



23. März 2004

Michael Sasse

PI-04-04

☎ +49 561 301-3301

📠 +49 561 301-1321

presse@wingas.de

WINGAS verzeichnet sprunghaften Anstieg beim Erdgasabsatz

Auf der Zielgeraden für Europa

Kassel. Durch die Umsetzung einer konsequenten Wachstumsstrategie mit dem langjährigen Partner OAO Gazprom konnte die WINGAS GmbH das Umsatz- und Absatzvolumen 2003 im Erdgashandel erheblich steigern. Der Nettoumsatz aller drei Beteiligungsgesellschaften nahm 2003 um 0,5 Milliarden Euro auf 3,0 Milliarden Euro und damit um 20 Prozent gegenüber dem Vorjahr zu. Insgesamt lag das Absatzvolumen der WINGAS, WIEH (Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH) und WIEE (Wintershall Erdgas Handelshaus Zug AG) mit 286,5 Milliarden Kilowattstunden um 47,9 Milliarden (+20 Prozent) über der Menge des Jahres 2002.

Die **WIEH** konnte den Absatz mit 73,6¹ (2002: 73,2) Milliarden Kilowattstunden auf dem hohen Niveau des Jahres 2002 halten. Die **WIEE** steigerte ihre Lieferungen um 17,8 Milliarden Kilowattstunden (+51 Prozent) auf 51,9 Milliarden Kilowattstunden. Neben witterungsbedingten Effekten hat insbesondere die erhöhte Nachfrage nach Erdgas in der rumänischen Industrie und bei der Stromerzeugung zu diesem positiven Verlauf beigetragen.

WINGAS hat ihren Erdgasabsatz im Vergleich zum Vorjahr um 29,9 Milliarden Kilowattstunden auf 161,0² Milliarden Kilowattstunden und damit um 23 Prozent gesteigert. In Deutschland, dem Heimatmarkt der WINGAS, ist mit +7,2 Prozent erneut ein Wachstum deutlich über dem allgemeinen Marktdurchschnitt von +3,6 Prozent gelungen. Zudem wurden im europäischen Ausland erfreuliche Zuwächse erzielt. Der Wachstumsschub gründet auf einer Reihe langfristiger orientierter strategischer Maßnahmen. So konnten neue Kunden in Deutschland und Europa durch konsequente Nutzung der sich aus der Liberalisierung bietenden Chancen gewonnen werden. Zudem hat WINGAS ihre Aktivitäten an den internationalen Spothan-

¹ Die an WINGAS gelieferten Mengen sind hierin nicht enthalten.

² Ohne Berücksichtigung der an die Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH (WIEH) verkauften Mengen.

delspunkten verstärkt und weiter am Ausbau der eigenen Erdgasinfrastruktur gearbeitet. „Zur Stärkung unserer bestehenden Infrastruktur haben wir im Vorjahr 36 Millionen Euro investiert. Davon allein 21 Millionen Anlaufinvestitionen für die Erhöhung der Transportkapazität der STEGAL, unserer wichtigen Ost-West-Verbindung“, sagte Dr. Rainer Seele, Sprecher der WINGAS-Geschäftsführung. Erwähnenswert ist auch eine gemeinsame Investition der Stadtwerke Bielefeld und der WINGAS in eine Erdgaskonditionierungsanlage in Bielefeld, mit der es ab Oktober 2004 möglich sein wird, hochkalorisches Erdgas auf die Gasqualität im Bielefelder Netz anzupassen und anschließend einzuspeisen.

Transportverträge

Im vergangenen Jahr sind mehr als 30 Transportverträge abgeschlossen worden. Es wurden über 40 Kunden unter Nutzung der Netze Dritter beliefert. Das Transportgeschäft für Dritte auf dem eigenen Leitungsnetz hat sich ebenfalls deutlich erhöht. Die Anzahl der Neuabschlüsse konnte gegenüber dem Vorjahr mehr als verdoppelt werden. Dabei zeichnet sich eine Tendenz zu kürzeren Vertragslaufzeiten ab. Um die Nutzung des Transportsystems durch Dritte noch transparenter und einfacher zu gestalten, werden die Zugangsbedingungen von WINGAS fortlaufend weiterentwickelt. So wird seit Herbst 2003 unter anderem die Bündelung von Transportverträgen angeboten.

