

AFM+E

Aussenhandelsverband für Mineralöl und Energie e.V.



Mineralöl und Energie

Vorträge anlässlich der
AFM+E-Jahrestagung 2014

INHALT

- 3 Eröffnungsrede von Dr. Christian Flach**
AFM+E Aussenhandelsverband für Mineralöl
und Energie e. V.

- 4 Wie knapp sind die Erdöl- und Erdgasreserven der Welt
tatsächlich?**
Karl-Heinz Schult-Bornemann, Dozent,
Otto-von-Guericke-Universität, Magdeburg

- 5 Wohin steuert der Gasölmarkt ab 2015?
Mögliche Folgen des Verbots hochschwefeliger
Schiffskraftstoffe in Nordwesteuropa**
Thomas Roller, Geschäftsführer, Bomin Bunker Holding,
Hamburg

- 6 Die nationale LNG-Plattform in Holland -
Das integrierte Konzept für die Einführung eines neuen
Kraftstoffs eröffnet mittelständischen Unternehmen
neue Geschäftschancen**
Robert Goevaers, Manager der Nationaal LNG Platform,
Rotterdam

- 7 Der Einstieg ins Gasgeschäft – von der Beschaffung bis
zur Lieferung**
André Hook, Leiter Key Account Vertriebspartner der natGas
Aktiengesellschaft, Potsdam

- 8 Ein Mittelständler wird Erdgaslieferant –
Chancen und Stolpersteine**
Thiemo Roth, Geschäftsführer, Adolf Roth GmbH & Co. KG,
Gießen

Die AFM+E-Jahrestagung fand am 23.5.2014 in Dresden statt.

Herausgeber:

AFM+E

**AFM+E Aussenhandelsverband
für Mineralöl und Energie e. V.**

Geschäftsführer: Rainer Winzenried
Büro Berlin: Georgenstraße 23 · D-10117 Berlin
Telefon +49 (0)30 22 605 976
www.afm-verband.de

Der AFM+E ist Mitglied im MEW Mittelständische
Energiewirtschaft Deutschland e. V.

Eröffnungsrede anlässlich der Jahrestagung des AFM+E am 23. Mai 2014 in Dresden

*Dr. Christian Flach,
Vorsitzender des Vorstandes des AFM+E*



Sehr geehrte Gäste des AFM+E, liebe Mitglieder,

unser Verband befindet sich im 55. Lebensjahr und ist sehr robust, was die Zahl der Mitglieder und Finanzen betrifft. Es gibt keinen Grund, zu klagen. Das lässt sich über die Energiepolitik der neuen Bundesregierung nicht ohne weiteres sagen, aber bei den öltrelevanten Themen ist noch zu viel in der Schwebe, so dass ich mir eine detaillierte Analyse und Kritik für einen späteren Zeitpunkt vorbehalte, wenn sich erste Konturen abzeichnen.

Eines der Themen, das unserer Branche auch immer wieder von außen oktroyiert wird, lautet Peak-Oil. Auch heute wollen wir uns damit auseinandersetzen, denn wir können dieses Thema gar nicht oft genug aufgreifen. Der Glaube von den schon bald zu Ende gehenden Erdölreserven hat sich doch bei Vielen sehr festgesetzt. So war beispielsweise auch in einem vom Umweltministerium vorgelegten Gesetzesentwurf vor wenigen Wochen zu lesen: „Die verstärkte Nutzung von Biomasse führt zu einem geringeren Verbrauch des immer knapper werdenden Erdöls und trägt somit dazu bei, die weltweiten Erdölvorkommen und damit endliche natürliche Ressourcen zu schonen.“ Die objektiven Zahlen zur Reservenlage lassen diesen „immer knapper“-Eindruck nicht aufkommen.

