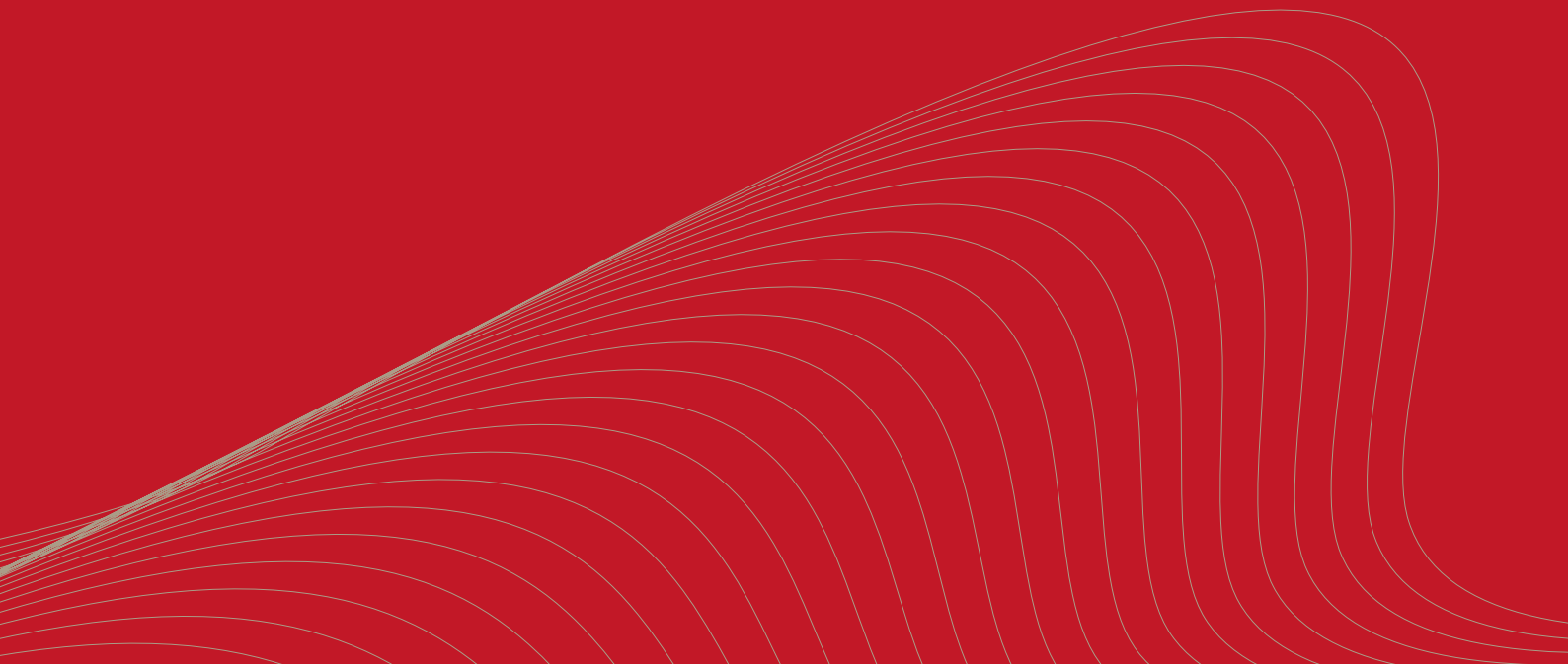
Trianel. Gemeinsam mehr erreichen.

Trianel Energie

Die Natur macht es uns vor. Gemeinsame Ziele erreicht man am besten mit gebündelten Kräften. Ein starkes Netzwerk schafft Größe und Professionalität für den Erfolg im Wettbewerb.



Trianel. Gemeinsam mehr erreichen.

Trianel Energie

Wer wir sind

Wir sind das führende Netzwerk
von Stadtwerken in Europa.

Wir stehen für Unabhängigkeit
und neue Wege.

Im Wettbewerb bieten wir
unseren Partnern Kompetenz in Erzeugung,
Handel und Vertrieb.

Wir bündeln Aktivitäten und
gestalten Energiemärkte.

So unterstützen wir Stadtwerke darin,
eigenständig zu bleiben.

Wir sind Trianel.

Inhalt

STRATEGIE

Wie wir arbeiten 9

Vorwort der Geschäftsführung 11

Unser Geschäftsmodell 13

MEHRWERT

Flexibilität durch Eigenerzeugung 17

Professioneller Handel im Netzwerk 25

Flexible Angebote für ein breites Kundenspektrum 31

NETZWERK

Vorsprung durch ein gemeinsames Netzwerk 37

Motivation durch Eigenverantwortung 41

Bericht des Aufsichtsrats 45

Organe der Gesellschaft 46

Struktur der Trianel-Gruppe 51

Impressum 52

Strategie » *Gemeinsam Ziele erreichen.*

Das Naturprinzip »

Beim Fliegen im Schwarm wird der Luftwiderstand herabgesetzt und der Auftrieb erhöht. Auf diese Weise bewältigen Zugvögel Strecken von mehreren Tausend Kilometern.

Ziele im Alleingang zu erreichen kann einen unnötigen Aufwand bedeuten. Wenn Stärken und komplementäre Interessen wie bei Trianel gebündelt werden, steigen für jeden Einzelnen Wettbewerbsfähigkeit, Mehrwert – und letztlich auch die Unabhängigkeit.

Wie wir arbeiten

Mit über 80 Partnern und Gesellschaftern aus dem kommunalen Bereich ist Trianel die führende Stadtwerke-Kooperation in Europa. Zehn Tochter- und Beteiligungsunternehmen entlang der Wertschöpfungskette bieten eine breite Dienstleistungspalette rund um das Thema Energie. Die Aktivitäten reichen von der Gasspeicherung und der Stromerzeugung in Großkraftwerken über die Belieferung, Beschaffungsoptimierung und Vertriebsunterstützung für Stadtwerke oder Regionalversorgungsunternehmen bis zur Belieferung von Endkunden.

Trianel wurde 1999 gegründet, um kommunalen und regionalen Versorgungsunternehmen Synergien entlang der Wertschöpfungskette zu erschließen und damit ihre Chancen im liberalisierten deutschen Energiemarkt zu nutzen. Die Idee, komplementäre Interessen im Energiemarkt zu bündeln und die beteiligten Stadtwerke bei ihrer Geschäftsentwicklung zu unterstützen, hat sich als tragfähiges Geschäftsmodell erwiesen. Trianel ist kontinuierlich gewachsen und hat sich dabei durch die systematische Erschließung neuer Geschäftsbereiche erfolgreich weiterentwickelt. Das Unternehmen ist überall dort aktiv, wo die Wettbewerbsfähigkeit der Stadtwerke gestärkt wird. Auf diese Weise wird die Eigenständigkeit der Stadtwerke gesichert, die ein wichtiges Element in einem immer noch von wenigen großen Gesellschaften dominierten Markt darstellen.

Als Energiehandelsgesellschaft verfügt Trianel über einen eigenen Trading Floor, der den Gesellschaftern und Kunden einen Zugang zu den internationalen Großhandelsmärkten eröffnet. Darüber hinaus bietet Trianel seinen Gesellschaftern sowie weiteren Stadtwerken und Regionalversorgungsunternehmen weitere großhandelsnahe Dienstleistungen rund um den Energiehandel und -beschaffung an. Hierzu gehören das Portfolio- und Risikomanagement, die Bewirtschaftung und Vermarktung von Kraftwerkskapazitäten sowie Analyse-, Beratungs- und Reportingdienstleistungen.

Eine Vielzahl europäischer Partner profitiert von den Erfahrungen und umfangreichen Kompetenzen, die Trianel im liberalisierten Energiemarkt gewonnen hat. Die Schwerpunkte des Engagements in Europa liegen zurzeit in den Benelux-Ländern und der Schweiz.

» Mit einem robusten Geschäftsmodell und einer zukunftsfähigen Struktur sind wir bestens auf weitere Wachstumsschritte und neue Projekte vorbereitet. «

Vorwort der Geschäftsführung

„Gemeinsamkeit macht uns stark."

2007 war für Trianel ein erfolgreiches Jahr. Wir haben das beste operative Ergebnis seit unserer Gründung erreicht, wir haben neue Gesellschafter gewonnen und ehrgeizige Projekte auf den Weg gebracht. Dies ist ein Grund, stolz zu sein, es ist vor allem aber ein Grund, uns zu bedanken. Der Dank geht zum einen an die Stadtwerke, deren Partner wir sind. Ohne den Rückhalt unserer Gesellschafter wäre ein so rasches Wachstum nicht möglich gewesen. Vor allem den Teilnehmern der Gesellschafterversammlungen haben wir durch die Vielzahl an Terminen einiges zugemutet – dennoch haben sie parallel zu ihrem Tagesgeschäft engagiert zum Fortschritt der gemeinsamen Projekte beigetragen. Unser Dank geht aber auch an die Mitarbeiter von Trianel, die in einem sehr dynamischen Umfeld viel Eigeninitiative eingebracht haben, um unsere Projekte zum Erfolg zu führen. Eine zentral gesteuerte Organisation hätte solche Leistungen nicht erbringen können. Vor vier Jahren hatten wir 40 Mitarbeiter, heute sind es 150. Dieses Wachstum haben wir nur bewältigt, indem wir eine Unternehmenskultur geprägt haben, die auf Vertrauen basiert und die Mitarbeiter als wichtigstes Kapital des Unternehmens in den Vordergrund stellt.

