

Energiepolitik



Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt

Zuviel Macht bei den Gasunternehmen?

Zum Thema

Udo Kasten: „Mit einer starken Gasbranche ist Deutschland jedenfalls in den vergangenen dreißig Jahren recht gut gefahren. Selbst in den politisch schwierigsten Jahren des Kalten Krieges konnten sich die Verbraucher auf eine sichere Gasversorgung verlassen. Diese Sicherheit für kurzfristige Preissenkungen zu gefährden, ist mehr als fahrlässig.“

Erdgas gehört derzeit zu den dominierenden Themen in nahezu allen Medien. Dreht uns Russland den Gashahn zu? Wetterkapriolen durch Treibhausgas! Energiepreise verringern Kaufkraft und verteuern Produktion. So oder ähnlich lauten nur einige der aktuellen Schlagzeilen. Dabei hat die mediale Bewertung von Erdgas zum Teil eine erstaunliche Wandlung erfahren. Der ökologisch umweltverträglichste fossile Energieträger gilt – je nach Nachrichtenlage – abwechselnd als politische Waffe, genutzt von der russischen Regierung, um den Westen zu erpressen, oder als Preistreiber, der die privaten Haushalte über Gebühr belastet.

Im Zentrum der Kritik stehen vier deutsche Konzerne. E.ON, RWE, VNG und die BASF-Tochter Wingas haben, so der allgemeine Tenor, den deutschen Markt untereinander aufgeteilt, ver-

hindern einen wirksamen Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt und lassen dadurch die Gaspreise überproportional ansteigen. Obwohl die Netze der Gasversorger seit Anfang des Jahres in eigene Betreibergesellschaften ausgegliedert worden sind, die auch unabhängigen Gashändlern die Durchleitung eigener Gasmengen ermöglichen, kritisiert die EU-Kommission, assistiert von diversen Verbraucherinitiativen und Verbänden, die deutschen Regelungen. Diskutiert wird deshalb eine deutliche Schwächung der deutschen Gaslieferanten durch die eigentumsrechtliche Trennung von Handel und Netz.

Nun ist unstrittig, dass die „großen Vier“ die Mehrzahl aller deutschen Versorgungsunternehmen und die Industrie mit Erdgas beliefern. Daraus allerdings abzuleiten, dass dies der Grund für überhöhte Verbraucherpreise ist, er-

scheint zumindest als eine grobe Vereinfachung der komplexen Gesamtsituation. Der Kostenanteil der Nettogroßhandelspreise bei Gas macht zusammen mit den Durchleitungskosten rund die Hälfte der tatsächlich gezahlten Verbraucherpreise aus. Nicht weniger als 28 Prozent entfallen nach Angaben des BGW (Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft) auf Steuern und Konzessionsabgaben, die an die öffentliche Hand abgeführt werden müssen. Der Rest entfällt auf die Stadtwerke und regionalen Versorgungsunternehmen. Insbesondere dieser letzte Anteil ist für die hohen regionalen Unterschiede bei den Endpreisen für Haushaltskunden verantwortlich, bestätigt Michael G. Feist, Präsident des Bundesverbandes der Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) in einem Interview der Magdeburger „Volksstimme“.

Preisdifferenzen von bis zu 60 Prozent ergäben sich unter anderem durch Unterschiede in der Struktur der betreffenden Region, „etwa Besiedlungsdichte, Absatzdichte und Aufwendungen für den Rohrleitungsbau“, verdeutlicht Feist. Für die Kosten einzelner Versorgungsunternehmen sei es zudem ein erheblicher Unterschied, „ob Leitungen in einfachem Boden gelegt werden können oder über lange Strecken in felsigem Boden oder auch in Ballungsräumen in eine vollständig ausgebaute Infrastruktur.“

Betrachtet man nun den bei den Konzernen übrig bleibenden Rest der Gesamtkosten, so stellt sich die Frage ob eine Schwächung der Konzerne tatsächlich zu sinkenden Verbraucherpreisen führen kann. Dagegen spricht, dass diese mit ihrer vergleichsweise großen Marktmacht den wenigen internationalen Gaslieferanten auf vergleichbarer Höhe entgegentreten. Kleinere Einkäufer haben dagegen nur wenig Chancen, mit Energiegiganten wie der Gazprom ins Geschäft zu kommen, und laufen viel eher Gefahr, bei erfolgreichem Handelsgeschäft von dem russischen Monopolisten kurzerhand übernommen zu werden.