Einer unserer großen Handelsbereiche ist der Markt für Mitteldestillate. Hier stehen wir einer Reihe von Regulierungen gegenüber, die unter anderem auch die Schiffskraftstoffe betreffen. Die möglichen Folgen des Verbots hochschwefeliger Schiffskraftstoffe in Nordwesteuropa, die ab 2015 spürbar sein werden, müssen wir aktiv angehen. Die sich daraus ergebenden zusätzlichen Nachfrageimpulse im Gasölmarkt sind sicherlich eine große Herausforderung für die geschmeidige Versorgung Europas mit dem Wachstumsprodukt Gasöl. Wir unabhängigen

Importeure werden da eine wesentliche Rolle zu spielen haben, da die Raffinerien in Europa den Gasölbedarf bekanntermaßen nicht decken können.

Ein weiterer, uns immer stärker beschäftigender Energieträger ist Erdgas. Selbst bei einem absehbar steigenden Bedarf kann die Versorgung der Welt aufgrund der hohen Erdgasressourcen noch über viele Jahrzehnte gewährleistet werden. Und Erdgas ist ein wichtiger Energieträger, mit dem sich unser Energieverbrauch zügig dekarbonisieren lässt. Dadurch hat er in der Klimapolitik-Diskussion einen Vorsprung. Es gibt viele Anwendungsgebiete, in denen sich Erdgas noch entwickeln kann. Ich denke da besonders an den Mobilitätssektor, an LNG, also verflüssigtes Erdgas, als Kraftstoff für Schiffe und Straßenfahrzeuge, vor allem Lastkraftwagen.

Während die Politik in Deutschland diese Optionen gern mal in Sonntagsreden erwähnt und auch die heimischen Unternehmen das Thema Erdgas als Kraftstoff eher vorsichtig angehen, sind unsere holländischen Nachbarn bereits sehr tatkräftig beim Aufbau neuer Geschäfte. Sie haben eine nationale LNG-Plattform gegründet, die bereits gute Erfolge beim Ausbau einer Infrastruktur für verflüssigtes Erdgas erzielt hat.

Erdgas ist aber nicht nur als Kraftstoff interessant, sondern kann auch eine Alternative für den Heizölhandel sein. Das Thema wird auf dieser Tagung sicherlich nicht zum ersten Mal gestellt. Wenn ich mir aber anschau, wie sich die Kurve des Heizölabsatzes in Deutschland abwärts entwickelt, wie sich eine Reihe von Politikern und Ministerien in den Bundesländern und in Berlin Mühe geben, dem Heizöl das Leben schwer zu machen, kann es sich lohnen, ein Engagement im Erdgasgeschäft von Zeit zu Zeit neu zu prüfen. Auch davon soll heute die Rede sein.

Wie knapp sind die Erdöl- und Erdgasreserven der Welt tatsächlich?

*Karl-Heinz Schult-Bornemann,
Dozent, Otto-von Guericke-Universität, Magdeburg*



Zusammenfassung:

Die derzeitigen Erdölreserven werden noch mindestens 60 Jahre reichen. Dabei sind die bekannten Reserven, die schon heute wirtschaftlich und technisch förderbar wären, nur ein Bruchteil der Ressourcen, die noch in der Erde schlummern.

Insbesondere durch intelligente Technologien wie dem Fracking, das auch in Deutschland schon seit rund 50 Jahren angewandt wird, können sich die Reserven noch weiter ausdehnen. Bisher wurde Fracking hierzulande in Sandsteinformationen angewandt. Das Neue ist, dass dieses Verfahren nun auch auf Schiefergestein angewandt wird, insbesondere in den USA.

Einen Mangel an Öl wird es deswegen genau wie einen „Peak Oil“, der schon seit den 40er Jahren des vergangenen Jahrhunderts immer mal wieder „berechnet“ und immer weiter hinausgeschoben wird, auch in der absehbaren Zukunft nicht geben. Vielmehr ist schon eher mit einem Peak bei der Nachfrage zu rechnen.

Für die Stabilität der Ölförderung sprechen auch die jährlichen Förderquoten. Trotz drastischer Turbulenzen am Finanzmarkt, wie etwa 2008 und 2009, hatte dies keinen Einfluss auf die Öl-Fördermengen gehabt. Die Nachfrage bleibt also immer relativ konstant – ungeachtet einer Verteuerung, aber auch einer Vergünstigung beim Ölpreis.

