

# »Wirtschaftsstandort gestärkt«

Harald Stindl, Geschäftsführer des Fernleitungsnetzbetreibers Gas Connect Austria, über Marktveränderungen und neue Regeln am europäischen Markt.

**Report:** Anfang des Jahres wurde in Österreich das neue Gasmarktmodell im Zuge der Umsetzung des dritten Energiepakets eingeführt. Wie haben Sie als Fernleitungsnetzbetreiber diese Veränderungen erlebt?

**Harald Stindl:** Die Einführung des neuen Marktmodells per 1. Jänner 2013 brachte tiefgreifende Veränderungen mit sich und stellte uns Fernleitungsnetzbetreiber vor große Herausforderungen. Das neue Marktmodell erforderte die Umstellung der Tarifstruktur von einem bisher distanzabhängigen Punkt-zu-Punkt-System auf das völlig neue Entry-Exit-Tarifsysteem. Hier ist es uns in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden und Partnern gelungen, alle Verträge zeitgerecht und reibungslos in das neue System zu überführen. Unsere bisherigen Erfahrungen haben uns gezeigt, dass sich die Marktteilnehmer allmählich auf die neue Situation eingestellt haben und sich unsere intensiven Vorbereitungen auf den Marktstart ausgezahlt haben.

**Report:** 2012 wurden Sie von der österreichischen Regulierungsbehörde E-Control zum Markt-

gebietsmanager benannt. Was waren die größten Herausforderungen in dieser Rolle?

**Stindl:** Dazu zählt zweifellos die zeitgerechte Einführung des neuen Gasmarktmodells. Ende Mai 2012 wurde die neue Gasmarktmodellverordnung verabschiedet. Wir mussten also innerhalb von wenigen Monaten die komplette Infrastruktur einschließlich der Einrichtung einer Online-Registrierungsplattform für die Marktteilnehmer aufbauen. Über diese Plattform haben wir alle erforderlichen Informationen und Registrierungsmöglichkeiten für Marktteilnehmer und ihre Tätigkeit als Bilanzgruppenverantwortliche zur Verfügung gestellt.

Die Marktteilnehmer wurden außerdem laufend und aktiv in ihrem Registrierungsprozess von unserem Expertenteam unterstützt und begleitet. So ist es uns gelungen, alle Bedingungen für einen erfolgreichen Marktstart zu schaffen



und vom ersten Tag an alle Transportwünsche planmäßig abzuwickeln.

**Report:** Sie sind auch Mitbegründer der europäischen Transportkapazitätsplattform PRISMA. Welche Vorteile bringt nun eine gemeinsame europäische Handelsplattform?

**Stindl:** Der Vorteil ist, dass Gashändler nun Transportkapazitäten für viele Länder einfach und bequem über eine einzige Onlineplattform grenzüberschreitend buchen können. Sie müssen nicht mehr an jeden Netzbetreiber einzeln herantreten. Das ist auf dem europäischen Kapazitätsmarkt etwas völlig Neues und wichtig für einen liquiden Markt. Damit wird auch der Wettbewerb gefördert und der Wirtschaftsstandort Österreich gestärkt. □

## WAS IST PRISMA?

➤ **PRISMA** steht für PRImary and Secondary MARketing und bezeichnet eine Onlineplattform für Kapazitätsbuchungen und -auktionen auf dem europäischen Gasmarkt.

**Info:** [www.prisma-capacity.eu](http://www.prisma-capacity.eu)

## ➤ GOLDGAS

### Potenzial

Der Energieversorger goldgas, eine Tochter des Gashändlers VNG, schaut auf das zweijährige Bestehen in Österreich zurück. Mittlerweile beliefert es über 15.000 Kunden mit Erdgas in allen Regelzonen. »Wir sehen Österreich als absoluten Zukunftsmarkt. Die Wechselraten sind zwar noch gering, allerdings ist das Potenzial enorm. Viele Haushalte er-

kennen noch nicht, wie einfach der Wechsel des Strom- und Gaslieferanten ist und welche Kostenersparnis sich dadurch ergibt«, erklärt Geschäftsführer André Burkhardt.

## ➤ MONTANA

### Einsparungen

Der bayrische Erdgaslieferant Montana weist darauf hin, dass ein Anbieterwechsel im Erdgasbereich meist ein weit höheres Sparpotenzial birgt als

Preissenkungsmaßnahmen der angestammten Versorger. »Mit einem Wechsel zu Montana können bis zu 20 % beim Energiepreis eingespart werden«, betont Österreich-Geschäftsführer Clemens Wodniansky. Geliefert wird nicht nach Tirol und Vorarlberg.

## ➤ VITALIS

### Garantiert

Die Vitalis Handels GmbH, bereits seit über zehn Jah-

ren im Handel mit Flüssiggas aktiv, bietet seit Mitte des Jahres auch Erdgas an (ausgenommen Vorarlberg und Tirol). Spezialisiert auf das Geschäft mit Industrie- und Gewerbebetrieben offeriert die Rheingas-Tochter ihren Kunden eine Preisgarantie, die auf Wunsch bis Ende 2015 festgeschrieben werden kann. Mit Tarifen, die ab einer Abnahmemenge von 50.000 kWh im Jahr greifen, ist Vitalis eigenen Angaben zufolge im Gewerbebereich Spitzenreiter auf den Vergleichsportalen.