

# PRESSEMAPPE



## INHALT

1. UNTERNEHMENSPROFIL	2
2. HISTORIE	3
3. FAKTEN & ZAHLEN	4
4. DIENSTLEISTUNGEN	5
5. PRESSEKONTAKTE	8

# 1. UNTERNEHMENSPROFIL

## natGAS Aktiengesellschaft

natGAS ist ein unabhängiges international agierendes Energieunternehmen mit Sitz in Potsdam. In den vergangenen Jahren hat sich das Unternehmen von einem deutschen Gaslieferanten zu einem europäischen Anbieter von Dienstleistungen und Lösungen im Energie-Sektor sowie zu einem international tätigen Handelshaus rund um Erdgas und Strom entwickelt.

Für natGAS stehen maßgeschneiderte, innovative Lösungen und Dienstleistungen zur Energiekostenoptimierung im Vordergrund. Dazu beobachtet das Unternehmen die Entwicklung der internationalen Märkte und nutzt ihre Dynamik. Chancen und Vorteile werden schnell und flexibel für den Kunden umgesetzt, um seinen Gas- und Strombezug wirtschaftlich zu optimieren und dessen Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. natGAS versteht sich als „persönlicher Berater“ und entwickelt hoch individualisierte Lösungen, die alle Prozessschritte der Energie-Versorgung aktiv unterstützen.

Zentrales Element ist dabei die Unabhängigkeit des Unternehmens. Sie ermöglicht eine faire Beratung und Unterstützung in der Energiebeschaffung. So kann für den Kunden Gas oder Strom zu optimalen Konditionen an den internationalen Handelsplätzen beschafft werden.

natGAS expandiert nicht nur in Deutschland, sondern auch im europäischen Ausland. Bereits heute können Unternehmen in Frankreich, in Belgien, der Schweiz, in Österreich und in Italien von den ganzheitlichen Dienstleistungen und Lösungen des Energieunternehmens profitieren.

In Frankreich ist natGAS seit Februar 2012 mit einer eigenen Tochtergesellschaft, natGAS France SASU, vertreten. Die Belieferung des ersten Kunden erfolgte am 1. Januar 2013.

## Kunden von natGAS

Zu den Kunden von natGAS gehören mittelständische und große Unternehmen, international tätige Konzerne aus den Bereichen Industrie, Gewerbe und Dienstleistung sowie Unternehmen der Landwirtschaft. Auch Stadtwerke, Regionalversorger, Kraftwerksbetreiber und Weiterverteiler nutzen die Energielösungen von natGAS.

## Management

Jörg Bauth ist alleiniger Vorstand des Unternehmens. Gleichzeitig ist er Vorsitzender der Geschäftsleitung, der auch Marc Ehry, Frank-Yves LeVaillant und Detlef Siebert angehören.

## 2. HISTORIE

Die Geschichte der natGAS Aktiengesellschaft ist unmittelbar mit der Liberalisierung des Energiemarktes verknüpft. Das Unternehmen wurde 2000 von unabhängigen deutschen Mineralölhändlern gegründet. Ihr Ziel war es, Kunden zu gewinnen, die von Heizöl auf Gas umgestiegen waren. Bereits im darauf folgenden Jahr belieferte das Energieunternehmen den ersten Industriekunden. Eine Herausforderung stellte zu jener Zeit der Gas-Transport durch das bestehende Leitungsnetz dar. Erst mit dem Lauf der Zeit und durch das Engagement der Bundesnetzagentur, des Kartellamts sowie unabhängiger Energieunternehmen wie natGAS konnte der Netzzugang Dritter zu den Transport- und Verteilungsnetzen vorangetrieben und ein diskriminierungsfreier Wettbewerb ermöglicht werden.