Dies wiederum hängt damit zusammen, dass bestimmte Sektoren wie die Mobilität auch weiterhin auf Mineralölprodukte aufgrund ihrer Energiedichte angewiesen sind. Daran ändern weder Biokraftstoffe noch die E-Mobilität etwas, deren Anteil am weltweiten Kraftstoffaufkommen weiterhin nur marginal ist. Auch 2050 wird Mineralöl mit einem Anteil von etwa 75 Prozent den Mobilitätssektor prägen, auch wenn es ab 2030 von Erdgas als Primärenergieträger Nr. 1 abgelöst wird.

Trotz dieser komfortablen Ausgangssituation befindet sich die europäische Raffinerielandschaft im Umbruch. Kleinere Raffinerien mit weniger als 7,5 Mio. Tonnen Jahreskapazität haben eher geringe Überlebenschancen. Der Druck insbesondere aus Asien, wo Mega-Raffinerien mit über 20 Mio. Tonnen Jahreskapazität gebaut werden, nimmt ständig zu. Insgesamt verfügt die Welt über ein sehr reichliches Polster an Erdöl-, Erdgas- und Kohleressourcen.

Die Präsentationscharts können hier heruntergeladen werden.
www.afm-verband.de/Ölreserven.pdf



Wohin steuert der Gasölmarkt ab 2015? Mögliche Folgen des Verbots hochschwefeliger Schiffskraftstoffe in Nordwesteuropa

*Thomas Roller,
Geschäftsführer, Bomin Bunker Holding, Hamburg*



Zusammenfassung:

Der Gasölmarkt wird sich insbesondere durch Gesetzgebungen im Seeverkehr verändern. Seit 2005 bestehen für die Ost- und seit 2006 für die Nordsee Kontrollen für Schiffsemissionen (Emission Control Areas = ECAs). Ziel ist es, insbesondere die Schwefelemissionen (am Schornstein) zu reduzieren. Daher gibt es in diesen Gebieten für Schiffskraftstoffe eine Schwefelbegrenzung, und zwar von 1,0 Prozent (seit 2010), die auf 0,1 Prozent ab 2015 sinken wird.

Das ist mit den zur Zeit verfügbaren Schwerölen nicht zu erreichen. Als Optionen stehen grundsätzlich folgende Lösungen zur Wahl: Der Einbau eines sogenannten Scrubbers, einer Abgasreinigungsanlage für Schiffe. Die Investitionskosten können hierfür jedoch bei bis zu 10 Mio. Euro je Schiff liegen. Möglich wäre auch die Umrüstung von Schiffen für eine teilweise Nutzung von verflüssigtem Erdgas (LNG) als Kraftstoff. Allerdings steht hierfür noch keine flächendeckende Infrastruktur zur Verfügung. Bis 2025 soll es jedoch in allen 139 europäischen Seehäfen LNG-Tankstellen geben. Die probateste und kurzfristig am leichtesten zu realisierende Lösung wäre die Nutzung von Marine Gasoil (MGO) oder Marine Diesel Oil (MDO). Eine Möglichkeit besteht auch im Bezahlen der Strafen.

Der Einsatz dieser Produkte wird jedoch die Lage auf dem europäischen Gasölmarkt weiter anspannen, da die Nachfrage nach Dieselmotoren in Folge der sogenannten Dieselfizierung des Straßenverkehrs ständig zunimmt.

Der zusätzliche jährliche Bedarf an Gasölen für die Seeschifffahrt in Europa ab 2015 wird von Experten unterschiedlich eingeschätzt: Die Spanne liegt zwischen 6,5 und 11 Mio. Tonnen. Insgesamt beträgt der europäische Bedarf für Schiffskraftstoffe etwa 28 Mio. Tonnen (inkl. der zuvor genannten Mengen).

Der zusätzliche Bedarf der Seeschifffahrt kann nicht durch einheimische Raffinerien gedeckt werden. Deswegen besteht ein erhöhter Importbedarf, etwa aus dem Mittleren Osten. Es wird einen erhöhten Wettbewerb um Gasöl zwischen inländischen Verbrauchern und den Reedern geben.

Ein weiteres Problem von MGO und MDO ist deren geringere Viskosität gegenüber Schweröl, was den Einsatz von anderen Schmierstoffen erfordert.

