

In: Gas & Wärme | Am: 27.07.2020 - 15:08 | von Heiko Lohmann

Markteintritt

Open EP will in den deutschen Markt



Open EP sei schlank und weitgehend digitalisiert aufgestellt. Damit sei der Dienstleister im deutschen Markt konkurrenzfähig, sagte Rudolf Summermatter. (Foto: Open Energy Platform AG)

Zürich (energate) - Der Schweizer Dienstleister für die Erdgasbeschaffung Open Energy Platform (Open EP) will in Deutschland im Stadtwerkesegment neue Kunden gewinnen. "Wir glauben, dass wir als sehr schlank und flexibel aufgestellter spezialisierter Dienstleister für die Gasbeschaffung für deutsche Stadtwerke ein interessanter Partner sind", erläuterte Geschäftsführer Rudolf Summermatter im Gespräch mit energate. Gleichzeitig will man in dem voll liberalisierten Markt lernen. "Wir wollen aktiv in einem liberalisierten Markt tätig sein, dadurch halten wir uns fitter und sind auf weitere Entwicklungen vorbereitet", so Summermatter wörtlich. Dies sei der wesentliche Grund für die geplante Expansion.

Marktbasierte Beschaffung gegen Dienstleistungsentgelt

Open EP wurde vor fünf Jahren gegründet. Damals beschlossen die Gesellschafter der Erdgas Ostschweiz, das Unternehmen in eine Handelsgesellschaft, Open EP, und eine Netzgesellschaft, die den Namen Erdgas Ostschweiz behielt, aufzuspalten. Der Schweizer Gasmarkt ist bisher nur zu einem geringen Teil liberalisiert ([energate berichtete <https://www.energate-messenger.de/news/201643/liberalisierung-im-schweizer-gasmarkt>](https://www.energate-messenger.de/news/201643/liberalisierung-im-schweizer-gasmarkt)). Dennoch wollten die elf lokalen Energieversorger, darunter Energie 360 Grad aus Zürich ihre Prozesse wettbewerbsorientiert anpassen. Die Aufgabe der Open EP ist eine marktbasierte Beschaffung inklusive der dazugehörigen Dienstleistungen im Portfolio- und Bilanzkreismanagement. Um dies zu gewährleisten, hat Open EP Marktzugänge an der TTF, den beiden deutschen Hubs, dem französischen PEG und dem italienischen PSV.

NCG ist für Open EP der wichtigste Handelsplatz. "Durch diese marktbasierte Beschaffung für unsere Gesellschafter und andere Schweizer Stadtwerke können diese wettbewerbsfähige Preise, die dem Niveau in einem liberalisierten Markt wie Deutschland entsprechen, anbieten", versicherte Summermatter. Jedes Stadtwerk beschafft nach einer eigenen Portfolio- und Risikostrategie. Die physische Beschaffung kann, muss aber nicht über die Open-EP-Plattform erfolgen. Open EP zeigt auf einem Preisschirm immer den besten Preis aus fünf verschiedenen Quellen, darunter EEX, Broker und die eigene Open-EP-Beschaffung. Kunden können per Click & Trade direkt handeln. "Wir reichen die Preise ohne Aufschläge weiter und finanzieren uns über ein Dienstleistungsentgelt", betonte Summermatter. Das Unternehmen hat zehn Mitarbeiter. Alles was nicht zum Kerngeschäft gehört, wurde outgesourct.

Suche nach Referenzkunden

In der Schweiz arbeitet Open EP mit zwölf Stadtwerken zusammen und beschafft 12 TWh - rund ein Drittel des gesamten Schweizer Gasverbrauchs. Trotz hoher Gehälter in der Schweiz hält sich Open EP in Deutschland für konkurrenzfähig. "Wir sind extrem schlank und weitgehend digitalisiert aufgestellt", argumentiert Summermatter. Auch wenn Open EP als Schweizer Unternehmen eine Nähe zu Süddeutschland hat, will sich die Handelsgesellschaft in Deutschland geografisch nicht nur auf den süddeutschen Raum beschränken. Es wurden auch keine Zielgrößen für zusätzliche Portfolien definiert. "Ich habe Kunden von 70 bis 7.000 GWh Jahresabsatz", sagte Summermatter. Erst einmal sucht Open EP zwei bis drei Referenzkunden, die Interesse an der Zusammenarbeit mit einem nicht kommerziell orientierten, neuen Dienstleister haben. Für die Suche ist vor allem Ulrich Floss

verantwortlich, der bis Ende Juni 2015 Geschäftsführer der Energie Mark Brandenburg war. Floss engagiert sich seither als Berater in der Gaswirtschaft.

Die Open-EP-Kunden scheinen die Expansion zu wollen: "Noch stärkeres Lösen von der Schweizer Gaswirtschaft", war einer der wenigen Verbesserungsvorschläge in einer aktuellen Kundenbefragung. /hl

Copyright: energate-messenger.de
Kontakt: energate GmbH
(redaktion@energate.de)

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung.

Bitte senden Sie Ihre Nutzungsanfrage an info@energate.de.