

BASF-Vorstand John Feldmann: Gas-Ölpreisbindung sinnvoll und logisch

- **Langfristige Verträge auf Basis der Ölpreisbindung sichern Versorgung Europas mit Zukunftsenergie Gas**
- **WINGAS-Kunden entscheiden sich überwiegend für Gas-Ölpreisbindung**
- **Spotmarktpreise in Großbritannien und USA deutlich höher als deutsche Importpreise**

Im Rahmen der Herbstpressekonferenz der BASF Aktiengesellschaft nahm Dr. John Feldmann, Vorstandsmitglied und zuständig für das Segment Öl und Gas, heute, 2. November 2005, zur aktuellen Diskussion um die Ölpreisbindung des Gaspreises Stellung. „Wir befürworten grundsätzlich den Mechanismus der Gas-Ölpreisbindung, da dieser langfristig eindeutige Vorteile für alle Beteiligten bringt“, sagte Feldmann. Gleichzeitig unterstützt die BASF alle Bemühungen, Wettbewerbsbeschränkungen im deutschen Gashandel aufzuheben.

Feldmann bekräftigte in seinen Ausführungen, dass es sinnvoll und logisch sei, an der Kopplung des Gaspreises am Ölpreis festzuhalten: „Öl und Gas stehen in ihren wesentlichen Nutzungen im Wettbewerb. Öl als weltweit gehandeltes Commodity ist damit die beste denkbare Leitgröße für langfristige Gasverträge.“ Hinzu komme,

2. November 2005

P 513

Thomas Möller

Telefon: +49 621 60-99123

Telefax: +49 621 60-92693

thomas.moeller@basf-ag.de

BASF Aktiengesellschaft

67056 Ludwigshafen

Telefon: +49 621 60-0

<http://www.basf.de>

Corporate Media Relations

Telefon: +49 621 60-20710

Telefax: +49 621 60-92693

presse.kontakt@basf-ag.de

dass die wenigen Länder, die heute und in der Zukunft die Welt mit Gas versorgen, ebenso die Ölpreisbindung als eine sinnvolle und notwendige Orientierung für langfristige Verträge mit ihren Abnehmern betrachteten, so Feldmann. „Und es sind diese Länder, die die Regeln des globalen Gasgeschäftes maßgeblich beeinflussen.“

Bereits heute importieren die Staaten der Europäischen Union 50 % ihres Gasbedarfs. Bis 2015 wird dieser Anteil auf 75 % steigen. WINGAS, ein Jointventure von Gazprom und der BASF-Gruppengesellschaft Wintershall, importiert etwa 70 % des gehandelten Gases aus Russland. Dabei verfügt WINGAS über langfristige Verträge, überwiegend bis 2030, die einen wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit Europas mit der Zukunftsenergie Gas leisten. Maßgeblich für den Einkaufspreis der WINGAS ist der Verlauf der durchschnittlichen Ölpreise der letzten 9 Monate.

WINGAS bietet Gaskunden flexible Verträge

Auf der Verkaufsseite bietet WINGAS ihren Kunden, zu denen Regional- und Kommunalverteiler, aber auch Kraftwerksbetreiber und Industrieunternehmen gehören, flexible Verträge. Dies betrifft die Laufzeiten, aber auch die Preisfindung. Neben der Ölpreisbindung offeriert das Unternehmen hier eine Orientierung an Spotmärkten wie zum Beispiel Zeebrügge/Belgien, oder Festpreisformeln. „Die Mehrzahl unserer Kunden hat sich jedoch überwiegend für eine Ölpreisbindung als wesentliche Preiskomponente entschieden“, sagte Feldmann.

Anders als auf der Einkaufsseite sind hier aber die Durchschnittspreise des 3 Monate zurückliegenden Halbjahres relevant. Vereinfacht gesagt bedeutet dies, dass im Oktober die durchschnittlichen Ölpreise von Januar bis September für die Einkaufspreise maßge-

bend waren, für die Verkaufspreise aber die durchschnittlichen Ölpreise von Januar bis Juni. In Phasen steigender Ölpreise führt dies dazu, dass auf der Einkaufsseite eine Referenzperiode mit deutlich höheren Durchschnittspreisen als auf der Verkaufsseite vorliegt. Dies erklärt den Ergebnismrückgang, den das Gashandelsgeschäft der WINGAS im 3. Quartal 2005 gegenüber dem Vorjahr hinnehmen musste.

„Der Blick über den eigenen Tellerrand nach Großbritannien und in die USA zeigt jedoch die enormen Vorteile der Gas-Ölpreisbindung für alle Beteiligten“, so Feldmann. Seit Großbritannien und die USA nicht mehr über eine autarke Gasversorgung verfügen, liegen die Gaspreise, die sich an Spotmarktpreisen orientieren, in beiden Ländern deutlich über dem deutschen Importpreis, der durch die Ölpreisbindung bestimmt wird.

Die absolute Höhe des deutschen Gaspreises ergibt sich durch Addition von Steuern und Abgaben, die etwa 30 % des Gesamtpreises ausmachen. Hinzu kommen Kosten für Speicherung, Transport und Verteilung in Deutschland, die etwa 40 % des Gaspreises für den deutschen Verbraucher bestimmen. Demgegenüber machte der Gasimportpreis im 1. Halbjahr 2005 etwa 30 % des Gesamtgaspreises für Haushaltskunden aus. „Diese Zusammensetzung zeigt, dass man zur Beurteilung des aktuellen Gaspreises nicht allein die Ölpreisbindung heranziehen darf“, sagte Feldmann.

Wettbewerb als wesentlicher Schlüssel für faire Preisgestaltung

Mit Blick auf die weitere Entwicklung des deutschen Gashandels betonte Feldmann erneut die Notwendigkeit liberalisierter Marktstrukturen. „Wir sind überzeugt, dass Wettbewerb im europäischen Gashandel ein wesentlicher Schlüssel zu einer für alle Beteiligten fairen

Preisgestaltung ist. BASF ist mit ihrer Tochter Wintershall und ihrem Partner Gazprom ein wesentlicher Treiber für diesen Wettbewerb und leistet einen Beitrag zur sicheren Gasversorgung in Europa“, so Feldmann.

BASF ist das führende Chemie-Unternehmen der Welt: The Chemical Company. Ihr Portfolio umfasst Chemikalien, Kunststoffe, Veredelungsprodukte, Pflanzenschutzmittel und Feinchemikalien sowie Erdöl und Erdgas. Ihren Kunden aus nahezu allen Branchen hilft BASF als zuverlässiger Partner, mit intelligenten Lösungen und hochwertigen Produkten erfolgreicher zu sein. BASF entwickelt neue Technologien und nutzt sie, um zusätzliche Marktchancen zu erschließen. Sie verbindet wirtschaftlichen Erfolg mit dem Schutz der Umwelt und gesellschaftlicher Verantwortung und leistet so einen Beitrag zu einer lebenswerten Zukunft. Im Jahr 2004 erzielte BASF mit ihren rund 82 000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von über 37 Milliarden €. BASF ist börsennotiert in Frankfurt (BAS), London (BFA), New York (BF) und Zürich (AN). Weitere Informationen zur BASF im Internet unter www.basf.de.