Die Entscheidungssituation für die derzeit unter schwindenden Margen und deutlichen Überkapazitäten leidenden Reedereien ist äußerst schwierig und komplex, da die Kraftstoffkosten 50 bis 70 Prozent der Gesamtkosten ausmachen.

Die Präsentationscharts können hier heruntergeladen werden.
www.afm-verband.de/Bunkeröle.pdf



Die nationale LNG-Plattform in Holland - Das integrierte Konzept für die Einführung eines neuen Kraftstoffs eröffnet mittelständischen Unternehmen neue Geschäftschancen

*Robert Goevaers,
Manager der Nationaal LNG Platform, Rotterdam*



Zusammenfassung:

Verflüssigtes Erdgas (LNG) ist ein Kraftstoff mit Zukunftspotenzial. Die Niederlande nehmen im europäischen LNG-Markt eine Schlüsselstellung ein. Das liegt am weltgrößten Hafen in Rotterdam, in dem ein Teil der europäischen LNG-Importe angeliefert wird. Über den Hafen laufen aber auch LNG-Exporte sowie die Betankung von Lastkraftwagen und Schiffen, für die es ein eigenes LNG-Bunkersystem gibt.

Das Potenzial von LNG als Kraftstoff ist schon lange bekannt. Derzeit stecken die Anwendungen jedoch noch in den Kinderschuhen. Damit sich auch dieser alternative Energiebereich entwickeln kann, gibt es in den Niederlanden den „Green Deal“, ein Bündnis zwischen Regierung, Nicht-Regierungs-Organisationen, wissenschaftlichen Einrichtungen und Unternehmen, das auf ein nachhaltiges Wachstum der Wirtschaft abzielt. Inhalte sind unter anderem Energie, Transport, Mobilität und Umwelt. LNG gehört mit dazu, weswegen es von der niederländischen Regierung unterstützt wird.

Demnach sollen bis 2015 50 Binnen- und 50 Seeschiffe sowie 500 Lastkraftwagen auf LNG-Antrieb umgerüstet werden. In den Niederlanden hat LNG dabei quasi ein Heimspiel, weil insbesondere der Lärm, den Lastkraftwagen in innerstädtischen Zonen verursachen dürfen, stark limitiert ist. Das spielt Fahrzeugen mit LNG-Antrieb in die Hände, weil diese deutlich ruhiger laufen. Ebenfalls ist der Ausstoß von Stickoxiden und CO₂ durch LNG spürbar geringer, was bei 14 Städten mit „Low Emission Zones“ eindeutig von Vorteil ist.

Ein weiterer Vorteil sind die Kraftstoffkosten. Die Mehrkosten in der Umrüstung auf LNG von rund 20.000 Euro dürften sich bei einer jährlichen Laufleistung von 100.000 Kilometern schon nach 2,75 Jahren amortisieren. 2030 soll in den Niederlanden dann

jeder vierte Truck mit LNG fahren. Dafür wird auch das Tankstellennetz weiter ausgebaut.

Beim Ausbau der Infrastruktur kommt auch Deutschland eine bedeutende Rolle zu, da ein Großteil der niederländischen Speditionen dessen Autobahnen nutzen. Eine Zusammenarbeit gibt es aber auch in den Bereichen der See- und Binnenschifffahrt, insbesondere auf dem Rhein, wo ebenfalls ein großes LNG-Antriebspotenzial vorhanden ist.

Die Präsentationscharts können hier heruntergeladen werden.
www.afm-verband.de/LNG.pdf



Der Einstieg ins Gasgeschäft – von der Beschaffung bis zur Lieferung

André Hook,
Leiter Key Account Vertriebspartner, natGAS Aktiengesellschaft,
Potsdam

Zusammenfassung:

Das Thema Erdgas bei Heizölhändlern zu platzieren, ist sicherlich nicht so einfach – schließlich hat man dort jahrelang Argumente gegen Erdgas gesucht und oftmals auch gefunden. Mittlerweile gibt es aber ein Umdenken. Denn viele Heizölhändler haben erkannt, dass sich mittels Erdgas und/oder Strom das eigene Produktsortiment vorteilhaft erweitern lässt. So entwickelt man sich durch das breitere Produktportfolio vom Heizöllieferanten zum allumfassenden Energieunternehmen und erschließt dadurch neue Kundengruppen und Märkte.

