

# Rok obrotowy 2010

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Import gazu ziemnego | Poszukiwania i wydobywanie | Hurtowy obrót gazem ziemnym



Magazynowanie gazu ziemnego | Logistyka gazu ziemnego | Usługi energetyczne

## Pozycja na rynku

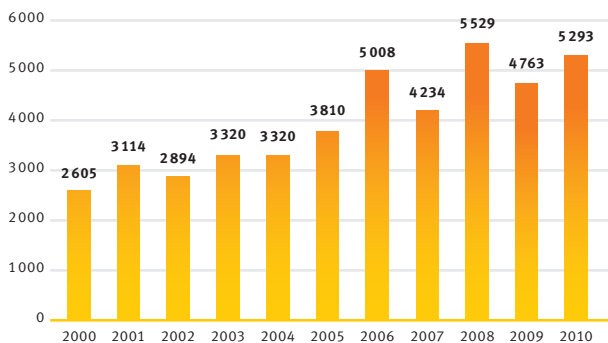
VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft jest spółką wydobywającą i importującą gaz ziemny, prowadzącą obrót gazem ziemnym i biometanem oraz udostępniającą moce własnych sieci przesyłowych i podziemnych magazynów gazu. Niezwykle wysoki poziom zdwersyfikowania naszych źródeł pozyskania gazu ziemnego to szczególna cecha jakości naszej oferty.

Nasz gaz ziemny jest niezawodnym i długofalowo dostępnym nośnikiem energii. To nośnik otwarty na innowacyjne technologie zastosowania. Dzięki wielu możliwościom powiązania z energiami odnawialnymi nasz gaz ziemny jest dla naszych klientów ważną energią przyszłości.

Verbundnetz Gas to właściwy partner dla spółek dystrybucyjnych, zakładów przemysłowych, elektrowni i innych dużych odbiorców we wszystkich kwestiach związanych z gazem ziemnym. Nasz gaz ziemny w powiązaniu z oferowanymi przez nas usługami umożliwia naszym klientom oraz odbiorcom końcowym uzyskanie przy niskim poziomie emisji CO<sub>2</sub> wysokiej efektywności i zdolności do dopasowywania się do potrzeb w zakresie wytwarzania ciepła i energii elektrycznej oraz osiągnięcie ekologicznej mobilności w ruchu drogowym. Dlatego też jesteśmy całkowicie przekonani o rynkowym sukcesie naszego produktu.

## Rozwój obrotów VNG AG 2000–2010

w mln €



**Roczne sprawozdanie finansowe VNG AG**

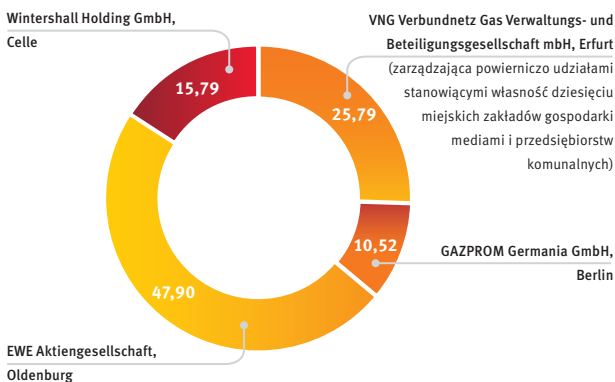
|  |       | 2010  | 2009  |
|--|-------|-------|-------|
| Przychody ze sprzedaży                 | mln € | 5 293 | 4 763 |
| Koszty materiałowe                     | mln € | 4 979 | 4 319 |
| Koszty osobowe                         | mln € | 59    | 55    |
| Amortyzacja                            | mln € | 61    | 58    |
| Zysk roczny                            | mln € | 59    | 170   |
| Inwestycje ogółem                      | mln € | 193   | 393   |
| Środki trwałe i wartości niematerialne | mln € | 521   | 473   |
| Finansowy majątek trwały               | mln € | 598   | 698   |
| Bilansowy kapitał własny               | mln € | 734   | 780   |
| Rezerwy                                | mln € | 387   | 416   |
| Zobowiązania                           | mln € | 1 300 | 1 063 |
| Suma bilansowa                         | mln € | 2 436 | 2 270 |