Unsere Vision ist es, komplementäre Interessen zu bündeln und gemeinsam eine Stärke zu entwickeln, die ein einzelnes Stadtwerk nicht erreichen kann. Schon die Natur zeigt uns, wie sich Lebewesen in Gruppen organisieren, um sich zu schützen, größere Distanzen zu überwinden oder größere Bauten zu errichten. Dieses Prinzip, das wir mit den hier gezeigten Analogien verdeutlichen, haben wir für unser Netzwerk übernommen. Unser erster Schritt war der Einstieg in den Handel durch die Bündelung der Beschaffung. Auch zukünftig ist dies unser Kerngeschäft, dessen Früchte wir mit unserer erfreulichen Ergebnisentwicklung zunehmend ernten. Mit den Projekten des Jahres 2007 haben wir die Verbesserung unserer Positionierung in der Wertschöpfungskette durch Einbeziehung der Erzeugung einen weiteren Schritt vorangetrieben. Ein besonderes Highlight war die Inbetriebnahme des Gas- und Dampfturbinenkraftwerks in Hamm-Uentrop. Beim Gasspeicher in Epe konnte bereits mit der Erstbefüllung begonnen werden. Beim Kohlekraftwerk in Lünen, bei dem wir inzwischen den Baubeschluss gefällt haben, und dem Offshore-Windpark Borkum-West II, mit dem sich die Stadtwerke im Bereich der regenerativen Energie positionieren, sind die Planungen bereits weit fortgeschritten. Auch beim Kohlekraftwerk Krefeld-Uerdingen, das durch seine hocheffiziente Kraft-Wärme-Kopplungs-Technik ebenfalls hervorragend in die umweltpolitische Landschaft passt, treiben wir die Planungen energisch voran. Alle diese Projekte verdeutlichen unsere Rolle als Schrittmacher im Markt. Es ist unser Anspruch, Chancen früh zu erkennen und ohne Zeitverlust zu ergreifen. Dabei können wir uns auf die Unterstützung unserer Gesellschafter verlassen, die unternehmerisches Denken ebenso mit proaktiven Handeln verbinden wie wir.

Wachstum ist für Trianel kein Selbstzweck, sondern übernimmt eine fest definierte Aufgabe im Geschäftsmodell. Steigende Gesellschafterzahlen schaffen eine breitere energiewirtschaftliche Basis. Es wird möglich, auch Spezialgebiete mit angemessenen Teamgrößen abzudecken und unser Dienstleistungsportfolio um neue attraktive Angebote zu erweitern. Zusätzlich bewirken sinkende Durchschnittskosten eine höhere Profitabilität und steigern damit unsere Wettbewerbsfähigkeit als Netzwerk. Wachstum bedeutet für uns aber auch die Herausforderung, Strukturen und Prozesse für eine erheblich gewachsene Organisation zu entwickeln. Bereits 2006 haben wir ein Reorganisationsprojekt begonnen, das wir im Jahr 2007 abgeschlossen haben. Bestandteile dieses Projekts waren unter anderem die Gründung eines Aufsichtsrats und die Entwicklung eines neuen Steuerungsmodells für die Zusammenarbeit der einzelnen Einheiten. Wir haben die zweite Ebene unserer Organisation deutlich gestärkt und ihr immer mehr Verantwortung für das operative Geschäft übertragen. Wir haben eine transparente Aufbauorganisation definiert und unsere Prozesse optimiert. Mit einem robusten Geschäftsmodell und einer zukunftsfähigen Struktur sind wir bestens auf den weiteren Ausbau unseres Dienstleistungsangebots sowie auf die Projekte der kommenden Jahre vorbereitet.

Sven Becker,
Sprecher der Geschäftsführung

Die Trianel-Wertschöpfungskette

ERZEUGUNG

Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop

Die **Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG** betreibt in Hamm-Uentrop das erste kommunale Gas- und Dampfturbinenkraftwerk. Neben der Trianel European Energy Trading GmbH sind 27 regionale und kommunale Energieversorgungsunternehmen aus Deutschland, Österreich und den Niederlanden an der Gesellschaft beteiligt.

Trianel Power Kohlekraftwerk Lünen

Die **Trianel Power Kohlekraftwerk Lünen GmbH & Co. KG** ist mit der Planung und Konzeption von zwei modernen Steinkohlekraftwerken in Lünen und Krefeld-Uerdingen beauftragt.
Neben der Trianel European Energy Trading GmbH sind 28 kommunale Energieversorger, die überwiegend aus Nordrhein-Westfalen stammen, an der Gesellschaft beteiligt.

Trianel Power Windpark Borkum

Die **Trianel Power Windpark Borkum GmbH & Co. KG** (in Gründung) ist mit der Entwicklung des Offshore-Windparks „Borkum-West II“ beauftragt. Neben der Trianel European Energy Trading GmbH sind rund 40 kommunale Energieversorger an der Gesellschaft beteiligt.

HANDEL

Trianel European Energy Trading

Die **Trianel European Energy Trading GmbH** koordiniert als Führungsgesellschaft alle Aktivitäten der aus zehn Unternehmen bestehenden Trianel-Gruppe. Ihre operative Geschäftstätigkeit umfasst die Energieerzeugung, den Großhandel, die Beschaffung und großhandelsnahe Dienstleistungen.

Trianel Energy Management

Die **Trianel Energy Management GmbH** ist als 100-prozentige Tochter der Trianel European Energy Trading GmbH für das Beschaffungsportfoliomanagement und die Finanzdienstleistungsgeschäfte der Trianel-Gruppe verantwortlich.

Trianel Gasspeichergesellschaft Epe

Die **Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG** baut und betreibt die Erdgasspeicheranlage am Standort Epe. Beteiligt sind neben der Trianel European Energy Trading GmbH 13 Energieversorgungsunternehmen.

VERTRIEB

Trianel Energie (D)

Die **Trianel Energie GmbH** unterstützt die Vertriebsaktivitäten der beteiligten Gesellschafter und bündelt die endkundenbezogenen Vertriebsaktivitäten der Trianel-Gruppe in Deutschland. Sie erbringt komplexe Dienstleistungen und beliefert darüber hinaus Endkunden auf dem Weg der Netznutzung mit Energie.

Trianel Energie (NL)

Die **Trianel Energie B.V.** bündelt die endkundenbezogenen Vertriebsaktivitäten der Trianel-Gruppe in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg.

Trianel Service

Die **Trianel Service GmbH** mit Sitz in Köln ist verantwortlich für die Entwicklung und Bündelung technischer Energieversorgungsdienstleistungen in ihrem mittelbaren und unmittelbaren Gesellschafterkreis.

Unser Geschäftsmodell

Erzeugung, Handel, Vertrieb.

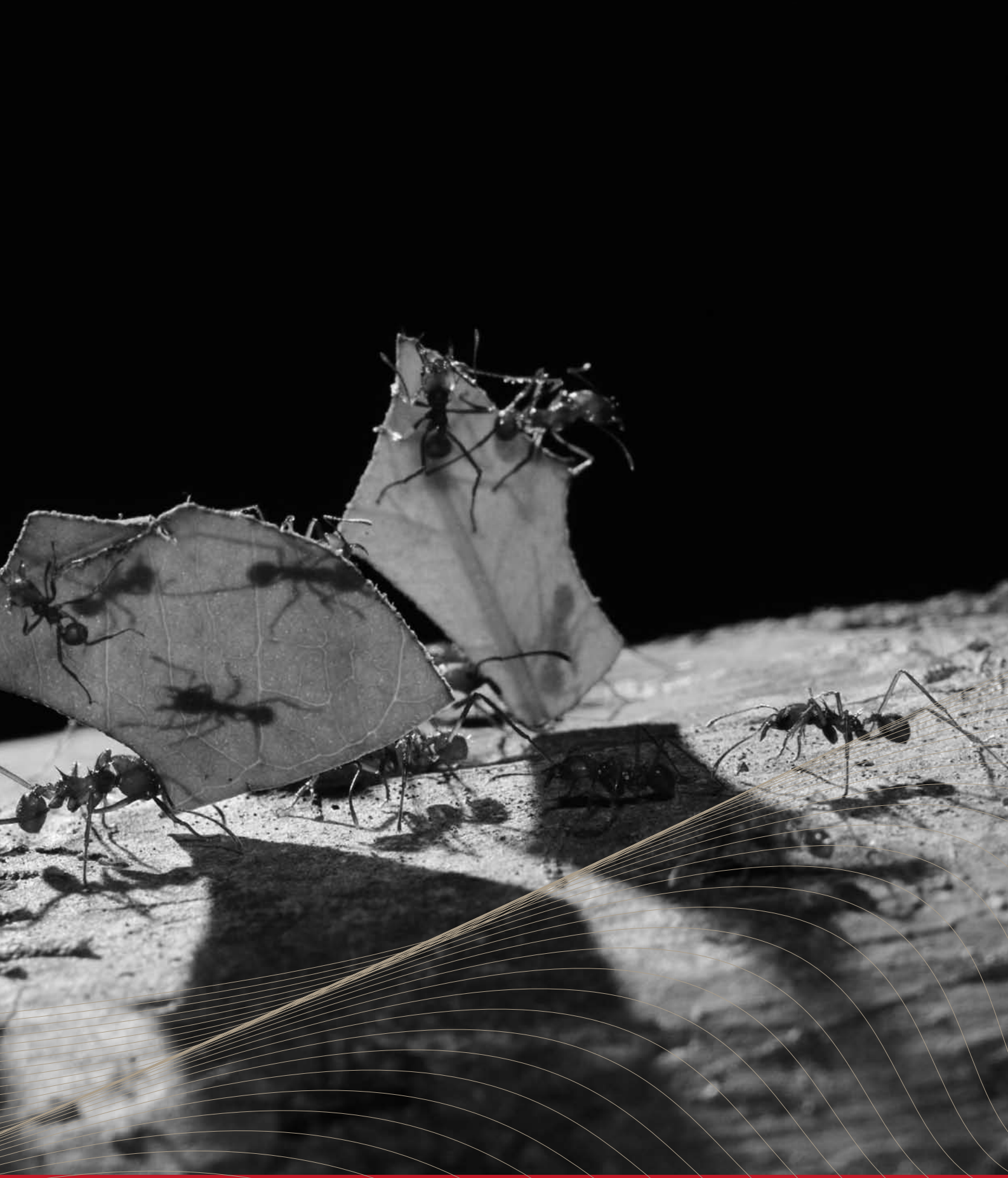
Ziel von Trianel ist es, Stadtwerken Synergien auf allen Stufen der Wertschöpfungskette zu erschließen und damit ihre Eigenständigkeit zu sichern. Ausgangspunkt und Kerngeschäft ist ein direkter Zugang zum Energiehandel durch die Bündelung der Beschaffung im Trianel-Netzwerk. Dieser wird ergänzt durch eine Vielzahl von großhandelsbezogenen Lösungen, beispielsweise Portfolio- und Risikomanagement sowie Analysedienstleistungen. Upstream kommt die Schaffung von Erzeugungskapazitäten durch den Bau eigener Kraftwerke hinzu. Downstream bietet Trianel Beratung und Unterstützung mit vertriebsbezogenen Dienstleistungen und die Beteiligung am Endkundenvertrieb.

