

Auf dem Sprung in den deutschen Markt

Portfoliomanagement Der Schweizer Energiedienstleister Open EP will sich vor allem um kleinere und mittlere Stadtwerke kümmern. Der Ex-EMB-Chef fungiert als Türöffner

Zürich – Erste Gespräche mit Stadtwerken in Deutschland hat der Schweizer Energiedienstleister Open Energy Platform AG (Open EP) bereits geführt. Ziel des Energieunternehmens, das mehrheitlich kommunalen Schweizer Energieversorgern und Städten gehört, ist es, auch im deutschen Markt seine Dienstleistungen zu platzieren.

»Wir sind sehr flexibel und schlank aufgestellt und bilden das ganze Portfolio digital ab. Dies beginnt bei der Bereitstellung der Marktzugänge, geht über das Portfoliomanagement bis hin zum Reporting, alles online. Als unabhängiger Dienstleister sind wir überzeugt, deutschen Stadtwerken einige Mehrwerte bieten zu können«, sagt Geschäftsführer *Rudolf Summermatter*.

Marktchancen nutzen | Zur Zielgruppe gehörten vor allem kleinere und mittlere Stadtwerke, von denen einige beim strukturierten Energieeinkauf und Portfoliomanagement noch ziemlich am Anfang stünden und so Marktchancen zu wenig nutzten. »Um die wollen wir uns kümmern. Hierzu bieten wir konkurrenz- und wettbewerbsfähige Produkte an«, ergänzt *Ulrich Floß*. Der frühere Geschäftsführer der Energie Mark Brandenburg (EMB) ist seit 2015 als selbständiger Berater in der Gaswirtschaft tätig und bereitet den Markteintritt von Open EP in Deutschland vor.

Geografische Präferenzen gebe es dabei nicht, man könne von Zürich aus Kunden in ganz Deutschland betreuen. Zwölf Mrd. kWh Erdgas beschaffen die rund zehn Mitarbeiter von Open EP pro Jahr, das entspricht rund einem Drittel des Erdgasbedarfs der gesamten Schweiz. Der Umsatz

liegt bei umgerechnet über 500 Mio. Euro. »Wir haben eine sehr gute Kostenstruktur«, erklärt Geschäftsführer *Summermatter*. Zudem lege man Wert auf klare, präzise Prozesse. Deshalb könne man auch aus der Schweiz eine marktbasiertere Beschaffung sowie Portfolio- und Bilanzkreismanagement zu wettbewerbsfähigen Preisen für den deutschen Markt anbieten.

»Wir wollen uns dem Wettbewerbsdruck in einem größeren und liberalisierten Markt aussetzen.«



Rudolf Summermatter
Geschäftsführer, Open Energy Platform AG

Da das Geschäft durchgehend digital organisiert ist, könne man das auch von Zürich aus für den deutschen Markt gewährleisten. Über ein digitales Tool wird den Kunden ihr jeweiliges Kundenportfolio abgebildet und bewirtschaftet. Der Kunde erhält einen Onlinezugang und kann darüber Gasmengen respektive -produkte direkt kaufen oder verkaufen oder Bestellungen platzieren. Open EP finan-

ziert sich dabei ausschließlich über ein monatliches Dienstleistungsentgelt. Basis ist in der Regel ein Zwei- oder Dreijahresvertrag. »Die eigentlichen Energiegeschäfte machen wir ohne Aufschläge«, erklärt der Geschäftsführer. Die Preisbildung erfolgt über einen Online-Marktplatz von Open EP, der aktuelle Marktpreise abbildet.

Verzicht auf Mindestgrößen | Ein Großteil des Handelsvolumens wird über das Marktgebiet NCG in Deutschland (Net Connect Germany) abgewickelt. Open EP hat außerdem Zugänge zum Marktgebiet PSV in Italien, PEG in Frankreich und TTF in den Niederlanden. Innerhalb der Schweiz werden Bilanzkreise in allen vier Marktgebieten bewirtschaftet. Mindestgrößen bei der Erdgasbeschaffung gibt es laut *Summermatter* nicht. Die Absatzvolumen der Schweizer Kunden variieren zwischen 70 und 7000 GWh pro Jahr. Auch im Geschäft mit erneuerbaren Gasen ist Open EP aktiv.

Der Schweizer Gasmarkt ist bisher im Rahmen einer Verbändevereinbarung geöffnet. Um gut gerüstet zu sein, wenn der Markt über eine entsprechende Gesetzgebung liberalisiert wird, hat die Erdgas Ostschweiz AG vor fünf Jahren ihren Handel und ihren Einkauf in die neugegründete Open EP ausgelagert.

»Fachlich und prozessual bringen wir die entsprechende Fitness mit, wir machen heute bereits ein zu 100 Prozent marktorientiertes Portfolio- und Bilanzkreismanagement«, bekräftigt *Summermatter*. Nun wolle man sich dem Wettbewerbsdruck in einem deutlich größeren und liberalisierten Markt aussetzen, um sich weiterzuentwickeln. Dies sei auch von den Gesellschaftern so gewollt. **hoe**