Neben weiteren Industrieunternehmen gewann natGAS vor allem Stadtwerke als Kunden. Zusätzlich zu der Energielieferung wurde das Dienstleistungsportfolio konsequent weiterentwickelt und an die Kundenbedürfnisse angepasst. Weitere Impulse setzten die Energiewende und die Liberalisierung des deutschen Gasmarktes ab 2004. Seither hat die Nachfrage von Kunden in Deutschland und dem Ausland nach individuellen und flexiblen Energielösungen zugenommen.

natGAS beliefert und berät inzwischen mehrere hundert Industrie- und Gewerbekunden, darunter im DAX gelistete Unternehmen, etliche Dienstleistungsunternehmen sowie deutlich über 100 Stadtwerke. Das Unternehmen hat sich von einem deutschen Gaslieferanten zu einem europäischen Anbieter von Dienstleistungen und Lösungen im Energie-Sektor sowie zu einem international tätigen Handelshaus rund um Erdgas und Strom entwickelt. So wurde 2012 die französische Tochtergesellschaft natGAS France SASU gegründet. 2015 setzte natGAS rund 109 Terawattstunden Gas und Strom ab und erzielte dabei einen Umsatz von circa 2,5 Milliarden Euro.

### 3. FAKTEN UND ZAHLEN

Gründung:	Mai 2000
Gesellschaftsform:	Aktiengesellschaft (AG)
Vorstand:	Jörg Bauth
Anteilseigner:	S.E.T. Select Energy GmbH Marquard & Bahls AG Petrogem SA Friedrich Scharr KG Unabhängige Mineralöl- u. Brennstoffhändler
Kernkompetenzen:	Dienstleistungen & Lösungen, Belieferungen, Handel für Erdgas und Strom
Absatz 2015:	rund 109 Terawattstunden (TWh) Gas und Strom
Umsatz 2015:	circa 2,5 Milliarden Euro
Kunden:	Industrie und Gewerbe Dienstleistungsunternehmen Landwirtschafts- und Agrarunternehmen Stadtwerke, Regionalversorger, Kraftwerke, Weiterverteiler
Vertriebsgebiete:	Deutschland, Frankreich, Belgien, Schweiz, Österreich, Italien
Tochtergesellschaften:	natGAS France SASU, IES International Energy Services GmbH
Lieferanten:	Produzenten / Handelshäuser – national und international
Mitgliedschaften:	Bundesverband Neue Energiewirtschaft e. V. (bne) Verband der Industriellen Energie- und Kraftwirtschaft e. V. (VIK) AFM + E - Außenhandelsverband für Mineralöl und Energie e. V. Deutsch-Französisches Büro für Erneuerbare Energien (DFBEE) Fachverband Biogas e. V. Biogasrat+ e. V. - dezentrale energien Smart Energy Demand Colation (SEDC)

## 4. DIENSTLEISTUNGEN

### EEG-DIREKTVERMARKTUNG

natGAS unterstützt seine Kunden, den aus erneuerbaren Energien (Wind, Sonne, Biomasse oder Wasserkraft) erzeugten Strom direkt zu vermarkten und Zusatzerlöse zu erzielen. Die gesetzliche Grundlage dafür bietet das Erneuerbare-Energien-Gesetz, kurz EEG, in seiner jeweils aktuellen Fassung. Die Kunden profitieren bei der geförderten Direktvermarktung mit Marktprämie von höheren Erlösen als über die bisherige Vermarktungsvariante über den Netzbetreiber. Die Marktprämie ist der Erlösunterschied zwischen dem Marktpreis für Strom und der bisherigen EEG-Einspeisevergütung des Grünstroms. Sie wird vom Netzbetreiber ausgeglichen und beinhaltet einen gesetzlich festgelegten Zusatzerlös. Zudem profitieren die Kunden von einem aktiv betriebenen Portfoliomanagement, welches die Energievermarktung noch flexibler gestaltet. Somit werden auch jene Potenziale abgerufen, die der strukturierte Energiehandel am Großhandelsmarkt ermöglicht.

### PREISOPTIMIERTE STROMERZEUGUNG

Bei der preisoptimierten Stromerzeugung wird der Betrieb einer Anlage (zum Beispiel einer EEG-Anlage) so gesteuert, dass sie in den Tageszeiten produziert, in denen die Strompreise an der Börse am höchsten sind. natGAS beobachtet die Preise an den Handelsmärkten und sorgt für eine optimale Stromvermarktung, um dadurch für seine Kunden zusätzliche Erlöse zu erzielen. Für Biogasanlagenbetreiber, die gleichzeitig Biogas, Strom und Wärme produzieren, erarbeitet natGAS einen optimalen Fahrplan für die Anlage. Dabei wird auf spezielle Mess- und Fernwirktechnik zurückgegriffen und es werden Analysemodelle ausgearbeitet, die die spezifischen Bedürfnisse der Kunden beachten.