## Wskaźniki charakteryzujące VNG AG

|   |                    | 2010  | 2009  |
|---|--------------------|-------|-------|
| Zatrudnienie na koniec roku                         |                    | 754   | 697   |
| Sprzedaż gazu                                       | mld kWh            | 220,3 | 183,0 |
| Najwyższa sprzedaż dobową                           | mln kWh            | 1 021 | 870   |
| Najniższa sprzedaż dobową                           | mln kWh            | 338   | 283   |
| Sieć gazociągów na koniec roku                      | km                 | 7 004 | 7 005 |
| Moc tłoczni na koniec roku                          | MW                 | 78,3  | 77,8  |
| Pojemność podziemnych magazynów gazu na koniec roku | mld m <sup>3</sup> | 2,6   | 2,6   |

## Akcjonariusze spółki

w %



EEG - Erdgas Transport GmbH, Berlin (100 % GDFSUEZ), posiadała do 23 marca 2010 r. 5,26 % udziałów w VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft, Lipsk.

Stan: 1 kwietnia 2011 r.

## Poszukiwania i wydobywanie

Rozbudowa i dywersyfikacja działalności. Działalność poszukiwawczo-wydobywcza gazu ziemnego to dla VNG jeden z centralnych kierunków dalszej dywersyfikacji źródeł pozyskania gazu. VNG może poszczycić się sukcesami w zakresie działalności poszukiwawczo-wydobywczej od 2006 r. Również w roku 2010 działalność ta prowadzona była w oparciu o solidne podstawy. Głównym regionem działań jest tutaj Norweski Szelf Kontynentalny oraz obszary przyległe, jak np. duńska część Morza Północnego.

VNG poprzez VNG Norge AS (VNG Norge) z siedzibą w Stavanger i Oslo posiada obecnie udziały w 21 licencjach wydobywczych na Norweskim Szelfie Kontynentalnym. Ta licząca w międzyczasie ponad 50 pracowników spółka-córka uczestniczy ponadto w wydobywaniu ropy naftowej i gazu na norweskich polach wydobywczych Brage i Njord. Celem VNG Norge jest długofalowe pozyskiwanie znacznej części rocznego zapotrzebowania VNG na gaz z własnych źródeł. Celem realizacji tego zamierzenia spółka bierze udział w państwowych rundach licencyjnych oraz prowadzi działania nastawione na nabycie udziałów w już istniejących licencjach.

VNG Norge uczestniczyła z sukcesem w rundzie licencyjnej APA 2009 i uzyskała w styczniu 2010 r. udziały w trzech nowych licencjach poszukiwawczych. Również w ramach rundy licencyjnej APA 2010 VNG Norge złożyła w norweskim Ministerstwie Ropy Naftowej i Energii kilka wniosków licencyjnych. W styczniu 2011 r. pięć z tych wniosków uzyskało pozytywną odpowiedź Ministerstwa, przy czym na dwóch z tych licencji VNG Norge będzie działać w charakterze operatora. Ponadto spółka wzięła w listopadzie 2010 r. udział w 21. państwowej rundzie licencyjnej. W tym samym okresie zwrócono państwu norweskemu licencje, w zakresie których wyniki przeprowadzonych prac poszukiwawczo-rozpoznawczych wykazały niższe zasoby od oczekiwanych.