Bei einer Zerschlagung von RWE oder E.ON droht diese Gefahr auch den deutschen Energiekonzernen; sie werden im globalen Markt zu attraktiven Übernahmekandidaten. Gazprom hat inzwischen mehrfach Interesse bekundet, entlang der gesamten Wertschöpfungskette im europäischen Energiemarkt einsteigen zu wollen. EdF ist Hauptanteilseigner bei EnBW und versucht derzeit RWE-Anteile zu erwerben, und

internationale Mineralölkonzerne wie Shell, BP oder Exxon haben angesichts der Rekordgewinne der letzten Jahre nur geringe Probleme, die nötige Liquidität zum Kauf substanzieller Teile der deutschen Energiekonzerne aufzubringen. Die Preisentwicklung der Mineralölprodukte auf den internationalen Märkten lässt wenig Hoffnung auf eine verbraucherfreundliche Preisgestaltung aufkommen.

Nicht zuletzt die hoch-volatilen Märkte für Benzin, Diesel oder Heizöl, auf denen die multinationalen Ölkonzerne aktiv sind, bieten vielmehr ein abschreckendes Beispiel dafür, auf welche Weise ein stark nachfrageorientierter Wettbewerb in Märkten mit begrenzter Lieferkapazität wirkt. Denn Mineralölprodukte werden traditionell genau so gehandelt, wie sich die Wettbewerbschüter der EU-Kommission einen funktionierenden Markt vorstellen. Nicht die großen, fest verhandelten Ölmengen, die zwischen den Lieferländern und der weiterverarbeitenden Mineralölindustrie gehandelt werden, bestimmen die Preise sondern die kurzfristigen, spekulativen Spotmärkte etwa in Rotterdam.

An diesen Märkten handeln unabhängige Agenten mit vergleichsweise kleinen Überschussmengen und bestimmen so letztlich die Preisentwicklung für das weltweit gehandelte Rohöl. Die Spotmärkte funktionieren damit ähnlich wie Aktiengeschäfte und sind extrem stark von kurzfristigen Ängsten und Erwartungen bestimmt. Prognostizieren etwa die Meteorologen einen Wintereinbruch für Nordamerika, ziehen die Ölnotierungen auch an den europäischen Handelsplätzen an. Informationen über neue Ölfunde oder unerwartet hohe Lagerbestände lassen dagegen die Preise weltweit einbrechen. Letztlich ist diese Marktstruktur und nicht etwa eine Knappheit des Rohöls einer der entscheidenden Gründe für die derzeitigen Rekordpreise an den Tankstellen.

Anders ist derzeit noch die Situation auf dem Gasmarkt. Alle nach Europa exportierenden Unternehmen, aber insbesondere die Exporteure aus Russland und Norwegen liefern einen Großteil des Erdgases auf Basis von Langfristverträgen, mit Laufzeiten bis zu dreißig Jahren. Da niemand die Preisentwicklung in solch langen Zeitspannen verlässlich voraussagen kann, sind die Preise für das Erdgas in diesen Verträgen an den Ölpreis gekoppelt. Mit einem Nachlauf von rund sechs Monaten gegenüber dem Ölpreis errechnen die Partner einen



Udo Kasten

Journalist, Hannover

Durchschnittspreis, zu dem das Erdgas dann verkauft wird. Im Ergebnis folgt der Gaspreis den Entwicklungen auf dem Ölmarkt, macht allerdings dessen starke Schwankungen nur sehr beschränkt mit. Zudem ist in den verhandelten Gaspreisen ein Risikoausgleich für die aufwändige Gasexploration und die Transportinfrastruktur enthalten.

Schon diese eng vernetzte Struktur bedingt eine vergleichbar enge und langfristige Zusammenarbeit zwischen Gashandelspartnern. Noch stärker sind allerdings die gegenseitigen Verpflichtungen aufgrund der notwendigen Investitionen in die Infrastruktur. Allein E.ON Ruhrgas investiert jährlich einen hohen zweistelligen Millionenbetrag in die Erhaltung seiner Pipelines. Die Kosten für die geplante Nordstream-Gaspipeline, die vom russischen Wyborg durch die Ostsee nach Greifswald führt, werden mit mehr als zehn Milliarden € beziffert. Investitionen dieser Größenordnung können weder einzelne Unternehmen noch einzelne Staaten leisten.

