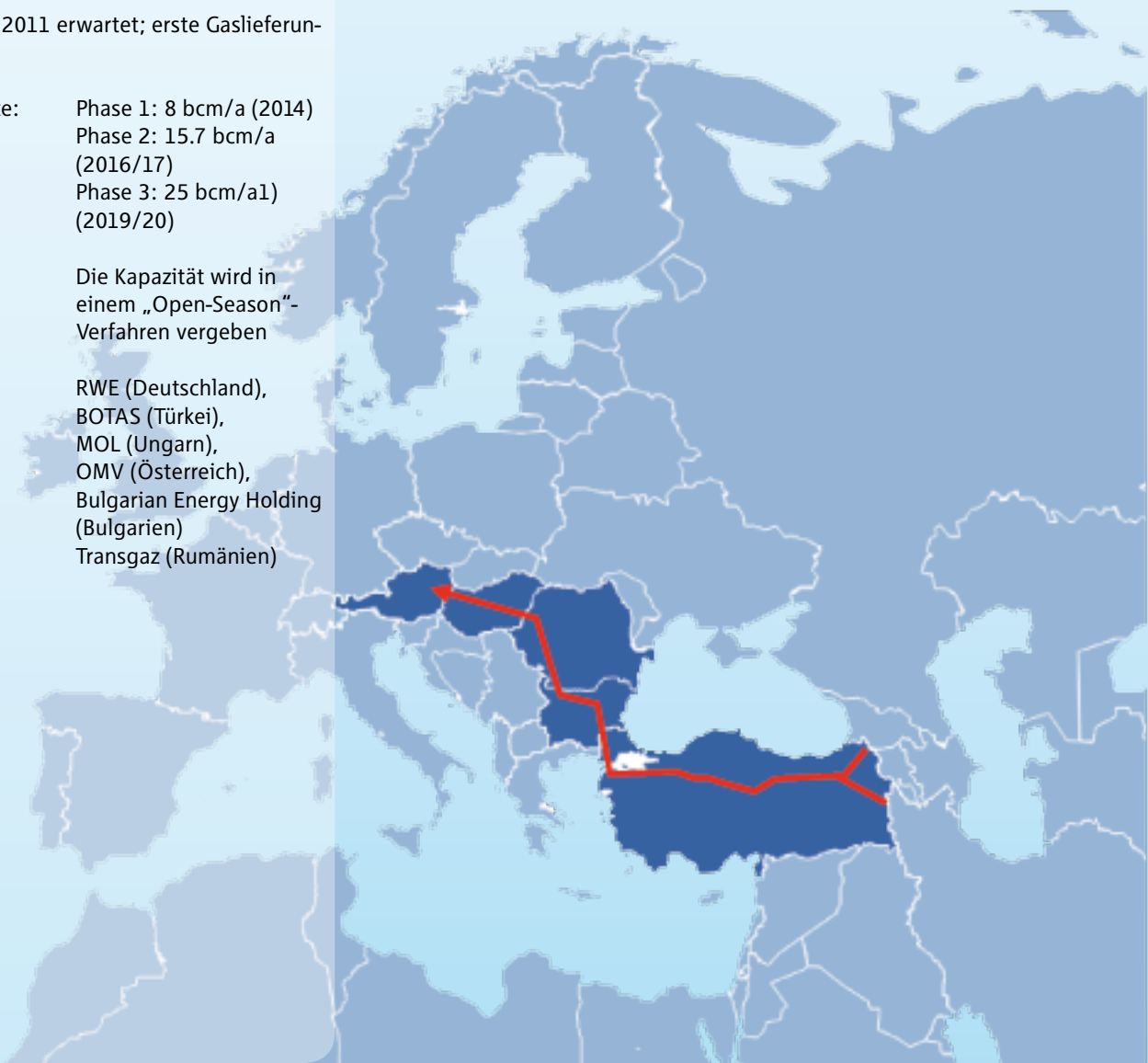
Pipeline Durchmesser: 56"
Länge: 3,300 km
Kosten: ~8 Mrd. €
Transport-Kapazität: max. 31 bcm/a