Następnym kamieniem milowym rozwoju działalności VNG Norge było założenie drugiej spółki poszukiwawczo-wydobywczej w Danii, koncentrującej swoją działalność na duńskiej części Morza Północnego. Poprzez założoną w maju 2010 r. VNG Danmark ApS (VNG Danmark) spółka ta posiada udziały w dwóch licencjach duńskich i podjęła z sukcesem działalność poszukiwawczą na Duńskim

Szelfie Kontynentalnym. Pierwsze wykonane odwierty potwierdziły występowanie ropy naftowej. Wyniki tych odwiertów są aktualnie analizowane. Ponadto VNG Danmark przygotowuje się na jednej z licencji do odwiertu rozpoznawczego celem uzyskania szczegółowych informacji o wielkości stwierdzonych już wcześniej zasobów gazu ziemnego oraz o możliwościach ich wydobycia.

## Obrót gazem

### Zakup gazu

Optymalizacja źródeł dostaw gazu. VNG niezmiennie reprezentuje pogląd, że długoterminowe umowy zakupu gazu stanowią podstawę niezawodnego i długofalowo bezpiecznego zaopatrzenia klientów w gaz ziemny. Dlatego też większość zapotrzebowania na gaz ziemny pokrywana jest przez dostawców i/lub producentów gazu ziemnego w oparciu o długoterminowe umowy zakupu, co umożliwi elastyczne i dostosowane do potrzeb zaopatrzenie w gaz ziemny. W związku z panującą obecnie globalną nadpodażą gazu ziemnego oraz dalej zaostrażającą się konkurencją na rynku energii pogorszeniu uległa jednak na niemieckim i europejskim rynku gazu ziemnego konkurencyjność gazu dostarczanego na podstawie umów długoterminowych. VNG jest przekonana, że w intensywnym dialogu z partnerami biznesowymi uda się wypracować obopólnie akceptowalne rozwiązania zapewniające konkurencyjność gazu dostarczanego na podstawie umów długoterminowych.

Na wirtualnych parkietach handlowych w coraz to większym zakresie pojawiają się oferty oraz zapytania dotyczące ogólnodostępnych ilości gazu ziemnego o różnorodnych okresach dostaw. W związku z tym te miejsca obrotu gazem zwiększyły istotnie swój stopień płynności. Celem optymalizacji swojej działalności VNG również w 2010 r. dokonywała operacji korzystając z ofert rynków spotowych i terminowych.

W roku obrotowym 2010 VNG AG zakupiła od szeregu producentów względnie dostawców ogółem 213,9 mld kWh gazu ziemnego (w roku poprzednim 188,5 mld kWh). Wzrost ten był głównie wynikiem zwiększonego zakupu gazu na europejskich rynkach spotowych i terminowych.

Podobnie jak w latach wcześniejszych dostawy gazu rosyjskiego poprzez rosyjsko-niemiecką spółkę joint venture Wintershall Erdgas Handelshaus GmbH & Co. KG w oparciu o obowiązującą umowę długoterminową przebiegały w roku 2010 bez zakłóceń.

Dotyczy to również gazu ziemnego odbieranego ze źródeł norweskich na podstawie długoterminowych umów zakupu zawartych z dostawcami norweskimi Statoil ASA, TOTAL E&P NORGE AS, Eni Norge AS oraz ExxonMobil Exploration and Production Norway AS.

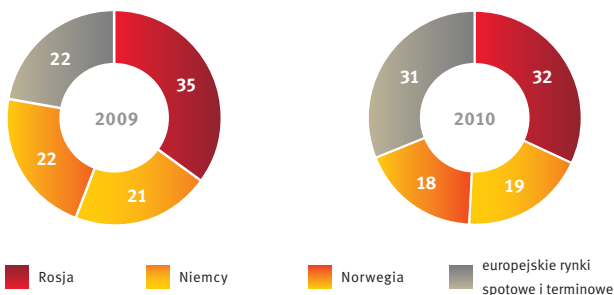
Również długoletni niemieccy dostawcy gazu wysokometanowego ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH & Co. KG, ExxonMobil Gas Marketing Deutschland GmbH oraz Shell Erdgas Marketing GmbH & Co. KG sprawdzili się w minionym roku obrotowym 2010 jako pewni dostawcy VNG.

