

Presseinformation

VNG-Bilanz 2008:

VNG gewinnt neue Märkte und entwickelt sich zügig weiter.

Zum elften Mal in Folge neuer Absatzrekord. Steigerung des Jahresüberschusses. Auslandsgeschäft wird forciert. Durchbruch bei Eigenproduktion in Norwegen durch Kauf der Endeavour Energy Norge AS.

Leipzig, 14. Mai 2009. Die VNG – Verbundnetz Gas AG, Leipzig hat im Geschäftsjahr 2008 mit einer verkauften Menge von 171,4 Milliarden kWh Erdgas zum elften Mal in Folge einen neuen Rekord aufgestellt (2007: 165,2 Mrd. kWh). Noch deutlicher als der Absatz stieg mit rund 8 % der Jahresüberschuss auf 140,8 Millionen Euro (2007: 130 Mio. Euro). „Wir befinden uns damit“, so Vorstandsvorsitzender Dr. Ewald Holst, „oberhalb des angepeilten Wachstumspfades.“ Der Umsatz machte einen Sprung von 4,2 Milliarden Euro auf 5,5 Milliarden Euro. Die Ursache für diesen Anstieg liegt vor allem in dem zeitweilig kräftig gestiegenen Ölpreis, der auf den Verkaufspreis erst im Berichtsjahr 2008 durchschlug.

Niederlassungen im Bundesgebiet und Tochterunternehmen im europäischen Ausland

Mit Niederlassungen in München, Stuttgart, Frankfurt a.M., Düsseldorf und Hamburg konnten Marktanteile in den alten Bundesländern gewonnen werden. Sie trugen dazu bei, dass Verluste durch Wettbewerb in den angestammten Gebieten überkompensiert wurden. Holst: „Der Aufbau von Tochterunternehmen und Joint Ventures im europäischen Ausland, namentlich in Polen, Italien, Tschechien, der Slowakei und der Schweiz, hat sich 2008 bewährt und bietet für die Zukunft große Wachstumspotenziale“. Man habe sich nicht auf die Verteidigung angestammter Märkte beschränkt, sondern offensiv um neue Kunden im gesamten Bundesgebiet und europäischen Ausland geworben, so Holst weiter. Polen und Italien blieben die wichtigsten Absatzgebiete im Ausland. Mit G.EN. GAZ ENERGIA besetzt VNG Platz 1 der privaten Gasversorger Polens. Seit dem 1. Oktober konnte VNG nach Abschluss eines mehrjähri-

gen Vertrages mit dem polnischen Marktführer Polskie Gornictwo Naftowej Gazownictwo S.A. (PGNiG), Warschau die Lieferungen nach Polen noch deutlich steigern. Auch in Italien sind die Weichen für ein weiteres Absatzwachstum gestellt.

Diversifizierung und Durchbruch bei der Eigenproduktion

In der Beschaffung setzt VNG weiter auf eine Strategie der Diversifizierung. Neben einer Verdreifachung des Spot- und Terminhandels auf insgesamt 11 % des Bezugsportfolios arbeitet VNG an der Produktion eigener Erdgasmengen. Mit diesem Ziel hat VNG Norge AS 2008 ihr Portfolio auf acht Explorationslizenzen in Norwegen ausgeweitet. Mit dem Erwerb der Endeavour Energy Norge AS im April dieses Jahres konnte VNG ihr Engagement auf dem Norwegischen Kontinentalshelf nun entscheidend steigern und damit der Eigenproduktion zum endgültigen Durchbruch verhelfen. Dazu Klaus-Dieter Barbknecht, Vorstand Gasbeschaffung: „Wir sind sehr zufrieden mit dem Kauf, der uns dem ehrgeizigen Ziel, ab 2019 bis zu 10 Prozent des Absatzes aus eigenen Quellen zu sichern, ein gutes Stück näher bringt.“

Gute Aussichten

VNG will ihren Status als drittgrößter Erdgasimporteur in Deutschland und unter den TOP Ten Europas behaupten und dabei weiter wachsen. Holst: „Wir werden uns in Zukunft verstärkt um Marktanteile im europäischen Ausland kümmern. Die Erfolge der vergangenen beiden Jahre stimmen uns sehr zuversichtlich, auf dem besten Weg zu einem der „European Player“ zu sein.“ Sowohl in den Ländern, die VNG bereits beliefert, als auch in weiteren Nachbarstaaten, wie etwa Beneluxländern, Österreich oder Dänemark, sehe man zusätzliche Kundenpotenziale.