Der Einstieg in das Gas- und Stromgeschäft war nicht immer einfach. Zwar ist die Liberalisierung schon ein paar Jahre her, doch gerade in der Zeit danach war der Markteinstieg für neue Lieferanten noch mit vielen Hürden versehen – wenn nicht sogar verbaut. Es gab wenig Transparenz, keine eingespielten Marktprozesse, keine Standardisierung oder Regulierung und wenig Möglichkeiten, Gas am Markt zu beschaffen. Zudem waren Netz und Vertrieb bei vielen alteingesessenen Energieversorgungsunternehmen eng verflochten. Beim Lieferantenwechsel oder auch beim Einholen von Zählerständen für die Abrechnung sprach man also mehr oder weniger mit der Konkurrenz. Und es ist nicht verwunderlich, dass sich da viele Prozessabläufe verzögerten und man schnell einen unzufriedenen Kunden beruhigen oder sogar ziehen lassen musste.

Die Zeiten haben sich jedoch geändert. Die Prozesse sind mittlerweile eingespielt. Es gibt fest definierte Fristen und Formate – und die Bundesnetzagentur wacht über die Einhaltung der Regularien. Durch das „Unbundling“ kam es zu einer Entflechtung von Netz und Vertrieb. Und durch die steigende Anzahl von Marktteilnehmern gibt es eine Vielzahl von Beschaffungsmöglichkeiten. Auch sonst spricht viel für den Einstieg ins Energiegeschäft. Aktuelle Zahlen belegen, dass sich noch eine große Anzahl von Kunden in der oftmals teuren Grundversorgung befindet. Ein Potenzial, das man nutzen sollte – vor allem mit dem Blick auf die nach wie vor auskömmlichen Margen. Medien und Verbraucherschützer wirken zudem unterstützend, indem sie die Verbraucher zum Wechsel oder zumindest zum Preisvergleich animieren.



Und noch einen Vorteil bietet die Gegenwart: Am Markt haben sich Dienstleister etabliert, die beim Einstieg ins Energiegeschäft unterstützen – indem sie nämlich einzelne Aufgaben übernehmen und dabei auf bereits implementierte Prozesse und Systeme zurückgreifen. Das trifft sowohl auf die Kundenprozesse bzw. Marktkommunikation (Lieferantenwechsel, Kundenservice, Abrechnung) als auch auf die energiespezifischen Dienstleistungen zu.

Der Energiedienstleister natGAS aus Potsdam bietet u.a. für Gas und Strom ein breites Leistungsspektrum. So unterstützt das Unternehmen neue und etablierte Lieferanten beim Einkauf und im Portfoliomanagement. Über natGAS erhält man so den Zugang zum Termin- und Spotmarkt und kann dort entsprechende Mengen beschaffen oder handeln. Über Markt- und Preisentwicklungen informiert ein Ansprechpartner aus dem Portfoliomanagement, der jedem Kunden zur Seite steht. Darüber hinaus erleichtern verschiedene Analysereports und Marktberichte eigene Beschaffungsentscheidungen. Auch bei der Prognose kann man auf die Systeme, Daten und Methoden der natGAS zurückgreifen. Gerade für den Einkauf sind langfristige Verbrauchsprognosen unverzichtbar. Des Weiteren unterstützt der Energiedienstleister die Lieferanten im Bilanzkreismanagement und bei sämtlichen Aufgaben rund um die Energielogistik. Die Leistungen werden modular angeboten. Es ist daher jederzeit möglich, einzelne Aufgaben ins eigene Haus zu überführen und intern abzubilden.

Anfangs kann man sich jedoch auf die Vertriebsaktivitäten und das Marketing konzentrieren und dabei auf die eigene (regionale) Bekanntheit und Stärke bauen, über die gerade die im Internet aktiven Energieanbieter oftmals nicht verfügen. Zusammenfassend kann man also sagen, dass sich hier eine große und interessante Chance bietet.