Dla wypełnienia swoich kontraktowych zobowiązań odbioru i dostawy gazu koncern VNG mógł korzystać wszędzie tam, gdzie był obecny, z odpowiadającego potrzebom portfela mocy przesyłowych.

W ramach dywersyfikacji źródeł pozyskania gazu oraz dla zapewnienia bezpieczeństwa dostaw dla Europy coraz to większą rolę na rynkach gazu odgrywa LNG. Koncern VNG na bieżąco obserwuje te zmiany i analizuje możliwości dostępu do nowych kierunków dostaw.

### Udział kierunków pochodzenia gazu VNG AG w 2010 r. w porównaniu do roku ubiegłego

dane w procentach (zaokrąglone)

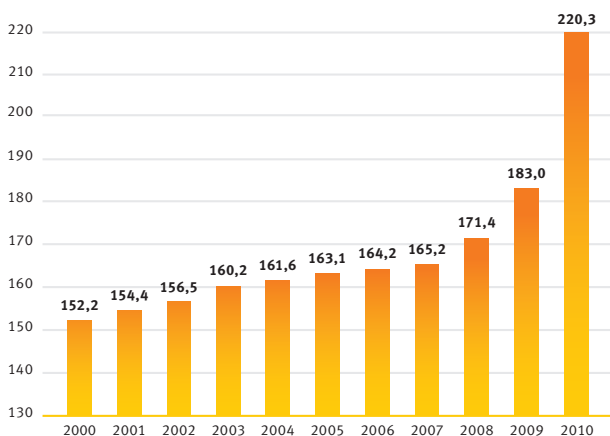


## Sprzedaż gazu

VNG w 2010 r. ponownie zwiększyła sprzedaż gazu. W roku 2010 VNG AG dostarczyła klientom krajowym i zagranicznym około 220 mld kWh gazu ziemnego. Tym samym poziom sprzedaży był znacząco, bo o około 20 procent, wyższy niż w roku poprzednim (183 mld kWh).

### Dostawy gazu ziemnego VNG AG 2000–2010

w mld kWh

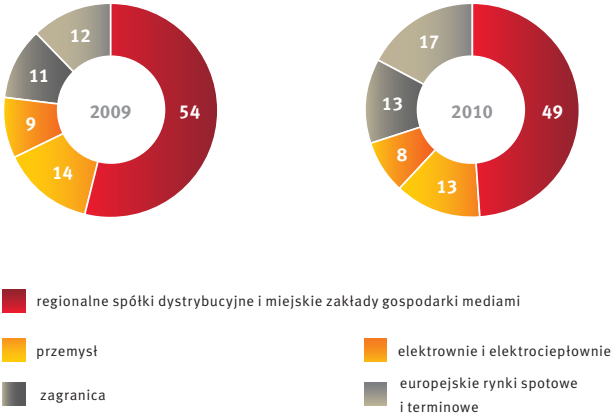


W związku z poprawiającą się koniunkturą wzrosła po raz kolejny sprzedaż gazu dla klientów przemysłowych. Również obrót zagraniczny oraz sprzedaż na europejskich rynkach spotowych i termiновых przyczyniły się istotnie do wzrostu wolumenu sprzedaży.

Koncern VNG sprzedał swoim klientom w roku 2010 ogółem około 250 mld kWh i przekroczył tym samym ubiegłoroczną wielkość sprzedaży o około 26 procent.

## Sprzedaż gazu VNG AG w 2010 r. według grup klientów w porównaniu do roku poprzedniego

dane w procentach (zaokrąglone)



### Sprzedaż gazu w kraju

Pomimo presji cenowej VNG osiąga sukcesy na rynku niemieckim. W roku obrotowym 2010 zaostrzyła się walka wszystkich uczestników rynku o klientów. Dodatkowo znacznie zwiększyła się liczba graczy na rynku. Klienci otrzymywali liczne oferty. Zauważalne jest zwłaszcza rosnące zainteresowanie producentów gazu rynkiem miejskich zakładów gospodarki mediami i spółek dystrybucyjnych.