Um der Vielzahl unterschiedlich aufgestellter Stadtwerke gerecht zu werden, setzt Trianel auf eine breite Angebotspalette. So können modular konzipierte Produkte zu individuellen Lösungen für die jeweilige Aufgabenstellung kombiniert werden.

Auch bei der Beteiligung an Projekten ist durch die organisatorische Gliederung in Einzelgesellschaften ein individuelles Engagement der Gesellschafter möglich. Neben der Beteiligung an der Trianel European Energy Trading GmbH als Muttergesellschaft und Träger der Handels-, Beschaffungs- und Projektentwicklungsaktivitäten können Gesellschafter beispielsweise gezielt eine Kraftwerksscheibe oder einen Anteil am Gasspeicher erwerben.

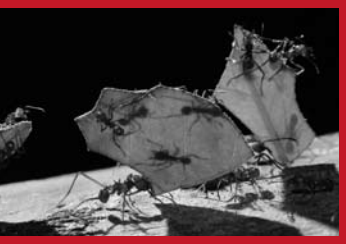
Zur Bündelung der Interessen im Netzwerk gehört auch die Vertretung gemeinsamer Interessen im politischen Raum. Trianel repräsentiert mit seinen Gesellschaftern immerhin fast vier Millionen versorgte Kunden. Durch das Engagement in Verbänden oder parlamentarische Abende leistet Trianel einen Beitrag zum energiepolitischen Dialog und zur Erhaltung der Pluralität in der Energiewirtschaft.

Mehrwert » *Gemeinsam Großes schaffen.*



Das Naturprinzip »

Eine Blattschneiderameise ist nur wenige Millimeter groß. Ihr Nest reicht jedoch bis zu 8 Meter in die Tiefe und kann ein Volumen von 50 Kubikmetern und mehr erreichen.



Eigene Kraftwerke zu bauen liegt außerhalb der Leistungsfähigkeit eines Stadtwerks. Im Netzwerk von Trianel lassen sich derartige Großprojekte dagegen mit vereinten Kräften realisieren. Jeder Gesellschafter profitiert dabei vom direkten Zugriff auf Erzeugungskapazitäten.

Flexibilität durch Eigenerzeugung

In den ersten Jahren der Liberalisierung des Energiemarktes waren der Aufbau von Strom- und Gashandelsaktivitäten, die Bündelung der Beschaffung für Stadtwerke und deren Professionalisierung, auch über einen leistungsfähigen Trading Floor, das zentrale Aufgabengebiet von Trianel. Ab dem Jahr 2003 gab der sich deutlich ändernde Trend der Strompreisentwicklung den Ausschlag, über den Einstieg in die Eigenerzeugung nachzudenken.

Bis dahin deckten die Strompreise kaum die Erzeugungskosten. Dann begannen aber die Preise mit zunehmendem Tempo wieder zu steigen – ein Trend, der bis heute angehalten hat. Indem Trianel die Wertschöpfungskette auf die Erzeugung ausweitete, wurde den Gesellschaftern ein neuer Mehrwert geboten. Strom selbst zu erzeugen anstatt ihn ausschließlich über den Großhandelsmarkt zu beschaffen, macht die Stadtwerke flexibler und unabhängiger in der Gestaltung ihres Beschaffungsportfolios – ein Vorteil, der den Wettbewerb im Energiemarkt vorantreibt und letztendlich den Kunden zugutekommt. Beim Einstieg in die Stromerzeugung ist es entscheidend, auf einen ausgewogenen Energiemix zu achten, um eine langfristig gesicherte, zukunftsfähige Versorgung zu erreichen. Mit dem Bau eines Gas- und Dampfturbinenkraftwerks, dem im nächsten Schritt zwei Kohlekraftwerke sowie ein Offshore-Windkraftpark folgen werden, hat Trianel gemeinsam mit ihren Gesellschaftern diesen Weg konsequent beschritten.

ERSTES KOMMUNALES GAS- UND DAMPFTURBINENKRAFTWERK – PIONIERPROJEKT FÜR DEN ENERGIEMARKT

Kraftwerksbau war bisher den Großunternehmen der Energiebranche vorbehalten. Seit 2007 ist dies anders – am 26. Oktober ging in Hamm-Uentrop das erste kommunale Gemeinschaftskraftwerk ans Netz. 27 regionale und kommunale Energieversorgungsunternehmen aus Deutschland, den Niederlanden und Österreich sowie die Trianel European Energy Trading GmbH haben sich zusammengeschlossen, um diese Pionierleistung zu bewältigen. Wie bei jeder gute Idee ist auch hier das Grundkonzept einfach und einleuchtend: Gemeinsam wird ein großes Kraftwerk errichtet, an dem die beteiligten Unternehmen jeweils einen Anteil halten. Diese Kraftwerksscheiben können später so individuell genutzt werden, als wären sie ein eigenes kleines Kraftwerk. Die vielen virtuellen Kraftwerke werden durch Trianel gebündelt, um die Vorteile einer Großanlage mit einem Höchstmaß an individueller Flexibilität zu vereinigen. Auch organisatorisch wurde bei diesem Projekt das flexible Modell im Trianel-Netzwerk angewendet. Jedes Stadtwerk kann sich in dem Geschäftsbereich engagieren, den es in einer Zusammenarbeit mit Trianel stärken will. Und es wurde ein Modell entwickelt, um mit einer Vielzahl von Stadtwerken ein konkretes, exakt definiertes Projekt zu realisieren. Dies hat sich so gut bewährt, dass es auch bei den späteren Projekten genutzt wird.

Die vertikale Integration durch Einbeziehung der Energieerzeugung als zusätzliche Stufe der Wertschöpfungskette bedeutet für die beteiligten Stadtwerke in mehrfacher Hinsicht einen Mehrwert. Er festigt ihre Unabhängigkeit, sichert die Energieversorgung und verbessert ihre Wettbewerbsfähigkeit durch den Zugriff auf besonders kostengünstigen Strom. Das Gas- und Dampfturbinenkraftwerk in Hamm-Uentrop besitzt eine Leistung von 800 Megawatt und einen Wirkungsgrad von fast 58 Prozent. Mit dieser hohen Effizienz entspricht es nicht nur technologisch, sondern auch ökologisch höchsten Anforderungen. Es nutzt den Energieträger Erdgas besonders effizient und hat dadurch eine besonders geringe CO_2-Emission. Mit einer Projektentwicklungsdauer von nur 1,5 Jahren und einer Bauzeit von 2 Jahren wurde das Projekt trotz der angespannten Lage auf dem Anlagenbaumarkt in Rekordzeit realisiert. Generalunternehmer für das Kraftwerk war die Siemens AG Power Generation.

Pro Jahr können in Hamm-Uentrop bis zu 6,8 Milliarden Kilowattstunden Strom erzeugt werden, was in etwa 1,2 Prozent des gesamten Bedarfs in Deutschland entspricht. Die Investitionen in den Bau der Anlage beliefen sich auf rund 450 Millionen Euro; durch die Anlage wurden dauerhaft rund 40 neue Arbeitsplätze geschaffen.

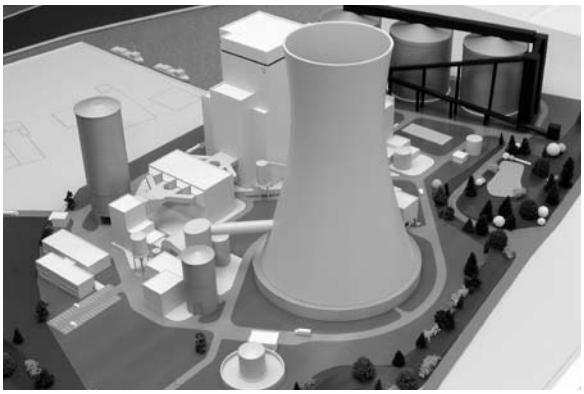
» Wir waren früh, wir waren schnell, wir hatten den unternehmerischen Mut und waren entschlossen. Dass wir ein solches Projekt gemeinsam mit 28 Stadtwerken realisieren, hat uns anfangs niemand zugetraut. Die Kooperation auf Augenhöhe ist unser Erfolgsrezept und hat das erste kommunale Gemeinschaftskraftwerk möglich gemacht. «

JULI 2004	15.12.2004	04.05.2005	01.09.2005	29.03.2007	26.10.2007	ANFANG 2008
Gründung der Projektentwicklungsgesellschaft	Gasliefervertrag mit der E.ON Ruhrgas AG	Baubeschluss und Umfirmierung in Trianel Power Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG	Spatenstich	Betriebsgenehmigung	Feierliche Inbetriebnahme	Aufnahme des kommerziellen Betriebs

KOHLEKRAFTWERKE LÜNEN UND KREFELD-UERDINGEN – VERSORGUNGSLÜCKEN UMWELTGERECHT SCHLIESSEN

Im Atomkonsens der Bundesregierung ist vereinbart, die vorhandenen Kernkraftwerke bis 2020 vom Netz zu nehmen – ein gutes Viertel der bisherigen Stromerzeugungskapazität muss also im kommenden Jahrzehnt durch neue Kraftwerke abgedeckt werden. Zusätzlich sind Kraftwerke auf Basis des fossilen Energieträgers Steinkohle weitestgehend überaltert und dementsprechend wenig effizient. Die entstehende Versorgungslücke kann weder mit Gaskraftwerken noch mit Kraftwerken für regenerative Energien vollständig geschlossen werden. Ein zukunftsfähiger Energiemix muss daher auch auf Steinkohle als Energieträger für den Grundlastbereich setzen. Sie schafft Versorgungssicherheit, da sie aus verschiedenen Ländern sicher importiert werden und auch auf lange Sicht zu annehmbaren Preisen beschafft werden kann. Nicht zuletzt bedeutet das Ersetzen überalterter Anlagen durch moderne Kohlekraftwerke einen erheblichen Gewinn für die Umwelt.

Nach dem Bau des Gas- und Dampfturbinenkraftwerks in Hamm-Uentrop will Trianel daher gemeinsam mit 28 Energieversorgern ein modernes Kohlekraftwerk am Standort Lünen errichten, um seinen Gesellschaftern einen intelligenten Energiemix im Erzeugungsbereich zu bieten. Der gesetzlich vorgeschriebene Vorbescheid und der Baubeschluss liegen vor. Das Kraftwerk soll 750 MW netto leisten, dies entspricht jeweils der Energiemenge, die für die Versorgung von 1,6 Millionen Haushalten benötigt wird. Der Wirkungsgrad liegt in Lünen mit rund 46 Prozent deutlich über dem Wert veralteter Kraftwerke. Ein weiteres 750-MW-Steinkohlekraftwerk plant Trianel am Standort Krefeld-Uerdingen im CHEMPARK. Das Genehmigungsverfahren wurde bereits eingeleitet. Durch Nutzung des Dampfes im Rahmen der Kraft-Wärme-Kopplung beträgt der Wirkungsgrad 57 Prozent, eine Effizienzsteigerung, von der sowohl Gesellschafter als auch Umwelt profitieren.



» In der Komplexität des Projekts und der kurzen Zeit, in der der Baubeschluss erreicht wurde, hat sich auch die Stärke des Stadtwerke-Verbunds gezeigt. Nur die enge Kooperation, gemeinsames Vertrauen und unternehmerischer Weitblick der beteiligten Stadtwerke machten diesen Erfolg möglich. Damit leisten die Stadtwerke wie schon beim Trianel-Gaskraftwerk und beim Trianel-Gasspeicher einen wichtigen Beitrag zur Zukunftssicherung ihres Unternehmens sowie zur Energieversorgung. «

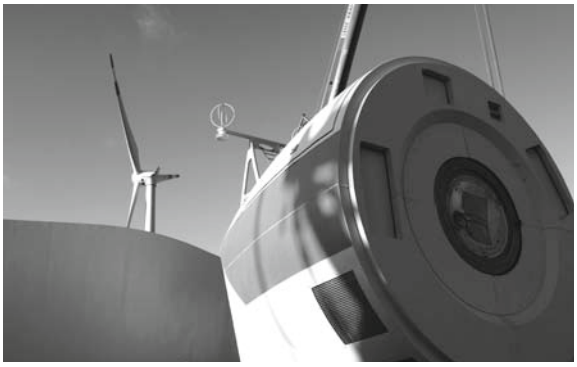
09.08.2006	20.09.2007	06.05.2008	08.05.2008	13.06.2008	2008–2012	HERBST 2012
Gründung der Projektentwicklungsgesellschaft	Unterzeichnung des Vertrags zur schlüsselfertigen Erstellung eines Kohlekraftwerks mit einem von Siemens geführten Konsortium (IHI und Austrian Energy & Environment)	Vorbescheid der Bezirksregierung Arnsberg	Baubeschluss und Umfirmierung in die Trianel Power Kohlekraftwerk Lünen GmbH & Co. KG	Beginn der Bauarbeiten	PLANUNG Geplante Bauphase	PLANUNG Aufnahme Dauerbetrieb (Betriebsphase)
	Realisierung des Projekts Kohlekraftwerk Lünen					

WINDPARK BORKUM-WEST II – TRIANEL SETZT AUF ERNEUERBARE ENERGIE

Mit dem Gas- und Dampfturbinenkraftwerk in Hamm-Uentrop sowie dem Steinkohlekraftwerk in Lünen verfügen Trianel und die beteiligten Gesellschafter über eine Eigenerzeugung von 1.500 Megawatt. Es gibt drei gute Gründe, diese Erzeugungskapazität mit einem Anteil erneuerbarer Energie zu ergänzen. Zum einen wird auf diese Weise die Basis des Energiebezugs verbreitert und damit die Sicherheit der Energieversorgung verbessert. Gleichzeitig sprechen auch Marketinggesichtspunkte dafür, erneuerbare Energie zu einem festen Bestandteil des Energiemix zu machen. Die Gesellschafter können Kunden, die Ökostrom wünschen, mit der Energie des Windparks Borkum-West II ein interessantes Angebot machen. Drittens leisten regenerative Energien einen wichtigen Beitrag zur Erreichung der im Kyoto-Protokoll vorgegebenen und in nationalen Vereinbarungen konkretisierten Klimaschutzziele. Bei der Erzeugung von 300 MW Strom aus Windkraft wird Trianel jährlich rund 600.000 Tonnen CO_2 einsparen.

Der neue Windpark soll in der Nordsee rund 45 Kilometer nördlich der Insel Borkum errichtet werden. Hier entstehen insgesamt 80 Windenergieanlagen mit einer Leistung von je 5 Megawatt. Die Anlage wird damit genug Strom erzeugen, um rund 400.000 Haushalte zu versorgen. Unter Federführung der Trianel European Energy Trading GmbH beteiligen sich rund 40 Stadtwerke an der Entwicklung des Offshore-Windparks. Geplant und gebaut wird die Anlage von der Prokon Nord Energiesysteme GmbH, die über umfangreiche Erfahrungen bei der Realisierung von Windenergieanlagen verfügt und 100 der geplanten 400 Megawatt Erzeugungskapazität hält.

Der Windpark wird voraussichtlich im Jahr 2010 in Betrieb gehen. Per Unterseekabel wird dann der produzierte Strom über die Insel Norderney ins Hochspannungsnetz der E.ON Netz GmbH eingespeist. Die Gesamtinvestition beläuft sich für Trianel und die beteiligten Stadtwerke auf rund 1 Mrd. Euro.



» Wir wollen die Beschaffung für unsere Gesellschafter optimieren – und das nicht nur mit konventionellen Energien. Mit der geplanten Investition in einen Offshore-Windpark wird nicht nur der Energiebezug breiter aufgestellt, wir leisten auch einen Beitrag zur Erreichung der Klimaschutzziele. Wir stehen klar zu unserem Energie-Mix. «

OKTOBER 2007	JANUAR 2007	MITTE BIS ENDE 2010	HERBST 2011
Sicherung Exklusivitätsvereinbarung mit Prokon Nord über 100 MW Beteiligung am entstehenden Windpark Borkum-West II	Erhöhung der Beteiligung auf insgesamt 300 MW	PLANUNG Beginn der Stromeinspeisung	PLANUNG Fertigstellung

Mehrwert » Gemeinsam Effizienz sichern.

Das Naturprinzip »

Als Teil eines Volkes erledigt die einzelne Biene nicht alle anfallenden Arbeiten, sondern ist auf eine Aufgabe spezialisiert, in der sie Höchstleistungen vollbringt.

DAS TRIANEL-PRINZIP

Trianel bietet spezialisierte Dienstleistungen an, die sich für ein einzelnes Stadtwerk nicht rechnen. Erst das Know-how von vielen Spezialisten macht es möglich, die Chancen des Energiemarktes optimal zu nutzen und Qualität zu sichern.

Professioneller Handel im Netzwerk

Die Liberalisierung der Energiemärkte hat den Stadtwerken einen direkten Zugang zum Energiehandel ermöglicht. Um diese Chance konsequent nutzen zu können, ist allerdings eine kritische Größe erforderlich, die nur durch die Bündelung der Beschaffungsaktivitäten erreicht werden kann. Dies gilt sowohl für die Realisierung von Skaleneffekten durch ein entsprechendes Handelsvolumen als auch für die erforderlichen organisatorischen Strukturen. Ein leistungsfähiger Trading Floor mit einer Mannschaft von professionellen Tradern, der Zulassung für Energiehandel und Finanzdienstleistungen sowie den dazugehörigen Front-, Middle- und Back-Offices kann nur von einer größeren Organisation wirtschaftlich betrieben werden.

Trianel schafft diese Größe in einem Netzwerk gleichberechtigter Gesellschafter. Das Unternehmen gehört zu den ersten, die im liberalisierten Energiemarkt aktiv wurden, und sieht im Handel und der Beschaffung noch heute sein Kerngeschäft. Der Handelszugang an allen europäischen Börsen ist dabei die Basis für ein breites Dienstleistungsangebot, das weit über eine optimierte physische Beschaffung für Stadtwerke und Verbraucher hinausgeht. So gehört auch der Eigenhandel, bei dem Kursveränderungen oder Kursdifferenzen an unterschiedlichen Börsen zur Erzielung von Gewinnen genutzt werden, zum Handelsgeschäft von Trianel. Eigene Kraftwerkskapazitäten werden nicht nur zur Bedarfsdeckung eingesetzt, sondern durch aktive Vermarktung möglichst gewinnbringend genutzt. Darüber hinaus können Handelsaktivitäten durch den Einsatz von Finanzinstrumenten wirksam abgesichert werden.