6 % Marktanteil in Belgien gesichert

Zur Stärkung ihrer Vertriebsaktivitäten hat WINGAS in Belgien eine Tochtergesellschaft, die WINGAS Belgium s.p.r.l., Brüssel, gegründet. Erstmals erhalten die belgischen Erdgaskunden über das Fernleitungs- und Speichersystem der WINGAS eine direkte Anbindung an die weltweit größten Erdgasreserven in Russland. Neben Erdgas aus russischen Quellen stellt WINGAS jedoch auch Erdgas aus der Nordsee und aus deutscher Produktion für den belgischen Markt bereit. Mit ihren diversifizierten Bezügen und mit dem Erdgasspeicher im norddeutschen Rehden – dem größten in Westeuropa – leistet WINGAS einen wichtigen Beitrag zur Erhöhung der Sicherheit und Flexibilität der Erdgasversorgung Belgiens. WINGAS gelang es mit dem Start ihrer Vermarktungsaktivitäten einen Anteil von 6 Prozent am belgischen Gasmarkt zu sichern.

„Bereits für 2005 haben wir rund 1 Milliarde Kubikmeter (10 Mrd. kWh) Erdgas in Belgien unter Vertrag und planen, diese Menge mittelfristig zu verdoppeln – das entspricht einem Anteil von mehr als 10 Prozent am belgischen Erdgasmarkt“, sagte Seele.

Die WINGAS hatte schon innerhalb der ersten Jahreshälfte 2003 eine Reihe von Verträgen mit Industriekunden abgeschlossen, darunter mit dem Nahrungsmittelhersteller Campina, zur Versorgung der weltweit größten Wasserstoff-Produktionsanlage des französischen Unternehmens Air Liquide in Antwerpen und eines GuD-Kraftwerkes, welches der deutsche Konzern RWE in Antwerpen errichtet, sowie dem weltgrößten Chemiekonzern BASF mit mehreren Werken in Belgien. In der zweiten Jahreshälfte hat die WINGAS ihre Marktposition weiter gefestigt und zahlreiche weitere Industriekunden gewonnen. Und seit Jahresanfang 2004 setzt sich dieser Erfolg fort: Mit der Öffnung des Marktes für Industriekunden mit einem Jahresverbrauch von mehr als 12 Millionen Kilowattstunden in der Region Wallonien haben sich weitere Absatzmöglichkeiten ergeben. „Diese Industriekunden sind bislang von belgischen Regionalverteilern versorgt worden“, sagte der WINGAS-Geschäftsführer.

„Unsere ehrgeizigen Ziele werden wir trotz der derzeit noch herrschenden Markteintrittsbarrieren erreichen“, erklärte Seele. Das Erdgas für den belgischen Markt liefert WINGAS über ihre 1998 fertig gestellte Erdgasfernleitung WEDAL (West-Deutschland-Anbindungs-Leitung) bis Aachen an die belgische Grenze. Damit eröffnet sich für den belgischen Erdgasmarkt ein Zugang zur hochmodernen Infrastruktur der WINGAS. Seit einigen Jahren beteiligt sich WINGAS des Weiteren intensiv am Erdgashandel im belgischen Zeebrugge, verfügt dort über langfristige Bezugsverträge für britisches Erdgas und entsprechend über jahrelange Erfahrungen mit dem Erdgastransit in Belgien.