W tym trudnym otoczeniu rynkowym VNG udało się mimo wszystko przedłużyć obowiązujące umowy sprzedaży oraz pozyskać nowych klientów zainteresowanych w większości pokryciem części ich zapotrzebowania. Osiągnięcie wykazanej wielkości sprzedaży było możliwe dzięki dobrym relacjom z klientami oraz aktywnemu kontaktowi z nimi. Pozytywny wpływ miała również oferta VNG uwzględniająca w odróżnieniu od wielu konkurentów elastyczne i dopasowane do potrzeb produkty oraz doradztwo gazownicze.

Sprzedaż biometanu zyskuje na znaczeniu. Jednym z ważnych kierunków działań w roku 2010 była sprzedaż biometanu. W zakresie tego produktu można stwierdzić rosnące zainteresowanie klientów.

## **Sprzedaż gazu za granicę**

Rozbudowa pozycji rynkowej w europejskich krajach ościennych. Zagraniczna sprzedaż gazu, wynosząca około 28 mld kWh, to solidna część składowa działalności handlowej VNG AG. Już w 2009 r. udział sprzedaży gazu za granicę osiągnął poziom dwucyfrowy (11 procent), a w roku 2010 wielkość ta została przekroczona (13 procent). Głównymi regionami sprzedaży poza niemieckim rynkiem gazu były przy tym, podobnie jak w latach poprzednich, Polska i Włochy.

### **Polska**

Polska ma nadal duże znaczenie dla naszej zagranicznej działalności handlowej. Wielkość dostaw osiągnęła w 2010 r. około 10 mld kWh.

### **Czechy**

Na rynku czeskim koncern VNG stworzył sobie dogodne warunki do efektywnego rozwijania biznesu handlowego poprzez fuzję spółki Energie Bohemia a.s. ze spółką VNG Energie Czech a.s. w drodze inkorporacji tej pierwszej. Działania koncernu VNG w Republice Czeskiej rozwijały się w 2010 r. pozytywnie. Po raz pierwszy sprzedaż gazu przekroczyła poziom 1 mld kWh/rok.

### **Słowacja**

Po rozpoczęciu przez VNG w 2009 r. dostaw gazu do Republiki Słowackiej w minionym roku obrotowym osiągnięto dalszy wzrost sprzedaży poprzez pozyskanie przez VNG Słowacja nowych klientów.

### **Włochy**

Pomimo trwającego od połowy roku 2010 przerwania gazociągu tranzytowego w Szwajcarii, jednego z najważniejszych rurociągów gazu ziemnego zaopatrującego Włochy, dostawy gazu z VNG do klientów włoskich charakteryzowały się tendencją wzrostową. VNG AG sprzedała swoim włoskim klientom ogółem około 6,4 mld kWh gazu i przekroczyła tym samym wielkość sprzedaży roku poprzedniego o 12 procent. Przyczyniła się do tego przede wszystkim sprzedaż gazu poprzez stu procentową spółkę-córkę Spigas S.r.l z siedzibą w La Spezia.

## Francja

We Francji VNG ubiegała się pomyślnie o licencję na dostawy do niebędących odbiorcami końcowymi klientów świadczących usługi dla sektora publicznego. W ten sposób możliwa stała się dalsza dywersyfikacja portfela sprzedaży gazu. Celem uzyskania jeszcze lepszego wglądu w przemiany zachodzące na rynku oraz reprezentowania VNG we Francji VNG otworzyła w październiku 2010 r. biuro łącznikowe w Paryżu.

## Szwajcaria

Pogłębieniu uległy również relacje biznesowe z gazownictwem szwajcarskim. Poprzez udziały w SET Swiss Energy Trading AG VNG mogła w 2010 r. rozszerzyć handel produktami rynku spotowego i terminowego.