Gasmarkt im Umbruch

Trotz der noch starken Marktkonzentration ist Bewegung auf dem deutschen Gasmarkt zu erkennen. Allerdings sind bisher erst wenige unabhängige Händler auf diesem Markt aktiv. Ein Beispiel ist die holländische Nuon, die ihre Angebote derzeit noch auf ausgewählte Ballungsräume beschränkt. Für Oktober hat die Firma Lichtblick ihren Einstieg in den Gasmarkt angekündigt. Auch Lichtblick, bisher bekannt als Vertreter von Alternativstrom, will sich vorerst auf einzelne Regionen in Norddeutschland beschränken. Zusätzlicher Wettbewerbsdruck auf der Endverbraucherseite kommt auch von den gescholtenen Konzernen. Gerade die jüngste Initiative von E.ON wird den Gasmarkt deutlich auflockern. Mit einer eigenen Vertriebsgesellschaft „E-Wie-Einfach“ erweitert der Düsseldorfer Energiekonzern seine Vertriebsaktivitäten mit einem konkreten Endkundenangebot. Ziel ist es, die Preise der Standardtarife der lokalen Versorgungsunternehmen jeweils um zwei Cent pro Kubikmeter Gas zu unterbieten. Übrigens gilt dies auch für die Tarife der zu E.ON gehörenden Regionalgesellschaften. Eine ähnliche Vertriebsoffensive hat auch die RWE angekündigt.

Zudem wird E.ON Ruhrgas ab Oktober 2007 den Zugang zu seinem 11.000 Kilometer umfassenden Gasnetz weiter erleichtern. E.ON will dazu

die Zahl seiner so genannten Marktgebiete von vier auf zwei halbieren. Künftig soll es nur noch je ein Marktgebiet für energiereiches H-Gas und energieärmeres L-Gas geben. E.ON Ruhrgas-Vorstandschef Dr. Burckhard Bergmann nannte diese Umstrukturierung einen „Riesenschritt“ für die Vereinfachung des Netzzugangs, schränkte aber ein, dass „Gas dadurch nicht zwangsläufig billiger wird. Wir gehen jedoch davon aus, dass sich die Angebotsvielfalt bei den Endkunden vergrößert.“

Auch die RWE Vertriebsgesellschaft RWE Energy sowie die Kasseler Wingas haben angekündigt, die Zahl ihrer Marktgebiete zu senken. Zusammen mit der Leipziger Strombörse EEX, an der ebenfalls in Kürze ein Erdgashandel stattfinden wird, sind damit ernstzunehmende Schritte zu einem funktionierenden Wettbewerb im Gassektor zu erkennen. Die deutschen Wettbewerbsbehörden werden sehen, dass diese Schritte die Energieverbraucher tatsächlich entlasten werden. Gerade der börsliche Handel ist strukturell ähnlich angelegt wie der spekulative Spotmarkt der Mineralölprodukte. Im Extremfall kann dies zu einem kräftigen Preisdruck auf die Großhandelspreise führen.

Erdgastransport der Zukunft

Sollte sich die EU mit der Trennung von Gasnetzbetreibern und Gashandelskonzernen, dem so genannten Ownership Unbundling, durchsetzen, dann entstehen interessante Fragen, wie der Erdgastransport in Zukunft aussehen könnte. Denkbar ist etwa die Etablierung einer zentralen, europäischen Transportgesellschaft, die sämtliche Gasanbieter bedient. Befürworter dieses Modells gehen davon aus, dass so das Diskriminierungspotenzial gesenkt werden kann.

Allerdings zu einem hohen Preis, denn auch die eigentumsrechtliche Entflechtung ändert praktisch nichts an den notwendigen regulatorischen Eingriffen. Denn um einem Missbrauch seitens des zentralen Gasnetzbetreibers vorzubeugen, muss eine Regulierungsbehörde eingerichtet werden. Und die dafür notwendigen Kosten trägt im Endeffekt der Verbraucher.

Globale Herausforderungen

Die größten Risiken für die Gasverbraucher liegen trotz der heftig geführten Diskussion um

die hiesigen Wettbewerbsbedingungen jedoch nicht auf dem deutschen Binnenmarkt. Zwar hat der milde Winter 2006 für einen kurzfristigen Rückgang des deutschen Gasverbrauchs gesorgt, aber langfristig deuten alle Prognosen auf einen kräftigen Anstieg. Aktuelle Untersuchungen gehen davon aus, dass der europäische Verbrauch bis 2040 auf 640 Milliarden Kubikmeter steigen wird. Dazu kommt ein Rückgang der einheimischen Gasförderung. So drohen Deutschland schon in wenigen Jahren Versorgungsprobleme mit Erdgas, wenn es nicht gelingt, neue Bezugsquellen zu erschließen. Das „Handelsblatt“ warnt in seiner Ausgabe vom 3. April 2007 vor einer Versorgungslücke von 140 Milliarden Kubikmetern ab 2020. Nötig sei deshalb die Beschaffung zusätzlicher Erdgasmengen aus neuen Importprojekten.

