

# e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

**Interview** mit EEX-Vorstand Peter Reitz

»Wenn man sich nicht bewegt,  
ist man irgendwann tot.«

Geführt von ener|gate-Redakteurin **Stefanie Dierks**

# »Wenn man sich nicht bewegt, ist man irgendwann tot.«

Das Interview mit EEX-Vorstand **Peter Reitz** führte ener|gate-Redakteurin Stefanie Dierks.



Die EEX ist die größte europäische Strombörse. Nach dem Expansionskurs im vergangenen Jahr geht es dem Vorstandsvorsitzenden der EEX, Peter Reitz, jetzt darum, die neuen Gesellschaften in die Gruppe zu integrieren. Im Interview mit e|m|w führte er aus, welche Innovationen und neuen Produkte das Unternehmen derzeit im Blick hat. Zudem erklärte er, wie die EEX auf den Trend zum immer kurzfristigeren Handel reagiert.

**e|m|w:**

Die EEX ist mittlerweile ein großer Konzern mit vielen Tochtergesellschaften. Wie arbeiten Sie in der Gruppe zusammen?

**Peter Reitz:**

Wir haben regelmäßige Treffen unserer Führungskräfte aus den verschiedenen Bereichen, wo wir miteinander arbeiten und Entscheidungen, die alle betreffen, auch gemeinsam fällen. Ansonsten versuchen wir, Synergien zu heben, indem wir beispielsweise das gleiche Handelssystem verwenden. Gleichzeitig geben wir allen Einheiten genügend Freiraum, damit diese auf die spezifischen Bedürfnisse ihres Marktes reagieren können.



**e|m|w:**  
Wie läuft die Übernahme der Powernext?

**Peter Reitz:**

Ich würde da gar nicht von einer Übernahme sprechen. Die Powernext ist schon seit längerem ein Teil der EEX-Group und wir haben nun die noch von anderen Aktionären gehaltenen Aktien ebenfalls übernommen. Die Steuerung der Powernext ist dadurch natürlich einfacher geworden, weil wir uns nicht mehr im Detail mit den anderen Aktionären abstimmen müssen. An der Art und Weise, wie wir zusammenarbeiten und unsere Märkte organisieren, ändert es aber nichts.

**e|m|w:**  
Gibt es für die nahe Zukunft noch andere Expansionspläne?

**Peter Reitz:**

Wir haben momentan keine konkreten Übernahmepläne. Wir waren bereits 2017 sehr aktiv und legen den Fokus jetzt darauf, die neuen Unternehmen zu integrieren und innerhalb der Gruppe effizient zusammenzuarbeiten. Mittlerweile deckt unser Angebot drei Zeitzonen ab. Wir haben eine Präsenz in Singapur, mit der Cleartrade Exchange sowie in den USA mit Nodal Exchange und Nodal Clear. In unseren Kernmärkten decken wir nahezu ganz Europa ab. Jetzt müssen wir dafür sorgen, dass auch die Zusammenarbeit zwischen diesen Teilen zeitzoneübergreifend gut funktioniert.

**e|m|w:**  
Welchen Vorteil haben Sie dadurch, dass Sie in drei Zeitzonen präsent sind?

**Peter Reitz:**

Das hilft uns insbesondere dabei, weltweit gehandelte Produkte wie LNG in unser Portfolio aufzunehmen. Solch ein globales Produkt lässt sich mit einer international ausgerichteten Präsenz viel besser bedienen, als wir das als regionaler Player jemals hätten bewerkstelligen können.

**e|m|w:**  
Der Stromhandel verschiebt sich immer mehr vom langfristigen zum kurzfristigen Ende. Wie gehen Sie damit um?

»Wir stärken das kurze Ende des Terminmarktes.«

**Peter Reitz:**

Wir schaffen die entsprechenden Produkte dafür. Nach wie vor wird ein kontinuierliches Spektrum an Lieferzeitpunkten abgedeckt und auch nachgefragt. Im Terminmarkt kann man Strom sechs Jahre im Voraus handeln. Aber der Terminmarkt fängt auch schon übermorgen an, das heißt, man kann bei der EEX auch schon den Strompreis für den übernächsten Tag absichern, das ist dann ein kurzfristiger Terminkontrakt, ein Tages-Future. Wir haben gerade in letzter Zeit sehr viel getan,

um das kurze Ende des Terminmarktes für alle Marktgebiete zu vervollständigen, in denen wir aktiv sind. Das werden wir auch noch weiter fortführen.

Im Spotmarkt sehen wir eine ähnliche Entwicklung. Dieser startete ja als ein reiner Day-ahead-Markt, also ausschließlich mit Lieferung für den nächsten Tag. Inzwischen ist der Intraday-Markt ein sehr wichtiger Bestandteil des Spotmarkts und selbst innerhalb des Intraday-Marktes gibt es auch wieder Verschiebungen. Die Einführung von 15-Minuten-Kontrakten hat beispielsweise massiv neues Handelsvolumen generiert, weil Teilnehmer ihre Positionen viel feiner steuern können. Inzwischen können die Marktteilnehmer nicht nur für Deutschland, sondern neu auch für Frankreich und Österreich bis fünf Minuten vor Lieferung handeln.

**e|m|w:**  
Kommen wir mal auf den langfristigen Markt zurück. Die deutsch-österreichische Preiszone wird voraussichtlich zum 1. Oktober 2018 gesplittet. Was bedeutet das für den Handel?

**Peter Reitz:**

Insbesondere im letzten Jahr hat das sehr viel für uns bedeutet. Es hatte zum einen zur Folge, dass das Produkt, das wir über 15 Jahre lang als Benchmark-Produkt in Europa aufgebaut haben, keine Zukunft mehr hat. Der deutsch-österreichische Markt wird so nicht mehr weiter existieren. Deshalb haben wir im letzten Jahr sehr

schnell reagiert und frühzeitig einzelne Produkte nur für Deutschland und nur für Österreich eingeführt. Jetzt sind wir gerade in der Phase, wo sich die Liquidität aus dem alten Produkt in das neue Produkt verschiebt. Das geht sehr schnell. Wir haben im Januar 80 Prozent unseres Handelsvolumens schon in dem neuen Deutschland-Only-Produkt gehabt. Durch die Umstellung haben wir im letzten Jahr aber auch Einbußen am Volumen gesehen, weil die Handelsteilnehmer verunsichert waren.

**e|m|w:**  
Bedauern Sie das Preissplitting?

**Peter Reitz:**

Es hilft nicht, wehmütig zurückzuschauen. Insofern habe ich mich damit abgefunden. Ich glaube, dass wir in Europa grundsätzlich gut beraten sind, uns vorher zu überlegen, wann wir Preiszonen zusammenlegen können. Wir wollen ja einen integrierten europäischen Markt haben. Von dem Traum-Zielzustand einiger, dass es

einmal einen Preis für ganz Europa geben wird, sind wir meilenweit entfernt. Aber wenn wir in diese Richtung denken, dann muss man sich um zwei Dinge kümmern: Das eine ist der Netzausbau, auch der grenzüberschreitende, und das zweite ist die mögliche Vergrößerung von Preiszonen. Das ist aber eine langfristige Vision.

**e|m|w:**  
Aber jetzt wird doch gerade das Gegenteil gemacht?

**Peter Reitz:**

Im Moment passiert das Gegenteil, das stimmt. Ich glaube aber nicht, dass es in näherer Zukunft zu weiteren Verkleinerungen von Preiszonen kommt, also insbesondere, dass Deutschland nochmal aufgeteilt wird. Insoweit kann ich mit dem jetzigen Zustand auch gut leben.

**e|m|w:**  
Wo sehen Sie die größten Engpässe beim Thema Netzausbau?

**Peter Reitz:**

Naja, wenn man ehrlich ist, sind die innerhalb von Deutschland. Grob geschätzt entlang der Mainlinie. Aufgabe des Netzausbaus ist es, Norddeutschland mit seinem massiven Ausbau erneuerbarer Energien und die großen Verbrauchszentren in Süden zusammenzubringen. Erste Schritte wurden schon gemacht. Aber da muss noch mehr passieren und das möglichst schnell.

**e|m|w:**

Die einzelnen Gesellschaften des EEX-Konzerns erproben unterschiedliche Innovationen. Sehen Sie dies auch als Überlebensstrategie an?

»Wir wollen neue Kundengruppen erschließen.«

**Peter Reitz:**

Ja, durchaus. Wenn man sich nicht bewegt, ist man irgendwann tot. Die Geschwindigkeit der Veränderung nimmt zu, und wir müssen uns darauf einstellen. Dazu haben wir einige Initiativen gestartet, von denen wir glauben, dass sie einen Mehrwert erzeugen können, insbesondere wenn wir sie mit dem Großhandelsmarkt verbinden. So bringen wir mit Enermarket ein B2B-Portal in den Markt, das effiziente Preisvergleiche für Großkunden ermöglicht, ähnlich den Preisvergleichsportalen für Haushaltskunden.

**e|m|w:**

Was erwarten Sie sich von Enermarket?

**Peter Reitz:**

Wir erwarten uns Zugang zu einer neuen Kundengruppe. Die kleineren Unternehmen, die damit angesprochen werden, sind nicht die, die heute am Großhandelsmarkt der Börse selbstständig agieren. Die heutige Technik macht es möglich, dass auch diese Verbraucher ihren Energiebedarf digital auf einer Plattform sehr leicht managen können und diese Kundengruppe wollen wir zusammen mit Partnern bedienen.

Letztendlich gibt es momentan noch eine Lücke. Im Großhandelsmarkt haben wir vollständige Transparenz und Preisbildung, die sehr gut überwacht ist, dort konkurrieren viele Akteure miteinander. Für das andere Ende des Spektrums, die Privatkunden, gibt es Vergleichsportale. Dort finden die Verbraucher Angebote von allen möglichen Stromanbietern und kön-



nen mit einem Mausklick wechseln. Das Segment in der Mitte fehlte bislang und das liefern wir jetzt. Damit können jetzt auch kleine und mittlere Unternehmen wie eine lokale Backkette von der gleichen Effizienz der Preisbildung profitieren, indem möglichst viele konkurrierende Anbieter ihnen Gebote für das geben, was sie beziehen möchten. Deswegen ist es für uns eine gute Ergänzung zu unserer Produkt- und Kundenpalette, die wir heute schon bedienen.

**e|m|w:**  
**Haben Sie auch blockchain-basierte Lösungen?**

**Peter Reitz:**

Auch damit experimentieren wir. Unsere Spotbörse Epex Spot arbeitet mit dem US-amerikanischen Technologieunternehmen LO3 Energy zusammen. Dabei geht es darum, auf Nachbarschaftsniveau mit sogenannten Microgrids Stromhandel mittels Blockchain zu ermöglichen. Das ist so organisiert, dass Handelsspitzen, für die man keinen Ausgleich innerhalb dieses kleinen Bereiches findet, wieder am Gesamtmarkt teilnehmen.

Auch bei anderen Themen diskutieren wir gerade mit unseren Kunden den Einsatz von Blockchain. Es gibt ein paar Ideen. Der Nachhandelsbereich, also das Clearing, könnte mit Blockchain effizienter gestaltet werden. Ein Beispiel dafür ist die Zahlungsabwicklung, da sind wir im Dialog mit Kunden und wollen dort auch entsprechende Projekte starten.

**e|m|w:**  
**Es ist ja denkbar, dass der komplette Handel künftig über Blockchain-Technologien abgewickelt wird. Welche Bedeutung können Sie da als Börse, als Börsenplatz noch haben?**

**Peter Reitz:**

Man wird immer noch einen Handel organisieren müssen, selbst wenn er über Blockchain läuft – das ist ja nur eine Technologie. Irgendjemand muss weiterhin die Abrechnung machen. Und Märkte organisieren, das können wir gut. Deshalb ist Blockchain für uns nicht unbedingt eine Bedrohung, eine Gefahr, dass wir nicht mehr gebraucht werden, sondern eher eine Technik, die wir einsetzen können, um den Handel zu verbessern.

**e|m|w:**  
**Wie sehen Sie den bilateralen Handel und die Konkurrenz zwischen Börsen- und OTC-Handel?**

**Peter Reitz:**

Das ist ein Stück weit eine Konkurrenz, aber durchaus auch etwas, was sich gegenseitig befruchtet. Wir bieten ein Paket, Handel und Clearing aus einer Hand, komplett automatisiert, wo man sich nach dem Handelsabschluss um nichts mehr kümmern muss. Das ist eine Dienstleistung, für die wir eher steigenden Bedarf sehen. Insbesondere der Bedarf nach Clearing steigt. In den letzten fünf Jahren hat sich immer mehr Volumen aus dem rein bilateralen, ungeclearten Handel hin zum geclearten Geschäft verlagert, weil eben das Clearing Effizienzen bietet, die im Außerbörsenhandel nicht vorhanden sind.

»Blockchain ist für uns keine Gefahr.«

**e|m|w:**  
**Welche Effizienzen sind das genau?**

**Peter Reitz:**

Es fängt damit an, dass die Positionen genetisiert werden. Das heißt, man muss nur noch eine Gesamtrisikoposition – die Nettoposition – besichern. Diese ist natürlich deutlich kleiner, als die Summe der einzelnen Geschäfte, die man getätigt hat. Das zweite ist die Absicherung gegen ein Ausfallrisiko von Handelspartnern. Bei uns hat man ein Netzwerk von 250 Teilnehmern, bei denen man sich dank der Sicherung durch das Clearinghaus nicht jedes Mal fragen muss, ob sie noch da sind, wenn es zur Lieferung und Zahlung kommt. Das ist ein Wert, der zunehmend erkannt wird, weil sich einfach auch das Bewusstsein der Risiken im Markt immer mehr verbreitet. Es gewinnt auch an Wert durch die breiter werdende Erzeugerstruktur. Wir merken das auch an anderen Märkten. In Deutschland ist ja immer noch der größere Teil des Marktes im ungeclearten, bilateralen Bereich. Es gibt andere Märkte, wo sich das schon umgedreht hat. Ich denke da zum

Beispiel an Italien. In Italien läuft mehr als 70 Prozent des Marktes inzwischen über uns, weil dort wegen der sehr heterogenen Teilnehmerstruktur der Wert des Clearings besonders hoch ist.

**e|m|w:**  
**Welche Möglichkeiten bietet die Energiewende für Sie als Börse?**

**Peter Reitz:**

Wir haben spezielle Energiewendeprodukte entwickelt. Erneuerbare Energien haben ein anderes Risikoprofil als Kohle- oder Atomkraftwerke, die schwankende Einspeisung bringt spezifische Risikofaktoren mit sich. Erstens ergibt sich durch die ungenaue langfristige Prognose ein Mengenrisiko. Dafür haben wir einen Wind-Future aufgesetzt. Damit können sich Windparkbetreiber gegen das Risiko absichern, dass in einem Jahr nicht genug Wind weht. Das zweite ist ein Preisrisiko. Es entsteht dadurch, dass Windkraftbetreiber nicht sicher wissen, wieviel Strom sie produzieren werden. Sie verkaufen daher zunächst so viel Strom, wie sie erwarten, erzeugen zu können. Wenn die tatsächliche Einspeisung dann aber unter dieser Erwartung liegt, müssen sie sich natürlich im Intraday-Handel mit dem Strom eindecken, den sie bereits verkauft haben, aber jetzt nicht erzeugen können.

Das geht aber vielen anderen Windkraftbetreibern genauso, wenn sie mit den gleichen Prognosen gearbeitet haben. Und wenn ganz viele Leute kurzfristig Strom kaufen wollen, steigt das Risiko, dass der Preis entsprechend hoch ist. Gegen dieses Risiko gibt es das Instrument der Cap-Futures, das heißt, das Risiko des Preisanstiegs wird begrenzt. Es wird eine Grenze eingezogen. Bis zu dieser muss der Anlagenbetreiber das Risiko selbst tragen. Steigt der Preis über die Grenze, greift diese Absicherung gegen das Preisrisiko.

**e|m|w:**  
**Herr Reitz, vielen Dank für das Interview. ☑**

PETER REITZ

Jahrgang 1965

- Studium der Mathematik
- Produktmanager bei der Deutsche Börse AG, Frankfurt
- 2000–2001 Dow Jones Indexes, New York
- 2001–2011 Mitglied des Vorstands der Eurex Frankfurt AG
- seit August 2011 Vorsitzender des Vorstands der EEX AG

# e | m | w

Energie. Markt. Wettbewerb.

energate gmbh

Norbertstraße 3-5

D-45131 Essen

Tel.: +49 (0) 201.1022.500

Fax: +49 (0) 201.1022.555

[www.energate.de](http://www.energate.de)

[www.emw-online.com](http://www.emw-online.com)

Bestellen Sie jetzt Ihre persönliche Ausgabe!

[www.emw-online.com/bestellen](http://www.emw-online.com/bestellen)