## Luksemburg

W ubiegłym roku obrotowym w oparciu o umowę długoterminową rozpoczęły się dostawy gazu do luksemburskiej spółki energetycznej Enovos Luxembourg S.A.

Więcej transakcji w ramach handlu krótkoterminowego. Handel spotowy i terminowy na europejskich rynkach hurtowego handlu gazem ziemnym zyskał w roku 2010 na znaczeniu. Powodem tego była nadpodaż na europejskich rynkach gazu w połączeniu z rosnącym stopniem płynności wirtualnych parkietów handlowych. Inne przyczyny to aktywniejsze zarządzanie portfelem gazu przez większość konkurentów oraz zaostrzenie się konkurencji na rynku dystrybucji.

Tendencja do odchodzenia od indeksowania cen gazu według cen produktów ropopochodnych w 2010 r. utrzymywała się. Bardzo niestabilne ceny różnych produktów w handlu energią oraz inne dynamiczne globalne czynniki przyczyniły się do wzrostu wymagań stojących przed zarządzaniem portfelem gazu i ryzykiem w handlu energią.

W roku obrotowym 2010 VNG działała aktywnie na wirtualnych parkietach handlu gazem w Niemczech, Belgii, Francji, Holandii, Austrii oraz w różnych fizycznych punktach importu i eksportu w Europie. Po raz pierwszy sfinalizowane zostały transakcje na Krajowym Punkcie Bilansowania (National Balancing Point – NBP) w Wielkiej Brytanii.

VNG w 2010 roku ponownie znacznie zwiększyła udział ilości gazu zakupionych lub sprzedanych na rynkach spotowych i terminowych. Poza transakcjami bilateralnymi (OTC – over-the-counter) z szeregiem europejskich partnerów handlowych VNG korzysta w coraz to większym zakresie z usług różnych brokerów oraz wykorzystuje Europejską Giełdę Energii (European Energy Exchange AG – EEX) jako platformę handlu gazem ziemnym. Dzięki zawarciu nowych ramowych umów handlowych w roku 2010 znacznie zwiększyła się liczba relacji dostawca-odbiorca.

## **Magazynowanie gazu**

Rozbudowa mocy magazynowych – także z partnerami. Cztery podziemne magazyny gazu VNG AG w miejscowościach Bad Lauchstädt, Bernburg, Buchholz i Kirchheilingen dysponują łączną pojemnością czynną w wysokości 2,56 mld m<sup>3</sup>.

Magazyny gazu ziemnego odgrywają na europejskim rynku energii ważną rolę w zapewnieniu długofalowego bezpieczeństwa dostaw. Dlatego też koncern VNG postawił sobie za cel dalszą rozbudowę dyspozycyjnych handlowo mocy magazynowych w najbliższych latach.

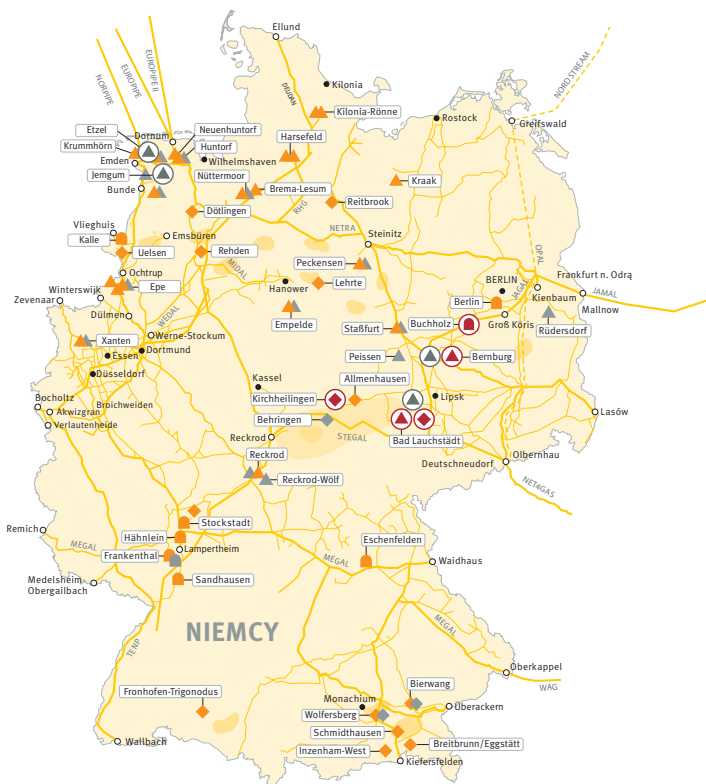
W tym celu VNG AG zawarła z E.ON Gas Storage GmbH (EGS) oraz z WINGAS GmbH & Co. KG (WINGAS) umowy współpracy w zakresie rozbudowy mocy magazynowych w dolnosaksońskich obiektach Etzel i Jemgum.