Das Erdgas gelangt auf dem Weg der Durchleitung durch das Netz der belgischen Transportgesellschaft Fluxys zu den Kunden. „Wir könnten den Kunden noch mehr Service und Flexibilität bieten, wenn wir eigene Leitungen bauen dürften. WINGAS hat daher inzwischen einen Antrag zum Bau einer neuen Leitung von der niederländischen Grenze nach Antwerpen gestellt“, berichtete der WINGAS-Geschäftsführer. Seele fordert, dass wie in Deutschland der Bau von Erdgastransportleitungen auch in anderen EU-Mitgliedsstaaten einfach und diskriminierungsfrei möglich sein müsse. Der Bau sei derzeit nur dann zulässig, wenn die nationale Transportgesellschaft Fluxys kein zumutbares Angebot auf ihrem Netz abgibt. „Da jedoch die Transportentgelte von Fluxys als regulierte Tarife aus der Sicht der Behörden stets als zumutbar gelten, ist de facto ein Leitungsmonopol gegeben, das Wettbewerb beim Leitungsbau ausschließt“, kritisiert Seele. Angesichts des Zieles einer auch künftig sicheren Versorgung der EU-Mitgliedsstaaten mit Erdgas sei konkurrierender Leitungsbau zwingend erforderlich.

Aktivitäten in Großbritannien ausgedehnt

In Großbritannien hat WINGAS ihre Aktivitäten auf eine breitere Basis gestellt: Zur Vermarktung von Erdgas wurde mit Norsk Hydro Ende des Jahres die Gründung des Joint Ventures HydroWingas Ltd., beschlossen. Nach Zustimmung der EU-Wettbewerbsbehörde ist das Gemeinschaftsunternehmen in das britische Handelsregister³ eingetragen und nimmt zum 1. April 2004 seine Aktivitäten zur Versorgung von Endkunden im wachsenden britischen Markt auf.

Aufgrund zurückgehender Eigenproduktion von Erdgas wird Großbritannien in den kommenden Jahren zunehmend auf Importe angewiesen sein. „Als wettbewerbsfähiger und serviceorientierter Anbieter werden wir einen beachtlichen Beitrag zur langfristigen und verlässlichen Versorgung des Landes mit Erdgas, der Energiequelle der Zukunft, leisten“, erklärte Dr. Seele. Gleichzeitig kann das Gemeinschaftsunternehmen frühzeitig das sich ergebende Wachstumspotenzial des britischen Marktes nutzen.

An der HydroWingas Ltd. sind Norsk Hydro und die WINGAS GmbH zu gleichen Teilen beteiligt. Den Kern des Geschäfts wird der Verkauf von Erdgas an große Industriekunden sowie Regionalversorger in Großbritannien bilden. HydroWingas ist ein unabhängiges Unternehmen, das sein Gas auf dem Markt, von Dritten oder den Anteilseignern kaufen wird.

Über den Internetauftritt der HydroWingas können sich interessierte Kunden ab sofort unter www.hydrowingas.co.uk detailliert über das Unternehmen informieren und Kontakt aufnehmen. Neben der Präsenz im Internet wird das Gemeinschaftsunternehmen im Frühjahr sein Büro mit Ansprechpartnern in London eröffnen und die eigenen Vertriebsstrukturen zur Erdgasvermarktung ausbauen.

Ausblick

Zwei Entwicklungstendenzen im europäischen Markt werden nach Seeles Ansicht zukünftig den Markt in besonderem Maße prägen: „Zum einen wird russisches Erdgas zunehmende Bedeutung bei der Sicherung der Versorgung in Europa bekommen und zum anderen sind wir davon überzeugt, dass die Rolle Deutschlands als Drehscheibe für den europäischen Erdgastransit weiter zunehmen wird.“

³ Mit dem Eintrag ist auch die Geschäftsleitung der HydroWingas benannt worden. Zum Managing Director wurde Solveig Hinsch ernannt. Die 33-Jährige arbeitete bislang als Juristin in der Rechtsabteilung bei der deutschen Wintershall AG, der Muttergesellschaft der WINGAS GmbH. Sie wird unterstützt vom Deputy Managing Director Terje Totland.