Baubeginn wird für 2011 erwartet; erste Gaslieferungen für 2014

Kapazitätsabschnitte: Phase 1: 8 bcm/a (2014)
Phase 2: 15.7 bcm/a (2016/17)
Phase 3: 25 bcm/a (2019/20)

Third Party Access: Die Kapazität wird in einem „Open-Season“-Verfahren vergeben

Anteilseigner: RWE (Deutschland),
BOTAS (Türkei),
MOL (Ungarn),
OMV (Österreich),
Bulgarian Energy Holding (Bulgarien)
Transgaz (Rumänien)



„CLEARING SICHERT RISIKEN EFFIZIENT AB“

In der Finanzmarktkrise haben bislang starke Akteure wie Großbanken an Reputation und Geschäft verloren. Wie wirkt sich die Krise auf den Energie-Großhandelsmarkt aus? Das erläutert Dr. Peter Kreuzberg, in der Geschäftsführung von RWE Supply & Trading als Chief Commercial Officer (Trading) verantwortlich für den Energiehandel.



Warum hat der Energiehandel vergleichsweise robust auf die Finanzmarktkrise reagiert?

Kreuzberg: Ein wesentlicher Grund für die Krise auf den Finanzmärkten liegt darin, dass die Banken als Intermediäre (Zwischenhändler) für die Risikotransformation selbst größte und in erheblichem Maße konzentrierte Risiken in ihren Büchern hatten. Diese waren teilweise nur unzureichend mit Eigenkapital unterlegt. Starke Verluste auf den Positionen konnten deshalb das Vertrauen in die Funktionsfähigkeit der Intermediäre stark beschädigen. Eine solche Konstellation gibt es im Energiegroßhandel nicht. Zudem sind Anzahl und Diversifikationsgrad der Handelsteilnehmer inzwischen auf einem Niveau, das den Rückzug einzelner Akteure verkraftbar macht.

„Durch die Finanzmarktkrise und ihre realwirtschaftlichen Auswirkungen haben sich die Kreditrisiken im Energiemarkt insgesamt erhöht. Damit ist auch die Nachfrage nach dem Clearing weiter gestiegen.“

Kann der Energiehandelsmarkt auf Banken verzichten?

Kreuzberg: Nein. Finanzinstitute haben zum Wachstum des Energiehandels entscheidend beigetragen. Ein Rückzug der gesamten Branche würde der Liquidität starken Schaden zufügen. Wir erwarten aber nicht, dass es zu einem nachhaltigen Ausfall dieser Counterparties kommt.

Warum haben Marktteilnehmer in Deutschland in der Finanzmarktkrise ihre außerbörslichen Geschäfte (OTC) zunehmend über das EEX-Clearinghaus abgesichert?

Kreuzberg: Durch die Finanzmarktkrise und ihre realwirtschaftlichen Auswirkungen haben sich die Kreditrisiken im Energiemarkt insgesamt erhöht. Damit ist auch die Nachfrage nach dem Clearing weiter gestiegen. Clearing basiert auf dem Vermögen der Teilnehmer, zeitnah weitere Sicherheiten für die Wertänderung der besicherten Position an das Clearing House zu stellen. Wir brauchen heute aber Kostensenkungen beim Clearing ebenso wie weitere Verbesserungen am institutionellen Design der Großhandelsmärkte.

Wie schätzen Sie diese Entwicklung ein?

Kreuzberg: Positiv, weil Clearing das effizienteste Mittel zur Reduktion von Kreditrisiken darstellt.