W lokalizacji Jemgum, we współpracy z WINGAS, oczekuje się uzyskać przez wysolenie kawern dodatkowe moce magazynowe w wysokości do 1,2 mld m<sup>3</sup>. Na VNG przypadnie przy tym jedna szóstą powstałych tam mocy.

Dodatkowo koncern VNG inwestuje systematycznie w rozbudowę i modernizację swoich istniejących podziemnych magazynów gazu.

Ponadto VNG razem z Gazprom Germania GmbH, Berlin, uczestniczy poprzez spółkę zadaniową Erdgasspeicher Peissen GmbH w budowie podziemnego magazynu gazu ziemnego „Katharina“.

## Podziemne magazyny gazu w Niemczech i lokalizacje magazynów VNG



Źródło: GIE | Stan: 1 kwietnia 2011 r.

- gazociągi przesyłowe
- - - gazociągi przesyłowe w budowie/planowane
- ▲ ▲ projektowany magazyn gazu
- ● ● ● lokalizacje magazynów VNG
- ▲ projektowany magazyn gazu VNG
- ◆ sczerpane złożo gazu
- ▲ kawerna solna
- akifera

| Magazyn        | Pojemność czynna         |
|----------------|--------------------------|
| Bad Lauchstädt | 1 101 mln m <sup>3</sup> |
| Bernburg       | 1 087 mln m <sup>3</sup> |
| Buchholz       | 175 mln m <sup>3</sup>   |
| Kirchheilingen | 190 mln m <sup>3</sup>   |

Stan: 31 grudnia 2010 r.

## Perspektywy

Sytuacja na rynku będzie w najbliższym czasie nadal dużym wyzwaniem. Obecna ogólnoswiatowa nadpodaż gazu ziemnego – związana m.in. z zagospodarowywaniem nowych złóż i większymi ilościami dostępnego LNG w powiązaniu ze spadkiem popytu na gaz wywołanym kryzysem ekonomicznym – doprowadziła do spadku cen gazu ziemnego na rynkach obsługiwanych przez VNG. Występujące w niektórych okresach znaczące różnice pomiędzy rynkowym poziomem cen a cenami wynikającymi z długoterminowych umów importowych miały i mają nadal znaczny wpływ na poziom marży całego sektora. Należy liczyć się z tym, że taka sytuacja cenowa będzie się na rynku utrzymywać, co może w krótkiej i średniej perspektywie mieć negatywny wpływ na wynik finansowy działalności VNG. W odniesieniu do przyszłych wyników będzie więc dla VNG miało znaczenie, aby w ramach umów zakupu uzgodnić z dostawcami ceny odpowiadające warunkom rynkowym i w ten sposób razem z nimi elastycznie reagować na aktualną sytuację na rynku.