### REGELENERGIEVERMARKTUNG STROM UND GAS

Bei der Vermarktung von Regelenergie stellen Anlagenbetreiber die Leistung Ihrer Strom- oder Wärmeerzeugungsanlagen natGAS zur Verfügung. Die Leistung wird dazu genutzt, nicht planbare Bedarfsschwankungen in den Energienetzen auszugleichen. natGAS hilft seinen Kunden, die sich bietenden Chancen am Regelenergiemarkt zu nutzen und zusätzliche Erlöse zu erzielen. Gleichzeitig wird damit die Stabilität der Leitungsnetze und die Versorgungssicherheit in Deutschland unterstützt.

### CROSS COMMODITY MANAGEMENT

Leisten Solar- und Windkraft keinen ausreichenden Beitrag zur Strombedarfsdeckung, kann die Kraft-Wärme-Kopplung (KWK) entstandene Lücken schließen. Allerdings macht die Preisentwicklung in den Bereichen Strom und Gas den wirtschaftlichen Betrieb von KWK-Anlagen zu einer Herausforderung. natGAS hilft KWK-Anlagenbetreibern mit seinem Cross-Commodity-Management-Konzept. Es ermöglicht eine konsequente marktpreisorientierte Abstimmung und Feinjustierung der Energieeinsätze. So kann der Wert der Flexibilität richtig bewertet und das finanzielle Potenzial einer KWK-Anlage optimal ausgeschöpft werden.

## SALES TRADING

Die Liberalisierung des Energiemarktes hat Gas und Strom zu Produkten gemacht, die an einem komplexen Energiebeschaffungsmarkt gehandelt werden. Unsere Sales-Trading-Experten sind die Schnittstelle zu den Termin-, Spot- und OTC-Märkten. Als unabhängiger Energieanbieter mit langjähriger Erfahrung im Energiehandel unterstützen wir Industrieunternehmen ebenso wie Stadtwerke dabei, Energie zu optimalen Konditionen an den liquiden Märkten zu handeln. Die Nähe zu den Märkten und intensive Vernetzung mit Produzenten und internationalen Handelshäusern erlaubt es uns, unsere Kunden schnell und kompetent über Markt- und Preisentwicklungen zu informieren und Handlungsempfehlungen auszusprechen.

## BILANZKREISMANAGEMENT

Um den Energiefluss zu erfassen und den tatsächlichen Verbrauch abrechnen zu können, werden virtuelle Energiekonten, die sogenannten Bilanzkreise, gebildet. Durch das Bilanzkreismanagement sorgt natGAS für die Ausgeglichenheit der Bilanzkreise: Bedarfsprognosen werden erstellt, Bilanzkreise abgerechnet, die Versorgungssicherheit überwacht oder Transportkapazitäten ermittelt und verwaltet. Neueste Kundeninformationen fließen ohne Zeitversatz direkt in die Lastprognose ein. Dazu greift natGAS direkt auf die Messeinrichtungen vor Ort zu und überträgt die Daten online in die eigenen Systeme. Kosten aus dem Bilanzausgleich werden dadurch gering gehalten. Um Differenzmengen auszugleichen, werden notwendige Flexibilitäten bei Bedarf durch den gesicherten Zugang zu in- und ausländischen Handelsmärkten rund um die Uhr gewährleistet.

## ENERGIETRANSPORT

natGAS übernimmt die Erdgastransporte von den europäischen Handelspunkten, Grenzübertritts- oder Virtuellen Handelspunkten bis zu den Ausspeisestellen der Kunden. Sämtliche Marktregeln und notwendigen Prozessschritte vom Lieferantenwechsel bis hin zur Abrechnung werden effizient umgesetzt. Dabei werden zum Beispiel Messstellen mit einer Datenfernübertragung ausgerüstet, die dem Kunden jederzeit seinen Verbrauch über das online-basierte Partnerportal von natGAS anzeigt. Zudem optimiert und auktioniert das Unternehmen die Transportkapazitäten bei den Netzbetreibern und übernimmt die Prüfung der Netzbetreiberabrechnungen. Die langjährigen Erfahrungen in der Energielogistik im In- und Ausland ermöglichen es natGAS wettbewerbsfähige Angebote zu erstellen.