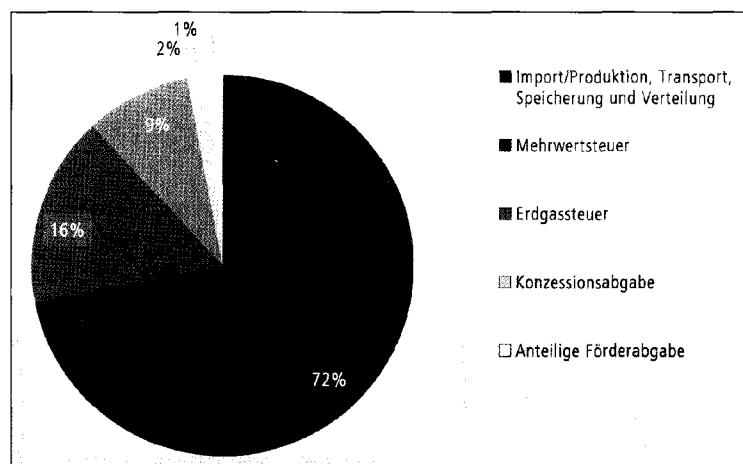
Diversifizierung ist nötig

Genau das ist aber nicht so einfach, denn Erdgas ist ein weltweit begehrter Energieträger. Rund 60 Prozent des in Deutschland verbrauchten Erdgases wird aus Norwegen und Russland importiert, und beide Hauptlieferanten können ihre Exportmengen nicht beliebig steigern. Die viel diskutierte Nordstream-Gaspipeline durch die Ostsee wird die Versorgungslage zwar ab etwa 2010 verbessern, aber auch diesen zusätzlichen Mengen aus Sibirien sind enge Grenzen gesetzt. Schließlich ist es erklärtes Ziel der deutschen Gasindustrie, die Importabhängigkeit gegenüber einzelnen Lieferländern nicht zu stark ausufern zu lassen. Insgesamt aber wird sie deutlich zunehmen. Bis zum Jahr 2010 soll die Importabhängigkeit der EU auf rund 60 Prozent, bis 2030 sogar auf über 80 Prozent ansteigen, prognostiziert die International Energy Agency (IEA).

Neue Möglichkeiten die Gaslieferanten zu diversifizieren, bietet verflüssigtes Erdgas (Liquefied Natural Gas = LNG) unter anderem aus Katar, Algerien und dem Iran, das mit Tankschiffen zu den Verbrauchermärkten transportiert wird. E.ON-Vorstandsvorsitzender Wulf H. Bernotat bestätigt diesen Ansatz: „LNG ist eine vielversprechende Option, mit der wir uns neue Bezugsmöglichkeiten für Erdgas eröffnen. Das geplante Terminal in Wilhelmshaven gibt Deutschland Anschluss an den weltweit wachsenden LNG-Markt. Mit dieser Investition wollen wir insbesondere die Versorgungssicherheit langfristig stärken.“ Allerdings sind erhebliche Anstrengungen und Investitionen nötig, um

diese zusätzlichen Versorgungsquellen im großen Maßstab zu erschließen.

Zudem steigt der Wettbewerb um die vorhandenen Gasressourcen. Der Energiehunger in China und Indien ist nur eine Facette dieser Entwicklung. Japan ist bei seinen Erdgasimporten allein auf die Lieferung von LNG angewiesen; auch in die USA führt keine Pipeline von außerhalb. Und selbst Russland hat derzeit Probleme, die Gasversorgung seiner Konsumenten und der Industrie zu sichern, weil die Gasförderung und die vorhandene Infrastruktur mit dem wachsenden Bedarf nicht Schritt halten können.



Fast dreißig Prozent des Gaspreises landen über Steuern und Abgaben bei der öffentlichen Hand

Quelle: BGW

Die multinationalen Mineralölkonzerne wie Shell, Exxon oder BP versuchen zunehmend, sich größere Anteile am weltweiten Gasmarkt zu sichern. Vor diesem Hintergrund wird die deutsche Diskussion um sinkende Gaspreise ad absurdum geführt. Denn ein Wettbewerb um Preise stößt dort an seine Grenzen, wo nicht genügend Waren verfügbar sind. Nicht zuletzt dieser starke internationale Wettbewerb macht es kritisch, die Position der deutschen Gasimporteure gegenüber der ausländischen Konkurrenz zu schwächen.

Denn die entscheidende Frage lautet: Wird Deutschland langfristig ausreichend Erdgas zu wettbewerbsfähigen Preisen beschaffen können? Mit einer starken Gasbranche ist Deutschland jedenfalls in den vergangenen dreißig Jahren recht gut gefahren. Selbst in den politisch schwierigsten Jahren des Kalten Krieges konnten sich die Verbraucher auf eine sichere Gasversorgung verlassen. Diese Sicherheit für kurzfristige Preissenkungen zu gefährden, ist mehr als fahrlässig.