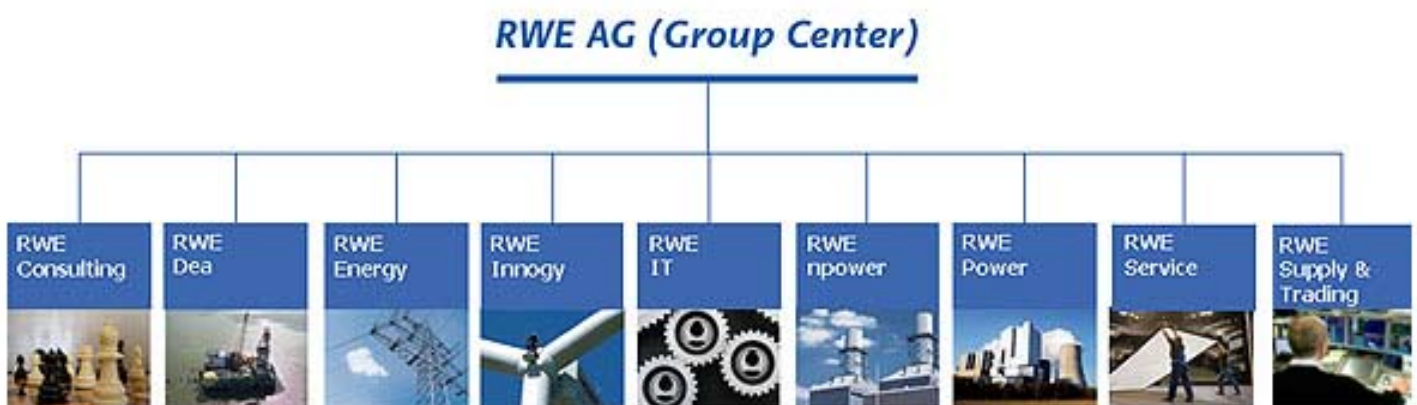
Reicht die Qualität des Clearings denn aus?

Kreuzberg: Die Clearing-Regeln an allen etablierten Börsen haben Schwachstellen, die insbesondere im unzureichenden Schutz gegen den Ausfall der als Clearing Member tätigen Banken liegen. Clearing basiert auf dem Vermögen der Teilnehmer, zeitnah weitere Sicherheiten (Collateral) für die Wertänderung der besicherten Position an das Clearing House zu stellen.

Ist das in Zeiten enger Liquidität ein Problem?

Kreuzberg: Faktisch verteuert es die Vermeidung von Kreditrisiken in einem Umfeld, in dem gerade diese Risiken signifikant zunehmen. Das kann dazu führen, dass Absicherungsgeschäfte unterbleiben. Ähnliches gilt für Spekulationsgeschäfte, sofern die mit Kreditrisiken verbundenen Kosten auf einmal als zu hoch erscheinen. Beides entzieht dem Markt Liquidität. Zum Ausgleich brauchen wir Kostensenkungen beim Clearing ebenso wie weitere Verbesserungen am institutionellen Design der Großhandelsmärkte.