Die Partnerschaft mit der Gazprom bildet dabei einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit für Deutschland und Europa. Aufgrund ihres modernen Netzes und der Möglichkeit zur marktnahen Speicherung von Erdgas wächst auch die Rolle der WINGAS bei den Ost-West-Transporten, welche langfristig angesichts der Verschiebungen in den Aufkommensgebieten an Bedeutung gewinnen werden. In diesem Zusammenhang ist die strategische Weiterentwicklung des Erdgashandelsgeschäftes der WINGAS zu sehen, das zunehmend stärker europäische Dimensionen annimmt⁴.

„Investitionen in die Anpassung der Transportkapazitäten an den steigenden Erdgasbedarf werden auch in Zukunft von entscheidender Bedeutung für die langfristige Sicherung der europaweiten Erdgasversorgung sein“, sagte Seele. „Um auch außerhalb des Einzugsgebietes unseres eigenen Pipelinenetzes attraktive Lieferangebote unterbreiten zu können, befürworten wir eine praktikable Durchleitungsregelung auf europäischer Ebene“, so der WINGAS-Geschäftsführer. Aus Gründen der Dynamisierung des Wettbewerbs und zur Erhöhung der Versorgungssicherheit hält er darüber hinaus einen konkurrierenden Leitungsbau in Europa für unerlässlich. Seele kündigte an, dass WINGAS auch in der Zukunft Investitionen in den Ausbau ihrer Infrastruktur tätigen wird, um die Leistungsfähigkeit des Erdgasleitungssystems weiter zu erhöhen und Kunden direkt beliefern zu können. Allerdings müssen dafür die Rahmenbedingungen und wirtschaftlichen Anreize für Investitionen in der deutschen und europäischen Energiewirtschaft gegeben sein.

*Die **WINGAS GmbH** ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Wintershall AG (65 %) und der russischen OAO Gazprom (35 %). Seit 1990 sind die beiden Partner in der Gasversorgung tätig und liefern über ihr inzwischen mehr als 2.000 Kilometer langes Leitungsnetz Erdgas an Stadtwerke, größere Industriebetriebe und regionale Gasversorgungsunternehmen in Deutschland und Europa. Wintershall und Gazprom haben bis heute mehr als 2,7 Milliarden Euro in den Aufbau des WINGAS-Erdgasleitungssystems investiert. Das Pipelinenetzt verbindet die großen Gasreserven Sibiriens mit den wachsenden Absatzmärkten Westeuropas und ermöglicht WINGAS außerdem den Zugang zu den sich weiter entwickelnden europäischen Spotmärkten. Mit dem Erdgasspeicher Rehden, der ein Arbeitsgasvolumen von über vier Milliarden Kubikmetern besitzt, verfügt WINGAS über rund ein Fünftel der gesamten in Deutschland vorhandenen Speicherkapazität. Der Erdgasspeicher Rehden ist der größte Erdgasspeicher Westeuropas.*

Mehr Informationen: www.wingas.de

⁴ Zum weiteren Ausbau der europaweiten Aktivitäten ist bei der WINGAS zu Beginn des Jahres 2004 der Geschäftsbereich Europa gegründet worden. Neuer Leiter des Bereiches ist Dr. Peter Klingenberg, ehemaliger Vertriebsvorstand der GAH Aktiengesellschaft in Heidelberg.

Zukunftsgerichtete Aussagen und Prognosen

Diese Mitteilung enthält zukunftsgerichtete Aussagen im Sinne des US-amerikanischen "Private Securities Litigation Reform Act" von 1995. Diese Aussagen basieren auf den gegenwärtigen Erwartungen, Vermutungen und Prognosen des Vorstands sowie den ihm derzeit verfügbaren Informationen. Die zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der darin genannten zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse zu verstehen. Die zukünftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr abhängig von einer Vielzahl von Faktoren, sie beinhalten verschiedene Risiken und Unwägbarkeiten und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Zu diesen Risikofaktoren gehören insbesondere die in dem bei der US-amerikanischen Securities and Exchange Commission hinterlegten US-Börsenbericht Form 20-F der BASF genannten Faktoren. Wir übernehmen keine Verpflichtung, die in dieser Mitteilung gemachten zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren.