



Wie beeinflusst der Ölpreis den Erdgaspreis?

1959 wurde in Slochteren, in der holländischen Provinz Groningen, das grösste zusammenhängende Erdgasfeld der Welt gefunden. Seine Reserven werden noch heute – nach über 40 Jahren Ausbeutung – auf über 1400 Mrd. m³ beziffert. Dieser Fund ermöglichte erstmals eine überregionale Erdgasversorgung im grossen Stil.

Aber Erdgas musste sich als praktisch neuer Energieträger zuerst einen Markt erschliessen. Eine riskante Sache, denn es hatte gegen Heizöl anzutreten – und gegen die damals noch weit verbreitete, billige Kohle. Öl wurde von 1960–1970 konstant für 1,8 \$ pro Barrel gehandelt (1 \$ damals = über vier CHF!), Heizöl kostete in der Schweiz rund 12–16 CHF/100 Liter.

Für den Transport des Erdgases zu den industriellen Grossverbrauchern und den Städten mit ihren Stadtgas-Verteilnetzen mussten zuerst Pipelines gebaut werden; weil das Erdgas den doppelten Heizwert von Stadtgas hatte, war eine Umstellung aller Apparate nötig.

Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit

Nicht nur für die holländische NAM als erster grosser Erdgasproduzent Europas, auch für die anvisierten Industriekunden, die städtischen Gasversorgungen und die Ruhrgas, Essen, die mit ihrem ausgedehnten überregionalen Verteilnetz für Stadtgas schon bald als erster ausländischer

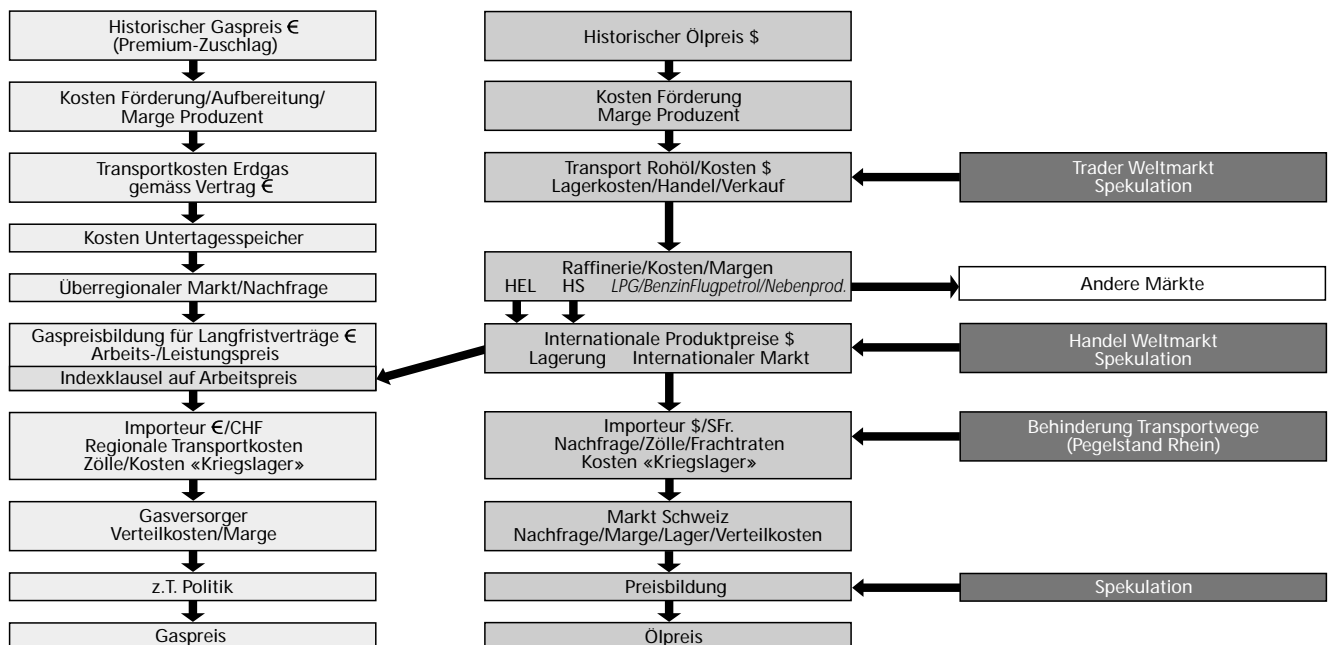
Grossabnehmer in Frage kam, galt es, Risiken zu minimieren. Die Investitionen für Förder- und Aufbereitungsanlagen sowie für die Transportleitungen sollten sich innert zehn Jahren amortisieren. Heute akzeptieren die Banken für Erdgaspipelines auch Amortisationsfristen von 50 Jahren, aber damals – für etwas Neues – waren schon zehn Jahre sehr mutig. Aber was, wenn der Ölpreis plötzlich ins Bodenlose sacken würde? Davor hatten vor allem die Industriekunden, die ja konkurrenzfähig bleiben mussten, Angst.

Deshalb hatten schon die ersten Erdgaslieferverträge mit holländischen Industrien 1963 Ölpreis-Bindungs-Klauseln: Der durchschnittliche Preis des Heizöls im vergangenen halben Jahr sollte Einfluss auf den Erdgaspreis haben. Weil Erdgas sauberer ist als Heizöl, war schon damals klar, dass es ein bisschen mehr kosten durfte als dieses – mit den Jahren einigte man sich auf einen «Premium»-Zuschlag von rund 15% bei Grossmengen.

Als die NAM 1965 den ersten Erdgas-Exportvertrag Europas mit der Ruhrgas unterzeichnete – über 3 Mrd. m³/a, also etwa dem heutigen Jahresverbrauch der Schweiz – enthielt dieser ebenfalls eine Ölpreisbindung. Die Vertragslaufzeit betrug schon damals 20 Jahre.

Inzwischen deckt Erdgas in den EU-15-Ländern 23,6% des Endenergieverbrauchs (Schweiz: 11,8%). Die Fördermengen der meisten Länder vermögen deren Eigenbedarf nicht zu decken, darum sind sie auf Importe aus vier hauptsächlich Erdgas-Lieferländern angewiesen: Russland, Norwegen, die Niederlande und Algerien. Angesichts des weiter steigenden Erdgasbedarfs können nur

Einflussgrössen der Preisbildung für Erdgas und Heizöl



langfristige Erdgasbezugsverträge den Importeuren die dauerhafte Verfügbarkeit von Mengen dieser wenigen Produzenten sichern. Den Gasproduzenten ihrerseits bieten solche Verträge Sicherheit für die kapitalintensive Erschliessung ihrer Erdgasvorkommen. Da Heizöl unverändert die wichtigste Konkurrenzenergie am Wärmemarkt geblieben ist, sind Produzenten und Importeure gleichermaßen daran interessiert, mit einer Ölpreisbindung weiterhin langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben.

Dieses Vertragsmodell herrscht deshalb bis heute für langfristige Erdgas-Importverträge vor – wobei im Einzelnen ganz unterschiedliche Preisbindungsklauseln gelten.

Am Anfang – in den sechziger Jahren – war eine häufige Referenz der Schwerölpreis in Rotterdam nach Platt's Oilgram – man wollte ja die Industrie beliefern. Später flossen mit geringerer Gewichtung z.T. auch die Preise für Kraftwerkskohle ein. Als Erdgas im Laufe der Jahre vermehrt den Heizungsmarkt eroberte, wurden auch die Preise für Heizöl EL in die Indexklauseln integriert.

Zur Zeit der Ölkrise 1973 und 1979/80 legten die Erdgasimporteure Wert auf eine möglichst lange Referenzperiode und eine lange Anwendungsperiode des gebildeten Preises, um mit dem Gaspreis den Heizölpreissteigerungen mit möglichst langer Verzögerung zu folgen. Als der Ölpreis wieder sank, waren natürlich kürzere Perioden gefragt...

Nur ein Teil des Erdgaspreises betroffen

Weil Erdgas eine Netzenergie ist, wurde Erdgas von Anfang an in einem zweigliedrigen Preis verrechnet: dem Leistungs- und dem Arbeitspreis.

Der Leistungspreis soll im Prinzip die laufende Bereitstellung des auf eine vereinbarte Maximalleistung ausgelegten Rohrs bezahlen; unvollständige Ausnutzung gibt «Strafzuschläge». Die Schweiz, ohne Grossindustrie, thermische Kraftwerke und Untertagesspeicher, hat in ihrem Gesamt-Erdgas-Bezug praktisch eine Heizungs-Charakteristik, d.h. einen Lastfaktor von etwa 0.6, und muss für die Leistung deshalb mehr bezahlen als ein Land, das Sommer und Winter gleich viel Erdgas braucht. Der Leistungspreis ist in der Regel vom Ölpreis unabhängig. Dafür ist er zumeist teilweise an die Lohnentwicklung sowie an den Investitionsgüter-Index gebunden.

Importpreis Erdgas (CH)	Preis regionaler Gasverteiler	Gaspreis für Tarifkunden
ca. 80%	ca. 75%	ca. 5–10%
ca. 20%	ca. 25%	ca. 90–95%

= Arbeitspreis (indexiert) = Leistungspreis/Fixkosten

Der Arbeitspreis gilt für die bezogene Erdgas-Menge – hier greift die Ölpreis-Indexierung.

Die Index-Formeln und zugehörigen Begriffsdefinitionen in Juristensprache füllen in den internationalen Erdgasverträgen nicht selten mehrere Seiten. Deshalb zeigt eine vereinfachte Formel das Funktionieren der Preisanpassung:

Vereinbarter Gas-Arbeitspreis

- = Basispreis zu einem vereinbarten Ausgangszeitpunkt
- Anwendung der Preisformel bis zur Über- oder Unterschreitung vereinbarter Eckwerte, sonst Revision
- ± Entwicklung der Preise für HEL am Referenzmarkt*
- ± Entwicklung der Preise für HS am Referenzmarkt*
- ± Entwicklung der Preise für Kraftwerkskohle am Referenzmarkt*

* Je nach Vertrag unterschiedliche Gewichtung. Definition der Referenzperioden, z.B. 9, 6 oder 3 Monate, während derer der Durchschnittspreis für Öl oder Kohle ermittelt wird, plus Definition der Anwendungs-Periode (z.B. 3 oder 1 Monate).

Durch die relativ langen Referenzperioden werden allzu heftige Ölpreisschwankungen von vornherein aus dem Preismechanismus herausgefiltert und dadurch deren Auswirkungen auf die Entwicklung des Gaspreises geglättet.

Für den Kunden noch weniger spürbar

Die Erdgasimporteure (Swissgas, Regionalgesellschaften) verkaufen Erdgas in der Regel nicht direkt an Endkunden, sondern liefern es direkt oder indirekt an die lokalen Gasversorgungsunternehmen. Diese haben ein Verteilnetz zu unterhalten, Zähler abzulesen, einen Pikettdienst rund um die Uhr zu gewährleisten, Marketing zu betreiben usw. – Fixkosten, die wiederum einen erheblichen Teil des Tarifpreises für den Endverbraucher ausmachen.

Steigt also der Arbeitspreis beim Importeur infolge Ölpreissteigerung um z.B. 25%, wirkt sich das auf den Gas-Importpreis inkl. Leistungspreis etwa mit 10–15% aus. Davon wird der Endverbraucher, bezogen auf seinen Gaspreis – ausser er wäre ein Industrie-Grosskunde mit einem Spezialvertrag – höchstens eine Veränderung des Gaspreises von 5–10% spüren. Oder: Sein Gaspreis steigt z.B. von 5,2 auf 5,7 Rp oder er sinkt entsprechend. Kommt dazu, dass zahlreiche Gasversorgungsunternehmen Preisausgleichsfonds unterhalten und nach Können und Vermögen Preisaufschläge so lange wie möglich auffangen und diese gar nicht oder nur teilweise weitergeben.

Das mag zwar nicht sehr transparent erscheinen. Weil aber in der Schweiz die Swissgas AG, die Regionalgesellschaften wie auch viele Gasversorgungsunternehmen nach dem Non-Profit-Prinzip arbeiten – sie machen nur so viel Gewinn, um das Kapital ihrer Geldgeber anständig zu verzinsen – profitiert der Endverbraucher am Schluss der Preiskette von diesen Mechanismen.