Ein Mittelständler wird Erdgaslieferant – Chancen und Stolpersteine

*Thiemo Roth,
Geschäftsführer, Adolf Roth GmbH & Co. KG, Gießen*



Zusammenfassung:

Das Unternehmen Roth handelt seit 2011 mit Erdgas. Die Gründe für das Engagement lagen zum einen im stagnierenden Heizölmarkt, zum anderen wollte Roth viele ehemalige Kunden, die im Raum Gießen vom Heizöl zu Erdgas gewechselt sind, zurückgewinnen. Zudem sollte ein weiteres wirtschaftliches Standbein geschaffen und damit ein weiterer Schritt vom klassischen Mineralölhändler hin zum Energiehändler gemacht werden.

Die Position von Roth ist, im Gasmarkt günstiger zu sein als der lokale Grundversorger. Ferner betonen wir die Flexibilität des Mittelständlers, die Kompetenz eines erfahrenen Energiehändlers und streichen heraus, dass wir ein Lieferant „zum Anfassen“ sind, was vielen Kunden wichtig ist. In der Vertragsgestaltung mit den Endkunden bieten wir eine sehr einfache Preisberechnung - es gibt nur einen verbrauchsabhängigen Preis. Und die Preise werden bis zu drei Jahre garantiert, womit wir über die allgemeine übliche zweijährige Garantie hinausgehen.

Gestartet wurde mit der Eigenmarke ROTHGAS im nahe gelegenen Wetzlar im September 2011. Zwei Monate später kamen Gießen und die umliegenden Landkreise hinzu. Seit Februar 2012 liefert Roth bundesweit. Realisieren ließ sich dies mit eigens erstellter Software und einem großen Dienstleister, der gute Kompetenzen in der Massenabwicklung von Gas- und Stromkunden vorweisen konnte.

Im Laufe der Jahre galt es, mehrere Stolpersteine aus dem Weg zu räumen. So mussten die eigenen Heizölverkäufer vom neuen Produkt überzeugt werden, da Erdgas für sie bis dahin immer die bedrohlichste Konkurrenz darstellte. Und in der Werbung musste das Unternehmen seinen eigenen Weg finden. Es setzt nun gezielt auf eine ältere Kundschaft, da diese einen Großteil der potentiellen Käufer ausmacht (26 Prozent der Kunden sind

älter als 65 Jahre, 83 Prozent der Kunden sind über 45). Die Kundenansprache erfolgt gezielt – zu Zeitpunkten, in der man auch damit rechnen kann, dass die Verbraucher bereit sind, sich das Angebot näher anzuschauen. Zu kämpfen hatte Roth anfangs auch mit Abmahnungen seitens des Wettbewerbs. Es ging dabei letztlich mehr um formale Details, die auch nicht immer haltbar waren oder zu keiner nennenswerten Änderung des Auftritts und der Angebote führten. Und eine Abmahnung ist immer der Hinweis darauf, dass man im Wettbewerb wahrgenommen wird.

Die Beschaffung von Erdgas verläuft ebenfalls ein Stück anders als beispielsweise im Heizölmarkt. Der Verbrauch der Kundschaft ist im Voraus zu planen und dann in eine entsprechende Beschaffungsstrategie umzusetzen. Allerdings ist nie genau abzusehen, wie die Heizsaison tatsächlich ausfällt und wie sich dadurch der Bedarf und die kurzfristigen Preise entwickeln. Auch hier zahlt es sich aus, auf die Expertise des Vertriebspartners natGAS und seine umfassenden Möglichkeiten bei Planung und Einkauf bauen zu können.

Das Wichtigste, und für einen Mittelständler selbstverständlich, ist: Bei allem Engagement muss der Fokus immer auf den Kunden gerichtet sein. Wenn man sich nicht bemüht, die Kundenwünsche zu erfahren und zu erfüllen, dann wird sich kein dauerhafter Erfolg einstellen.

Die Präsentationscharts können hier heruntergeladen werden.
www.afm-verband.de/Erdgashändler.pdf