ANALYSE: BEOBACHTEN, BEWERTEN, PROGNOSTIZIEREN

Erfolgreicher Handel ist nur möglich, wenn Märkte richtig eingeschätzt und Preisentwicklungen zuverlässig vorhergesagt werden. Die Qualität von Prognosen für Last- und Preisentwicklungen ist daher eine Kernkompetenz von Trianel. Eine professionelle Basis für diese Leistung zu schaffen ist Aufgabe der Analysten im Handelsbereich. Sie stellen eine kontinuierliche Marktbeobachtung sicher, bei der sowohl Fundamentaldaten als auch psychologische Trends erhoben und als Basis für die aktuelle Handelsstrategie genutzt werden. Die Preise der Primärenergiemärkte stehen dabei ebenso im Fokus wie die Wetterentwicklung, die Verfügbarkeit von Kraftwerkskapazitäten oder die Stimmung an den Börsen. Zusammen mit den verfügbaren Informationen über historische Preis- und Lastentwicklung schaffen diese Daten die Basis für eine zuverlässige Marktanalyse mit qualitativen und quantitativen Verfahren. Auf diese Weise wird es möglich, die Beschaffung möglichst präzise auf zu erwartende Lastverläufe abzustimmen und den Handel auf die spezifischen Chancen und Risiken steigender oder sinkender Märkte auszurichten. Der Trading Floor nutzt die Analyseergebnisse für die Optimierung seiner Transaktionen bei der Beschaffung und im Eigenhandel. Darüber hinaus werden tägliche, wöchentliche oder monatliche Analyseberichte aber auch als Dienstleistung für Kunden angeboten, die selbst im Energiehandel aktiv sind.

Trianel bietet eine breite Palette von Beschaffungsprodukten von der kompletten Übernahme der Beschaffung bis zur reinen Abwicklung von Handelsaufträgen. Aus frei kombinierbaren Bausteinen lässt sich dabei eine kundenspezifische Vollversorgung aufbauen.

PORTFOLIOMANAGEMENT: MARKTCHANCEN OPTIMAL NUTZEN

Den gesamten Energiebedarf eines ganzen Jahres an einem einzigen Stichtag zu kontrahieren ist eine besonders risikoreiche Beschaffungsoption. So kann die überteuerte Beschaffung in einer Hochpreisphase die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens deutlich herabsetzen. Sinnvoller ist es, das Portfolio schrittweise über einen längeren Zeithorizont zu füllen und sich dabei ein Höchstmaß an Unabhängigkeit, Flexibilität und Einsparpotenzial zu sichern. Das Portfoliomanagement von Trianel bietet diese Möglichkeit auch bei kleinen Bezugsmengen an, da durch die Bündelung der Beschaffung aller Gesellschafter und Partner erhebliche Skaleneffekte realisiert werden. Bei entsprechenden Beschaffungsvolumen ist natürlich auch die Verwaltung eines Einzelportfolios möglich. Ausgangspunkt des Portfoliomanagements ist eine Analyse des bestehenden Kundenportfolios und der Risikopräferenz des Kunden, auf deren Basis eine individuelle Beschaffungsstrategie festgelegt wird. Aufgabe des Portfoliomanagers ist es nun, den Markt kontinuierlich zu beobachten und dem Kunden im Rahmen der vereinbarten Strategie detaillierte Handlungsempfehlungen zu geben. Die Kaufentscheidung liegt in der Regel weiter beim Kunden, kann aber auf Wunsch auch an Trianel delegiert werden. Ebenso ist es möglich, die physische Beschaffung von Strom oder Gas europaweit durch den Trading Floor von Trianel vornehmen zu lassen. Alle relevanten Daten des Portfolios können jederzeit online eingesehen werden, sodass für höchstmögliche Transparenz gesorgt ist.

BESCHAFFUNG UND BEWIRTSCHAFTUNG: LÖSUNGEN FÜR JEDE STRATEGIE

Welche Versorgungsstrategie ein Kunde bevorzugt, hängt von einer Vielzahl individueller Faktoren ab. Trianel bietet eine breite Palette von Beschaffungsprodukten für die Strom- und Gasversorgung, die von der kompletten Übernahme der Beschaffung bis zur reinen Abwicklung von Handelsaufträgen reicht. Aus frei kombinierbaren Bausteinen lässt sich dabei eine kundenspezifische Vollversorgung aufbauen. Unterschiedliche Risikostrategien werden in den angebotenen Produkten beispielsweise durch die Beschaffung zu festen oder an den Marktdurchschnitt gekoppelten Konditionen, die zeitliche Staffelung der Beschaffung oder den Einsatz spekulativerer Portfoliostrategien abgedeckt. Über die Optimierung der Beschaffung hinaus bietet Trianel in der Strom- und Gaswirtschaft ein umfassendes, EDM-gestütztes Leistungspaket an. Das Unternehmen sorgt für die physikalische Versorgung einschließlich der Organisation von Lieferprozessen und Netznutzung. Darüber hinaus übernimmt Trianel das Fahrplan- und das Bilanzkreismanagement von der Prognose der Betriebslast bis zur Abrechnung. Ein monatlicher Report sorgt dabei für die Transparenz aller Abläufe.

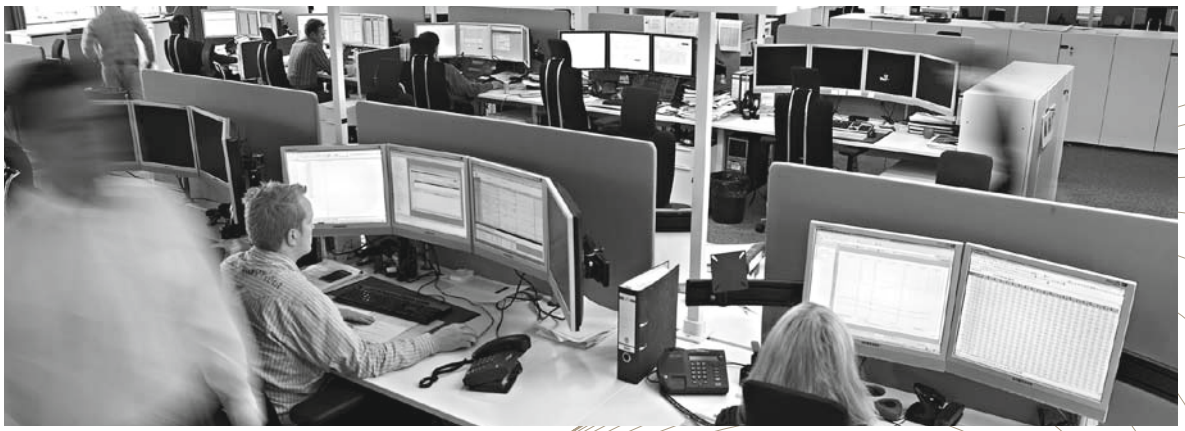
RISIKOMANAGEMENT: RISIKEN PROFESSIONELL BEGRENZEN

Mit ihrer Produktvielfalt und ihrer dynamischen Preisentwicklung bieten die Beschaffungsmärkte für Strom und Gas die Chance auf einen günstigen Energieeinkauf. Dieser Chance stehen jedoch ebenso große Risiken gegenüber, die es einzuschätzen und zu begrenzen gilt. Eine zunehmende Rolle spielt dabei die Einschätzung der Bonität von Geschäftspartnern. Trianel bietet Unterstützung beim Aufbau eines professionellen Risikomanagements, das den gesetzlichen Anforderungen entspricht und exakt auf die individuellen Anforderungen des Kunden abgestimmt ist. Praxiserprobte Lösungen halten den Spielraum für eine dynamische Entwicklung offen und setzen gleichzeitig klare Grenzen für das tolerierbare Maß an Risiken. Bei der Entwicklung des Risikokonzepts werden Methoden, Limits und Hilfsmittel für die jeweilige Aufgabenstellung erarbeitet. Anschließend wird ein Risikohandbuch erstellt, in dem alle relevanten Risiken analysiert sowie Richtlinien für das Management und die Überwachung festgelegt sind. Ein Risikokomitee schafft die personelle Basis für die konsequente Umsetzung dieser Richtlinien. Kontinuierliches Reporting sorgt dafür, dass potenzielle Verluste eines Portfolios immer im Blick behalten werden, regelmäßige Audits stellen die Anpassung des Risikomanagements an veränderte Rahmenbedingungen sicher. Management und Risikokomitee haben auf diese Weise stets fundierte Grundlagen für ihre Entscheidungen.

HEDGING: RISIKEN DURCH FINANZPRODUKTE ABSICHERN

Durch den Einsatz von Energiederivaten wie Optionen, Futures oder Swaps ist es möglich, die Risiken der Energiebeschaffung zu minimieren. Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) hat Trianel die Lizenz erteilt, solche Geschäfte zu vermitteln und abzuschließen. Trianel ist es gestattet, Portfolios eigenständig zu verwalten und Energiederivate zur Absicherung von Risiken einzusetzen. Kauf und Verkauf können sowohl im Eigenhandel als auch im Namen und auf Rechnung des Kunden erfolgen.