## PORTFOLIOMANAGEMENT

Das natGAS Portfoliomanagement bietet Unternehmen einen umfangreichen Service. Sämtliche Prozesse der Energieversorgung werden analysiert und Effizienzpotenziale erkannt. Das Ergebnis ist eine Beschaffungsstrategie, die den Kunden bei allen Kauf- und Verkaufsentscheidungen und bei der Durchführung aller im Markt erforderlichen Transaktionen unterstützt. Das Risiko der Energiebeschaffung wird breit gestreut und somit minimiert. Zusätzlich können durch den strukturierten Einkauf Vorteile des Großhandelsmarktes genutzt werden. Kunden haben die Möglichkeit, bereits beschaffte Teilmengen an natGAS zurück zu verkaufen und auch von anderen Lieferanten beliefert zu werden. Dadurch wird für den gesamten Prozess der Energiebeschaffung die notwendige Flexibilität und Ergebnisorientierung gewährleistet.

## ENERGIELIEFERUNG

In Deutschland beliefert natGAS Unternehmen mit Gas und Strom, in Frankreich, Belgien, Österreich und der Schweiz mit Gas. Dabei entscheiden die Kunden, ob Sie eine Vollversorgung in Anspruch nehmen, bei der natGAS das Risiko von Verbrauchsschwankungen trägt oder ob natGAS sie bei dem Handel der Differenzmengen unterstützen soll. Gleichzeitig haben die Kunden die Wahl, Ihre gesamten Energiemengen zu einem bestimmten Zeitpunkt preislich abzusichern oder in unterschiedlichen, beziehungsweise gleichmäßig strukturierten Tranchen zu bestellen. Die Tranchen werden zu verschiedenen Zeitpunkten und zu unterschiedlichen Preisen besorgt. Damit wird dem Kunden eine Strategie der Risikoverteilung gewährleistet.

## HANDEL

Als spezialisiertes Handelshaus und unabhängiger Energieanbieter nutzt natGAS seine guten Geschäftsbeziehungen zu Produzenten und internationalen Handelshäusern sowie den Handel an den verschiedenen Energiebörsen, um Gas und Strom zu besten Konditionen zu kaufen und zu verkaufen.

## ENERGIEEIN- UND -VERKAUF AN INTERNATIONALEN HANDELSPLÄTZEN



## natGAS PRODUKTE

Die Kunden von natGAS profitieren von der individuellen Zusammenstellung einer Belieferung mit Erdgas oder Strom und den benötigten, hinzugebuchten Dienstleistungen.

Weitere Informationen hierzu finden Sie auf der Online-Präsenz von natGAS:  
[www.natgas.de/de/belieferungen](http://www.natgas.de/de/belieferungen)

## 5. PRESSEKONTAKT

Sie haben Fragen zur natGAS AG oder natGAS France SASU, benötigen weitere Informationen oder Bildmaterial oder wünschen, in den Presseverteiler von natGAS aufgenommen zu werden?

Wenden Sie sich bitte an den Bereich Marketing und Public Relations:

Daniela Frommann  
Marketing/PR

Telefon: +49 331 2004 – 166  
Telefax: +49 331 2004 – 199  
Mobil: +49 172 680 4070  
E-Mail: [presse@natgas.de](mailto:presse@natgas.de)

### Adresse:

natGAS Aktiengesellschaft  
Jägerallee 37 H  
14469 Potsdam  
Deutschland

Google-Maps: <https://goo.gl/maps/FxcmK>

### natGAS IM NETZ:

natGAS AG – deutsche Online-Präsenz: [www.natGAS.de](http://www.natGAS.de)  
natGAS SASU – französische Online-Präsenz: [www.natGAS.fr](http://www.natGAS.fr)

### natGAS IN DEN SOZIALEN NETZWERKEN:

natGAS auf XING: <http://www.xing.com/companies/natgasag>  
natGAS auf LinkedIn: <http://www.linkedin.com/company/natgas-ag>  
natGAS auf Google+: [google.com/+natGASAktiengesellschaftPotsdam](https://plus.google.com/+natGASAktiengesellschaftPotsdam)  
natGAS auf Twitter: [twitter.com/natGAS\\_AG](https://twitter.com/natGAS_AG)