VNG jest dobrze przygotowana. Solidna baza finansowa wypracowana w dobrych latach poprzednich umożliwi VNG, pomimo aktualnie trudnej sytuacji rynkowej, kontynuowanie działalności w dotychczasowych głównych dziedzinach oraz jej dalszy rozwój. Prognozy VNG przewidują lekki wzrost sprzedaży w porównaniu do roku 2010. Przewidywania te uwzględniają wzrost udziału handlu spotowego i terminowego w porównaniu do sprzedaży klasycznej. Odpowiednio do tego należy liczyć się z rosnącymi obrotami oraz wynikiem mniej więcej na poziomie wyniku roku 2010. Uwzględniono przy tym tutaj planowane na rok 2011 porozumienia z dostawcami. Opierając się na cenach odpowia-

dających sytuacji na rynku oraz na optymalizacji portfela handlowego VNG przewiduje średniookresowo wzrost zysku rocznego.

Inwestycje są kontynuowane. VNG w dalszym ciągu w celowy i dostosowany do potrzeb sposób inwestuje w rozbudowę i utrzymanie infrastruktury. Jednym z głównych punktów ciężkości jest przy tym rozbudowa mocy magazynowych w różnych lokalizacjach. Z punktu widzenia rachunku ekonomicznego zaangażowanie to zwraca się częściowo już w perspektywie średniookresowej i przyczynia się do planowanego wzrostu poziomu zysku.

Dywersyfikacja źródeł pozyskania gazu poprzez realizację własnego wydobycia za pośrednictwem spółek VNG Norge i VNG Danmark jest dla VNG kolejną ważną dziedziną inwestowania, gdyż zapewnia ona VNG wieloletnie i stałe przychody.

Podjmując inwestycje VNG ma zawsze na uwadze zrównoważony rozwój biznesu i trwałe oddziaływanie na wynik finansowy.

Gaz ziemny to przyszłość. Ponieważ globalny rynek gazu ziemnego przechodzi obecnie proces zmian, krótkoterminowe prognozy są trudniejsze niż w latach ubiegłych. Opierają się one na trudno przewidywalnych warunkach rynkowych i ramowych, a ponadto są zależne również od tego, jak szybko rynki otrząsną się ze skutków kryzysu finansowego i gospodarczego.

W perspektywie średnio- i długookresowej można stwierdzić: gaz ziemny pozostanie na trwałe stałą częścią składową mozaiki energetycznej. Jest to przyszłościowy nośnik energii, mający długofalowo podobne znaczenie jak energie odnawialne. Popyt na gaz ziemny będzie nadal rósł, a VNG jako trzeci co do wielkości importer gazu w Niemczech będzie w tym rozwoju partycypować.

W tej fazie VNG będzie dalej utrwalać swój wizerunek jako spółka znająca się na biznesie gazowym i odpowiednio do warunków rynkowych kreować konkurencyjne oferty i produkty przyczyniające się do sukcesów gazu ziemnego jako nośnika energii oraz odpowiadające wymaganiom i potrzebom klientów.

#### Impressum

**Wydawca** VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft | **Komunikacja korporacyjna** Bernhard Kaltefleiter  
Telefon +49 341 443-2058 | **Redakcję zakończono dnia** 1 kwietnia 2011 r. | **Koncepcja, layout i skład**  
Militzer & Kollegen GmbH | **Reprodukcja i druk** Werbe- & Sofortdruck GmbH, Lipsk

Import gazu ziemnego | Poszukiwania i wydobywanie | Hurtowy obrót gazem ziemnym



Magazynowanie gazu ziemnego | Logistyka gazu ziemnego | Usługi energetyczne

**Rok obrotowy 2010**

VNG – Verbundnetz Gas Aktiengesellschaft

Braunstraße 7 | 04347 Leipzig | Niemcy

Postfach 24 12 63 | 04332 Leipzig | Niemcy

Telefon + 49 341 443-0 | Fax + 49 341 443-1500

info@vng.de | www.vng.de

**Verbundnetz  
Gas AG**