» *Ein professionelles Risikomanagement hält den Spielraum für eine dynamische Entwicklung offen und setzt gleichzeitig klare Grenzen für das tolerierbare Maß an Risiken.*



» Mit der Verlängerung der Wertschöpfungskette im Gasbereich können sich Stadtwerke im zunehmenden Wettbewerb besser positionieren. Dies haben unsere kommunalen Partner erkannt und gemeinsam mit Trianel in einen Gasspeicher investiert. Auch mit diesem Projekt beweisen wir unsere Vorreiterrolle und sichern zum ersten Mal Stadtwerken den Zugang zum Speichermarkt.

GASSPEICHER EPE: BESSERE WETTBEWERBSPOSITION IM GASMARKT

Erdgas ist ein unverzichtbarer Bestandteil der Energieversorgung. Fast ein Viertel des Primärenergieverbrauchs in Deutschland wird durch Erdgas gedeckt, bei der Beheizung von Wohngebäuden ist es sogar fast ein Drittel. Seit dem Jahr 2000 ist auch der Gasmarkt liberalisiert, um neuen Anbietern einen Marktzugang zu ermöglichen und den Wettbewerb zu erhöhen. Erdgas muss in einem engen und hart umkämpften Markt beschafft werden. Die Schaffung der erforderlichen rechtlichen und technischen Voraussetzungen ist gerade für kleinere Anbieter wie kommunale Unternehmen bedeutend, die die Flexibilität brauchen, Erdgas außerhalb der traditionellen Lieferstrukturen möglichst unabhängig und günstig einzukaufen.

Eine Voraussetzung hierfür sind Erdgasspeicher. Sie ermöglichen es, sowohl saisonale als auch kurzfristige Schwankungen von Erdgasnachfrage und Erdgasangebot effizient auszugleichen. Aus dem Speicher heraus werden die Bedarfsspitzen der Kunden gedeckt, was durch die Verringerung des Leistungspreises zu einer deutlichen Optimierung der Bezugssituation führt. Saisonale Preisschwankungen an den europäischen Gashandelsplätzen können darüber hinaus zum Vorteil der Speicherbetreiber genutzt werden.

Bislang verfügten lediglich die großen privaten Ferngasgesellschaften über leistungsstarke Kavernen- oder Porenspeicher. Mit dem Gasspeicher Epe hat Trianel gemeinsam mit 13 Energieversorgungsunternehmen das erste kommunale Gasspeicherprojekt verwirklicht. Unterteilt in drei Kavernen verfügt die Anlage über ein Arbeitsgasvolumen von mehr als 128 Millionen Kubikmetern, was einer energetischen Leistung von rund 1,5 Milliarden Kilowattstunden entspricht. Die Verdopplung der Kapazität durch den Zukauf einer weiteren Kaverne ist bereits in fortgeschrittener Planung.

Die gegenwärtige Ausspeicherleistung der Anlage beträgt in der Summe 300.000 Kubikmeter pro Stunde; die gesamte Einspeicherleistung beläuft sich auf 150.000 Kubikmeter pro Stunde. Im Oktober 2007 wurde mit der Erstbefüllung der Anlage begonnen. Die Inbetriebnahme des vollständig befüllten Speichers ist zum Beginn des Gaswirtschaftsjahres 2008/09 am 1. Oktober 2008 vorgesehen. Für Trianel bedeutet der Einsatz eigener Speicherkapazitäten eine nachhaltige Stärkung des Gasgeschäfts, da die Angebotspalette mit Speicherprodukten erweitert und das Portfoliomanagement Gas für Stadtwerke und Industriekunden ausgebaut werden kann.

05.07.2006	11.12.2006	15.06.2007	02.10.2007	FRÜHJAHR 2008	01.10.2008
Gründung der Gasspeichergesellschaft Epe mbh & Co. KG und gleichzeitig Baubeschluss	Grundsteinlegung	Richtfest	Beginn der Erstbefüllung	Verdopplung der Speicherkapazität auf den Weg gebracht	PLANUNG Kommerzielle Inbetriebnahme zum Gaswirtschaftsjahr 2008/09

Die Produkte, mit denen das Stadtwerk neue Wege beim Strom- und Gaseinkauf außerhalb der traditionellen Lieferstrukturen gehen kann, müssen beschrieben und mit einem Preis versehen werden. Sie verkaufen sich auch nicht von selbst, sondern müssen aktiv vermarktet werden.

Flexible Angebote für ein breites Kundenspektrum

Vertrieb ist ein Beratungsgeschäft

Im liberalisierten Energiemarkt nehmen Versorgungsunternehmen und Endverbraucher ihre Chance wahr, individuelle Strategien für die Energiebeschaffung aufzubauen. Für Trianel bedeutet dies die Herausforderung, eine Vielfalt von Anforderungsprofilen durch ein flexibles System von Produktbausteinen abzudecken. Aufgabe des Vertriebs ist es, diese Module in enger Abstimmung mit dem Kunden zu maßgeschneiderten Lösungen zu kombinieren. Reinhard Goethe, Geschäftsführer der Trianel European Energy Trading GmbH im Gespräch über die Philosophie des Vertriebs der Trianel-Gruppe, ihre Zielmärkte und ihre Produkte.

Warum braucht Trianel einen Vertrieb?

Die Aufgaben des Vertriebs leiten sich aus dem Kerngeschäft der Trianel European Energy Trading ab, einen leistungsfähigen Trading Floor zu etablieren, den Stadtwerken Zugang zum Großhandel zu bieten und innovative Beschaffungsprodukte zu entwickeln. Diese Produkte, mit denen das Stadtwerk neue Wege beim Strom- und Gaseinkauf außerhalb der traditionellen Lieferstrukturen gehen kann, müssen beschrieben und mit einem Preis versehen werden. Sie verkaufen sich auch nicht von selbst, sondern müssen aktiv vermarktet werden. Dabei geht es schwerpunktmäßig um Beratung. Unser Vertrieb analysiert gemeinsam mit dem Stadtwerk die vorhandene Beschaffungssituation, identifiziert Optimierungspotenzial und entwickelt Lösungen, wie Trianel dabei helfen kann.

Was ist dabei die besondere Leistung von Trianel?

So unterschiedlich die Bedürfnisse der Stadtwerke, so differenziert sind auch unsere Produkte. Wir bieten einen Baukasten von Dienstleistungen. Das Spektrum reicht vom Rundum-sorglos-Paket bis zu Modellen, bei denen die Stadtwerke sehr viele Leistungen selbst übernehmen und von uns nur Markteinschätzungen und Informationen sowie Handlungsempfehlungen bekommen. Dazwischen liegt eine Vielzahl von Abstufungen, mit denen wir auf individuelle Anforderungen reagieren können. Dass wir in unserem Angebot so flexibel sind, ist einer unserer wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Bleibt der Vertrieb auch nach dem Abschluss im Kontakt mit den Kunden?

Wir setzen auf langfristige Kundenbeziehungen. Aufgrund der kurzfristigen Verträge sprechen wir also praktisch jedes Jahr mit den Kunden über Lösungen und Produkte. Dazu kommt, dass wir unterschiedliche Themen behandeln. Es kann heute um die Gasversorgung gehen, beim nächsten Termin um die Strombeschaffung und dann um das Risikomanagement. Auf diese Weise sind wir in regelmäßigem Kontakt. Durch den regelmäßigen Kontakt zu unseren Stadtwerke-Kunden und Partnern kennen wir genau ihre aktuellen Herausforderungen und sind in der Lage, in sehr kurzer Zeit die erforderlichen Lösungen zu entwickeln.

Sehen Sie neue Trends in der Zusammenarbeit?

Wir erwarten, dass bestimmte Leistungen zukünftig von den Stadtwerken selbst übernommen werden, weil das Know-how steigt und die IT-Unterstützung immer besser wird. Auf der anderen Seite steigen mit der wachsenden Volatilität der Energiemärkte aber das Risiko und damit der Bedarf für ein professionelles Portfoliomanagement, eines der wichtigsten Instrumente für eine wettbewerbsgerechte Strom- und Gasbeschaffung. Woran wir momentan arbeiten, ist eine noch engere Verzahnung von Beschaffung und Vertrieb, um Energiemengen und Preise optimal an die aktuelle Marktsituation anzupassen. Darüber hinaus wollen wir den Kontakt mit unseren Kunden weiter intensivieren, um uns noch besser auf ihre Bedürfnisse einzustellen.

Trianel arbeitet nicht nur mit Stadtwerken zusammen, sondern beliefert Kunden auch direkt. Wo liegt hier der Nutzen für die Gesellschafter?

Es gibt Projekte wie beispielsweise die Versorgung von landesweiten Liegenschaften oder Industrieunternehmen mit unterschiedlichen Standorten, die ein lokal orientiertes Stadtwerk nicht anbieten kann, sondern nur ein Verbund. Neben der Beschaffung für Stadtwerke war dies von Anfang an eine unserer Hauptaufgaben, und wir haben uns gerade bei komplexen Projekten einen guten Namen erworben. Auch hier geht es um Beratung und die Erstellung individueller Lieferkonzepte, wobei die Kunst darin besteht, Lösungen aus bewährten Modulen zusammenzusetzen, um möglichst ökonomisch und risikoarm zu arbeiten.

Organisatorisch bündeln wir diese Aktivitäten über die Vertriebstochter Trianel Energie GmbH. Aufgrund seiner endkundenbezogenen Ausrichtung unterstützt das Unternehmen darüber hinaus die Stadtwerke bei ihren eigenen Vertriebsaktivitäten. Hier können wir durch unsere Größe Skaleneffekte erreichen, die einem einzelnen Stadtwerk

verschlossen bleiben. Beispiele hierfür sind die Geschäftskundengewinnung für Stadtwerke, die Entwicklung eines Vertriebsservices für den Gasvertrieb von Stadtwerken und das Projekt Smart Metering. Da sich die Anforderungen der Stadtwerke aufgrund der Weiterentwicklung ihrer Vertriebsprozesse und IT-Strukturen ständig ändern, erwarten wir bei den Dienstleistungen ein Neuordnung des Geschäftsbereichs.