RWE SUPPLY AND TRADING



RWE Supply & Trading - facts and figures

Mehr als 800 Mitarbeiter an den Standorten Essen, London, Swindon und Prag

Handelsvolumen: - 1.187 Terawattstunden Strom

- 250 Millionen CO₂ Zertifikate

- 124 Milliarden Kubikmeter Gas

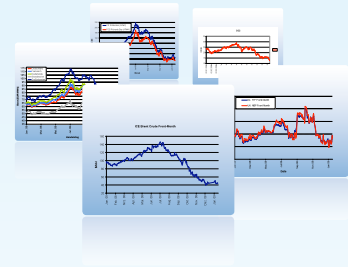
- 225 Millionen Tonnen Kohle

- 1.100 Millionen Barrel Öl

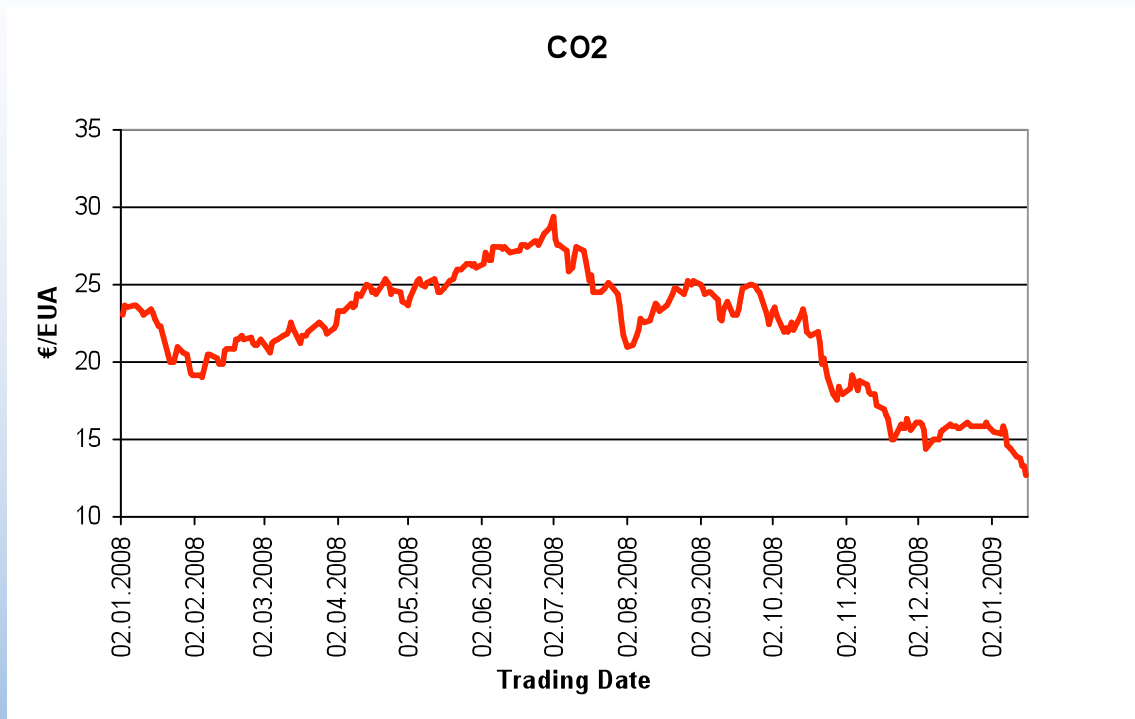
- 40 Milliarden Kubikmeter Gasbeschaffung pro Jahr

RWE Supply & Trading GmbH vereint die Handelsaktivität des RWE-Konzerns auf den internationalen Energiemärkten und ist verantwortlich für das langfristige Gasbeschaffungs-, Strukturierungs- und Optimierungsgeschäft sowie die wirtschaftliche Optimierung des gesamten nicht-regulierten Gasgeschäfts innerhalb der RWE Gruppe. Das Unternehmen engagiert sich in Pipelineprojekten und intensiviert seine Geschäftsbeziehungen mit Zulieferern von Erdgas aus Pipelines und von LNG. RWE verantwortet in Europa derzeit ein Lieferportfolio von 40 Mrd Kubikmeter pro Jahr, betreibt Erdgas-Pipelines mit einer Länge von mehr als 23.000 km und verfügt über eine Gasspeicherkapazität von rund 6,1 Mrd m³.

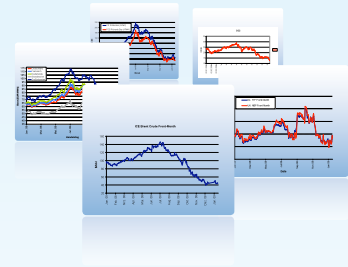
PREISENTWICKLUNGEN 2008



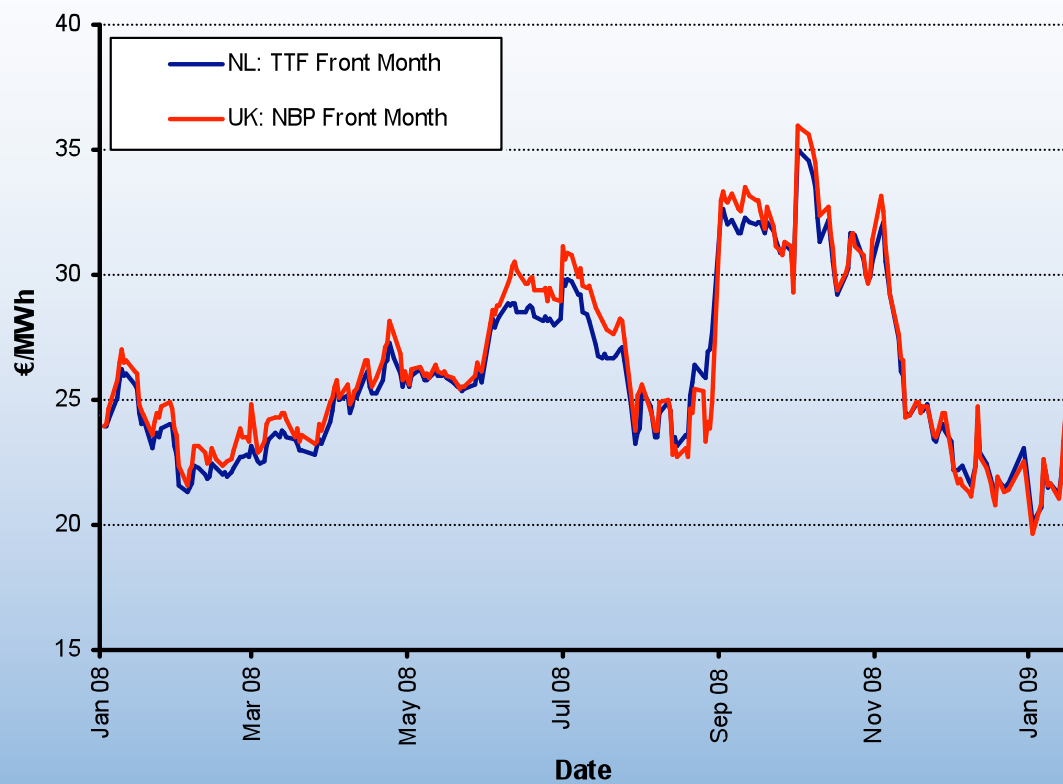
European Emission Allowances EUA*

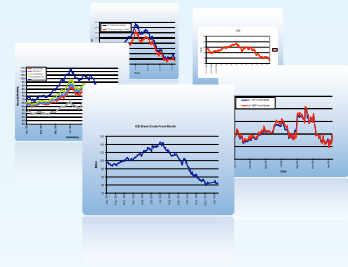


* (bis Ende Nov.: EUA 2008; dann EUA 2009)