Seit Herbst 2007 gibt es auch ein Angebot für Haushaltskunden. Was ist hier die Strategie ?

Trianel schafft eine Marke, unter der die 20 beteiligten Stadtwerke gemeinsam Strom für Haushaltskunden anbieten. Durch die hier überregional gewonnenen Neukunden können Verluste kompensiert werden, die die Stadtwerke vor Ort durch die Abwanderung von Kunden haben. Bei diesem Geschäft kommt es entscheidend darauf an, kostengünstig und in möglichst großem Maßstab zu operieren, beispielsweise durch eine vollautomatisch arbeitende Internetplattform. Wir bieten drei Produkte an, die teils oder vollständig aus erneuerbaren Energien erzeugt werden. Das Besondere an unserer Kampagne: Erstmals wird Energiesparen aktiv gefördert und belohnt. Anders als allgemein üblich erhält der Kunde keinen Mengenrabatt, sondern eine Prämie, wenn er weniger Strom als im Vorjahr verbraucht.

Das Haushaltskundengeschäft gewinnt zurzeit ein solches Gewicht, dass wir diese Aktivitäten in ein eigenes Unternehmen überführen werden, in dem Rechte und Marke für die Gesellschafter gesichert werden. Hier ebenso wie bei der beschriebenen Belieferung direkter Kunden werden wir das bewährte Modell der Trianel konsequent umsetzen. Danach beteiligen sich nur die Stadtwerke an diesem Geschäft, die hierin einen Mehrwert für sich selbst sehen.

» Es gibt Projekte wie beispielsweise die Versorgung von landesweiten Liegenschaften oder Industrieunternehmen mit unterschiedlichen Standorten, die ein lokal orientiertes Stadtwerk nicht anbieten kann, sondern nur ein Verbund. «

Netzwerk » *Gemeinsam Strategien entwickeln.*

Das Naturprinzip »

Löwen leben in festen Rudeln von bis zu 30 Tieren. Sie handeln koordiniert nach einem gemeinsamen Plan – das macht sie zu so erfolgreichen Jägern.

Seit seiner Liberalisierung verändert sich der Energiemarkt mit atemberaubender Geschwindigkeit. Die Menschen im Trianel-Netzwerk schauen daher nach vorn und stellen sich der Zukunft mit Mut, Stärke und einer gemeinsamen Strategie.

Vorsprung durch ein gemeinsames Netzwerk

Im Trianel-Netzwerk spielen Gesellschafter die entscheidende Rolle. Sie profitieren von der gemeinsam erreichten Größe und der dadurch ermöglichten Professionalität des Dienstleistungsangebots, sie geben Impulse für neue Projekte, und sie ermöglichen diese Projekte durch ihr Engagement in Projektgesellschaften. Das positive Feedback aus dem Gesellschafterkreis zeigt, dass sich die Vision von Trianel in der Praxis bewährt.

„Als Stadtwerk haben wir im schärfer werdenden Wettbewerb nur dann eine Überlebenschance, wenn wir Unternehmergeist, Innovationsfreude und Kundenorientierung verbinden. Die Trianel nimmt bei dieser strategischen Ausrichtung eine besondere Rolle ein, da sie uns in jenen Geschäftsfeldern zu der Größe verhilft, die wir als Stadtwerk allein nicht hätten: Dies fängt beim Ausbau der Eigenerzeugung auf der Basis von Großkraftwerken an, geht weiter über gemeinsame Projekte zur Nutzung der erneuerbaren Energien bis hin zu gemeinsamen Vertriebsaktivitäten."

Dr. Christian Becker

Vorstand der STAWAG, Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der Trianel, Mitglied des Aufsichtsrats von Trianel

„Das Trianel-Netzwerk verschafft kleinen und mittleren Stadtwerken einen Informationsvorsprung im Wettbewerb. Im liberalisierten Markt gibt es unendlich viele Veränderungen – Trianel sorgt hier für den notwendigen Background, um Entscheidungen angemessen vorzubereiten. Genauso wichtig ist die Funktion von Trianel als Kristallisationspunkt für die Realisierung von Großprojekten. Ohne das Netzwerk könnten wir Projekte wie die Kraftwerksbauten nicht verwirklichen und dementsprechend auch nicht von dieser Stufe der Wertschöpfungskette profitieren."

Alfons Bröker

Geschäftsführer der Stadtwerke Soest GmbH, Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der Trianel Energie GmbH, Mitglied des Aufsichtsrats von Trianel

„Die ÜWAG ist ein flexibler, mittelständischer Energieversorger, der zur Region gehört. Darauf sind wir stolz. Aber manchmal ist es wichtig, gemeinsam aufzutreten oder Größenvorteile zu realisieren. Genau dort bietet die Trianel-Gruppe ihren Gesellschaftern vielfältige Unterstützung an. Spätestens seit den gemeinschaftlichen Kraftwerksprojekten steht fest, dass viele ‚kleine' Partner mit großen Ideen auch Großes schaffen können. Trianel ist dabei ein wertvoller Partner für die ÜWAG – von der Erzeugung bis zum Vertrieb."

Günther Bury

Vorstand der ÜWAG Überlandwerk Fulda AG,
Mitglied des Aufsichtsrats von Trianel

„Es ist ein faszinierendes Projekt, dass viele kleine und mittlere Stadtwerke gemeinsam Kraftwerke realisieren, die sie allein nie bewältigen könnten. Auf diese Weise entsteht der Zugang zu einer Stromproduktion unterhalb der EEX-Preise und damit die Chance, im Wettbewerb der Großen zu bestehen. Wir haben uns am Gaskraftwerk in Hamm-Uentrop beteiligt, wir sind dabei, uns am Kohlekraftwerk in Lünen zu beteiligen, und wir beteiligen uns am Windkraftpark Borkum-West II. Darüber hinaus nutzen wir die Dienstleistungen des Stromhandels."

Dr. Arno Gasteiger

Vorstandsdirektor und Sprecher der Salzburg AG,
Mitglied des Aufsichtsrats von Trianel

„Global denken – lokal handeln: Wir wollen bei den Kunden unserer Region mit wettbewerbsfähigen Preisen und einem Höchstmaß an Qualität und Service punkten. Gleichzeitig wollen wir die neue Welt der Energiewirtschaft verkörpern und nicht als monopolitischer Stromlieferant auftreten. Wegen unserer Unternehmensgröße sind unsere personellen Ressourcen begrenzt. Damit wir dennoch unseren eingeschlagenen Weg einhalten können, benötigen wir ein gut funktionierendes Netzwerk und ständigen Know-how-Transfer. Nur in einer großen Gemeinschaft sind Projekte wie beispielsweise die Kraftwerksbauten zu realisieren. Daher unterstützen wir – auch im eigenen Interesse – die Trianel in ihrem Anspruch, die Kräfte am freien Markt zu bündeln, Unabhängigkeit durch eigenes Handeln zu erreichen und europaweit grenzüberschreitende Synergien zu realisieren."

Waldemar Opalla

Geschäftsführer der Stadtwerke EVB Huntetal GmbH,
Stellvertretender Aufsichtsratsvorsitzender von Trianel

„Das Trianel-Netzwerk bildet einen wesentlichen Baustein der strategischen Entwicklung der Stadtwerke Bochum. Die Vorteile liegen zum einen in erheblichen synergieinduzierten Kosteneinsparungen etwa bei Beschaffung und Portfoliomanagement. Zum anderen bietet das Trianel-Netzwerk die Möglichkeit zur Realisierung konventioneller und regenerativer Erzeugungsprojekte, die aufgrund ihres finanziellen Volumens für das einzelne Stadtwerk nicht umsetzbar sind, die für die strategische Entwicklung der Stadtwerke Bochum aber eine zentrale Rolle spielen."

Bernd Wilmert

Sprecher der Geschäftsführung der Stadtwerke Bochum GmbH
und Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH, Vorsitzender des Aufsichtsrats von Trianel

Motivation durch Eigenverantwortung

Das wichtigste Kapital von Trianel sind nicht Kraftwerke oder Computer, sondern das Know-how, das Engagement und die Kontakte der Mitarbeiter. Durch flache Hierarchien, abteilungsübergreifende Arbeit und ein hohes Maß an Eigenverantwortung können Mitarbeiter ihre Qualifikationen optimal nutzen. Die Leistung von Trianel als Arbeitgeber ist inzwischen mehrfach ausgezeichnet worden. Im Wettbewerb „Deutschlands beste Arbeitgeber", der jährlich vom Wirtschaftsmagazin Capital und dem Great Place to Work Institute veranstaltet wird, gelang 2008 auf Anhieb der Sprung in die Top 100. Von karriere, dem Absolventenmagazin der Verlagsgruppe Handelsblatt, erhielt Trianel für seinen Umgang mit Studenten und Hochschulabsolventen das Gütesiegel „Fair Company".

„Ich habe Volkswirtschaftslehre studiert und dann drei Jahre in einem Marktforschungsunternehmen gearbeitet. Als bei Trianel eine Stelle im Bereich Analyse ausgeschrieben wurde, habe ich mich darauf beworben. Für mich ist es besonders positiv, dass ich meine Kompetenzen voll in die Arbeit einbringen kann. Im Studium war mein Schwerpunkt die empirische Marktforschung. Schon während der Probezeit habe ich daher Gelegenheit bekommen, ein Projekt zu leiten, bei dem ich meine Erfahrung mit quantitativen Analysen dazu nutzen kann, konkrete Zahlen für die Strompreisentwicklung zu ermitteln. Zusammen mit den Ergebnissen der Marktbeobachtung und der qualitativen Analyse helfen diese Ergebnisse, Portfolios optimal zu managen und Energie so günstig wie möglich zu beschaffen – eine Dienstleistung, von der alle Gesellschafter und Partner profitieren."