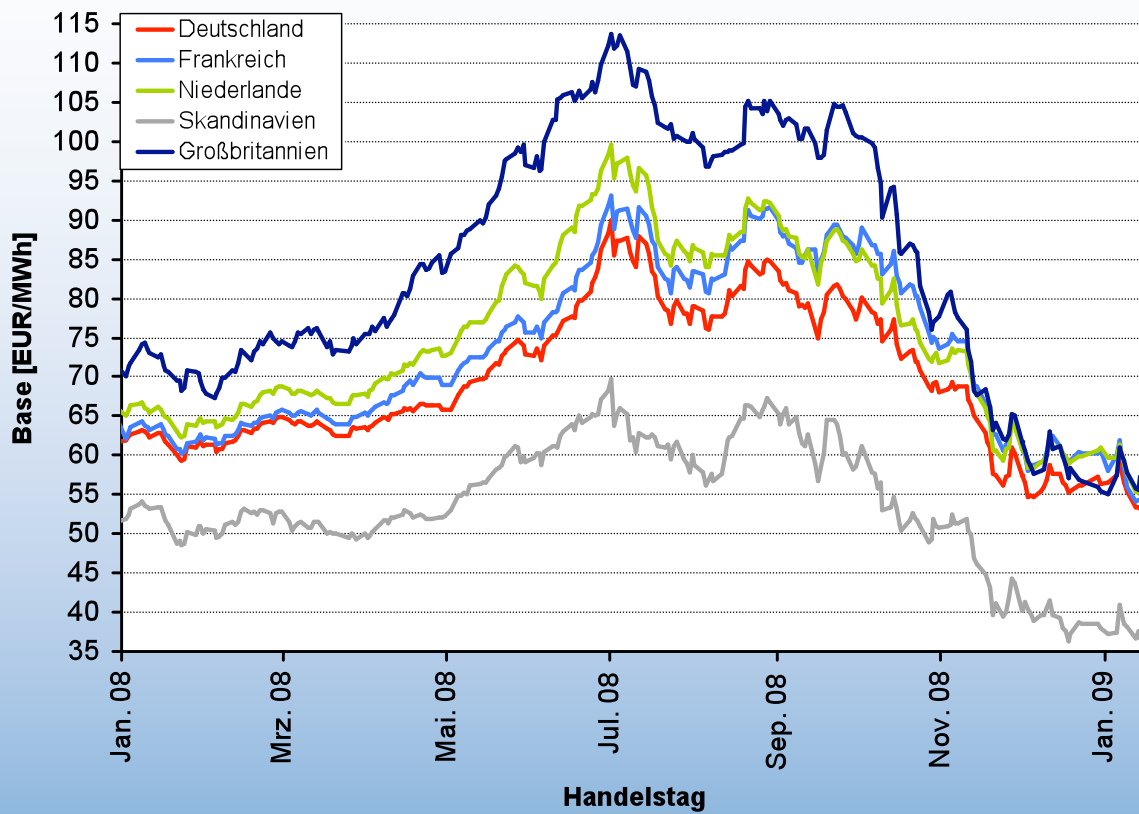


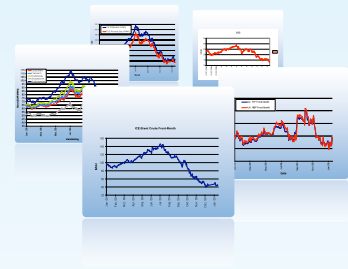
Gashandelspreis zur Lieferung im Folgemonat in UK und den Niederlanden





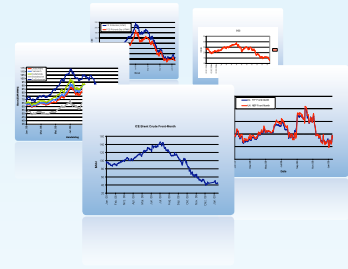
Preis für Grundlaststrom zur Lieferung im Folgejahr



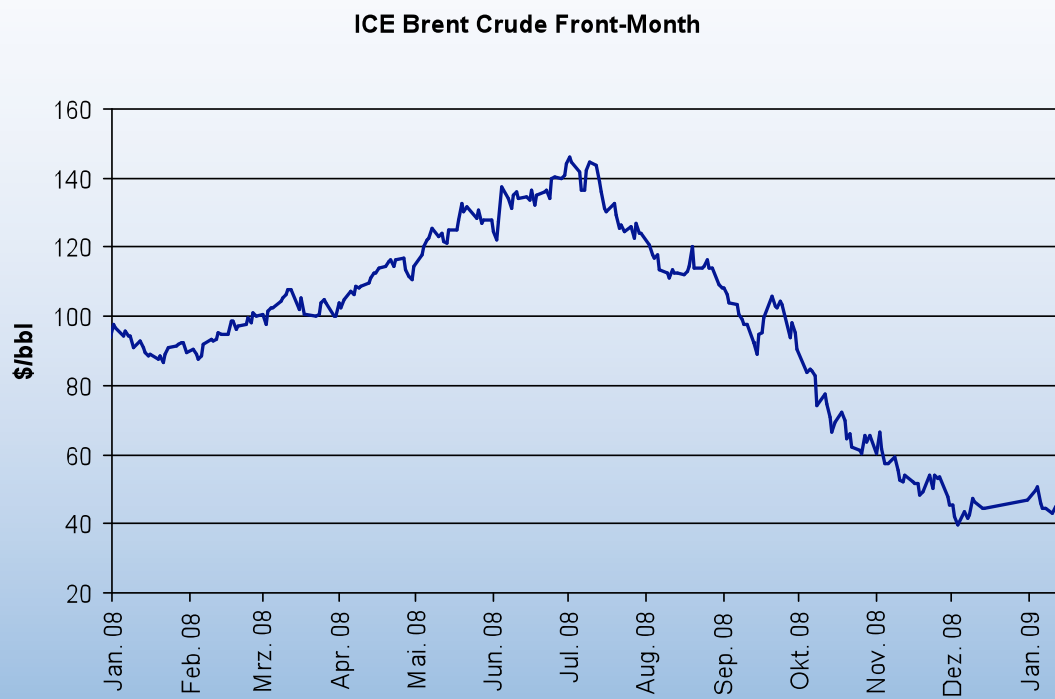


Preis Kohle-Future zur Lieferung im Folgemonat





Ölpreis-Future Brent zur Lieferung im Folgemonat



RWE Supply & Trading GmbH

V.i.S.d.P Michael Rosen

Huyssenallee 2

45128 Essen

T +49(0)201/12-09

F +49(0)201/12-17900

I www.rwe.com