Afiwa Kuzeawu
Analystin

„Ich bin 2002 als Key-Account-Manager bei Trianel eingestiegen. Inzwischen leite ich den neu geschaffenen Vertrieb Gesellschafter, mit dem sich Trianel noch stärker auf die spezifischen Anforderungen dieser Zielgruppe einstellt. Unsere Arbeit ist dabei stark beraterisch geprägt. Wir ermitteln das individuelle Optimierungspotenzial im Beschaffungsprozess eines Gesellschafters und finden dann gemeinsam die entsprechenden Lösungen. Diese enge Zusammenarbeit im Netzwerk gibt uns einen Vorsprung im Markt und eine solide Basis für unsere Lobbyarbeit. Typisch für Trianel ist der hohe Grad an Verantwortung, den jeder Mitarbeiter von Anfang an erhält. Das betrifft nicht nur das eigentliche Aufgabengebiet, sondern auch die Weiterentwicklung des gesamten Unternehmens. Man findet immer ein offenes Ohr für Anregungen, und nicht selten erlebt man dann auch, dass solche Vorschläge Wirklichkeit werden."

Kai Bentzin

Leiter Vertrieb Gesellschafter

„Meinen ersten Kontakt zu Trianel hatte ich schon während des Studiums als Wirtschaftsgeograf. Die Hilfskraftstelle im Energiedatenmanagement bot mir genau das, was ich gesucht habe – keinen typischen „Studentenjob", sondern eine Aufgabe, die etwas mit meinem späteren Beruf zu tun hatte. Ich habe dann auch meine Magisterarbeit in Kooperation mit Trianel geschrieben und mich nach dem Examen erfolgreich um eine Stelle in der Projektentwicklung beworben. Unsere Aufgabe ist es, für die Gesellschafter neue Projektansätze zu identifizieren und zu bewerten. Mich reizt dabei die Herausforderungen, sehr schnell in neue, hochkomplexe Themen einzusteigen. Gesellschafter und Geschäftsführung lassen uns sehr viel Freiheit, das ist gerade angesichts der Projektgröße ein Vertrauensbeweis, wie man ihn vermutlich nur selten findet."

Manuel Eck

Referent Projektentwicklung

Bernd Wilmert

Sprecher der Geschäftsführung der Stadtwerke Bochum GmbH
und Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH,
Vorsitzender des Aufsichtsrats von Trianel

«

Bericht des Aufsichtsrats

Im Jahr 2007 hat Trianel mit dem Aufsichtsrat ein neues Steuerungsinstrument ins Leben gerufen. Hintergrund hierfür ist das rasante Wachstum des Unternehmens, das sich auch in der Größe der Gesellschafterversammlung widerspiegelt. Ein Gremium von inzwischen über 40 Personen ist keine geeignete Plattform für Detaildiskussionen mehr; Entscheidungen sollten vielmehr auf der Basis strukturierter Informationen getroffen werden. Diese Aufgabe übernimmt der Aufsichtsrat. Mit einer überschaubaren Größe von zurzeit elf Personen erörtert er die aktuellen strategischen Fragen des Unternehmens und berät die Gesellschafterversammlung mit Empfehlungen für die anstehenden Entscheidungen.

Durch seine Struktur deckt der Aufsichtsrat die Vielfalt des Gesellschafterkreises ab. Große Stadtwerke sind ebenso vertreten wie kleine, inländische Stadtwerke und Unternehmen aus den europäischen Nachbarländern. Darüber hinaus ist ausdrücklich die Einbeziehung von bis zu drei Aufsichtsratsmitgliedern vorgesehen, die nicht aus dem Gesellschafterkreis stammen und die Arbeit des Gremiums mit ihren Erfahrungen bereichern können. Zurzeit ist mit Michael Hegel eine renommierte Persönlichkeit aus der Finanzwelt Mitglied des Aufsichtsrats.

Der Aufsichtsrat tritt regelmäßig zur Vorbereitung der Gesellschafterversammlungen zusammen. Darüber hinaus ist jährlich eine Sitzung vorgesehen, die sich ausschließlich dem Thema Strategie widmet. Ein zentrales Aufgabengebiet sind von Trianel oder den Gesellschaftern vorgeschlagene Großprojekte, beispielsweise der Bau von Kraftwerken, der Aufbau von Gesellschaften in weiteren europäischen Ländern oder die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Seit seiner Gründung hat sich das Gremium mit dem Jahresabschluss und dem Wirtschaftsplan der Trianel European Energy Trading sowie den Jahresabschlüssen der Einzelgesellschaften beschäftigt. Im Frühjahr wurde die Gesellschafterversammlung bei der Suche nach einem Geschäftsführer als Nachfolger für Reinhard Goethe unterstützt.

Der Aufsichtsrat versteht sich bei seiner Arbeit als konstruktiver Diskussionspartner der Geschäftsführung. Trianel übernimmt Aufgaben, die von mittelständischen Energieversorgern nicht bewältigt werden können, und erhöht auf diese Weise die Wettbewerbsfähigkeit der Gesellschafter in einem Markt, der Größe verlangt, immer komplexer wird und sich immer rascher verändert. Wie erfolgreich das Unternehmen bei dieser Arbeit ist, zeigen beispielsweise die Baugenehmigung für das Kohlekraftwerk in Lünen oder das rasche Fortschreiten des Windparkprojekts vor Borkum. Der Aufsichtsrat steht daher mit vollem Engagement hinter der Vision und der Arbeit des gemeinsamen Netzwerks.

Bernd Wilmert,
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Organe der Gesellschaft

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dipl.-Volksw. Sven Becker, Sprecher

Dipl.-Ing. Reinhard Goethe (bis 30.06.2008)

Dr. Jörg Vogt (ab 01.08.2008)

GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG

Dr. Christian Becker, Vorsitzender

Till Noack, Stellvertretender Vorsitzender

AUFSICHTSRAT

Bernd Wilmert, Vorsitzender

Waldemar Opalla, Stellvertretender Vorsitzender

Dr. Christian Becker

Alfons Bröker

Günther Bury

Dr. Arno Gasteiger

Dr. Achim Grunenberg

Michael Hegel

Frank Kindervatter

Kurth Kuhn

Marco Westphal

DIPL.-VOLKSW. SVEN BECKER

Sprecher der Geschäftsführung der Trianel European Energy Trading GmbH

DIPL.-ING. REINHARD GOETHE

Geschäftsführer der Trianel European Energy Trading GmbH (bis 30.06.2008)

DR. JÖRG VOGT

Geschäftsführer der Trianel European Energy Trading GmbH (ab 01.08.2008)

DR. CHRISTIAN BECKER

Vorstand der STAWAG Stadtwerke Aachen AG

TILL NOACK

Geschäftsführer Stadtwerke Jena-Pößneck GmbH

BERND WILMERT

Sprecher der Geschäftsführung der Stadtwerke Bochum GmbH/Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH

WALDEMAR OPALLA

Geschäftsführer der Stadtwerke EVB Huntetal GmbH

ALFONS BRÖKER

Geschäftsführer der Stadtwerke Soest GmbH

GÜNTHER BURY

Vorstand der ÜWAG Überlandwerk Fulda AG

DR. ARNO GASTEIGER

Vorstandsdirektor und Sprecher der Salzburg AG

DR. ACHIM GRUNENBERG

Geschäftsführer Stadtwerke Lünen GmbH

MICHAEL HEGEL

Bankkaufmann, Köln

FRANK KINDERVATTER

Geschäftsführer Niederrheinwerke Viersen GmbH

KURTH KUHN

Geschäftsführer Stadtwerke Lübeck Holding GmbH

MARCO WESTPHAL

Geschäftsführer Stadtwerke Bonn GmbH

Trianel. *Gemeinsam mehr erreichen.*

Das Naturprinzip »

Delfine schließen sich zu lockeren Gruppen zusammen, in denen sie gemeinsam leben und jagen. Als hochintelligente Tiere stimmen sie ihr Verhalten in unterschiedlichen Situationen durch intensive Kommunikation ab.

Wer zukunftsfähige Lösungen schaffen will, muss neue Wege gehen. Im Netzwerk haben innovative Ideen eine wesentlich höhere Chance, realisiert zu werden. Ein Erfolg versprechendes Projekt findet bei Trianel rasch eine Gruppe von Gesellschaftern, die kompetente Teams aufbauen und für die Verwirklichung sorgen.

Struktur der Trianel-Gruppe

Energie- u. Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH
Energie- und Wasserversorgung Rheine GmbH
enwor – energie & wasser vor ort GmbH
GSW Gemeinschaftsstadtwerke GmbH Kamen-Bönen-Bergkamen
Hertener Energiehandelsgesellschaft mbH
Niederrheinwerke Viersen GmbH
NVB Nordhorner Versorgungsbetriebe GmbH
Regio Energie Solothurn (CH)
Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation (A)
Stadtwerke Aachen Aktiengesellschaft
Stadtwerke Bonn GmbH
Stadtwerke Dachau
Stadtwerke Detmold GmbH
Stadtwerke EVB Huntetal GmbH
Stadtwerke Flensburg GmbH
Stadtwerke Fröndenberg GmbH
Stadtwerke Georgsmarienhütte GmbH
Stadtwerke Gronau GmbH
Stadtwerke Halle GmbH
Stadtwerke Hamm GmbH
Stadtwerke Herford GmbH
Stadtwerke Jena-Pößneck GmbH
Stadtwerke Lemgo GmbH
Stadtwerke Lengerich GmbH
Stadtwerke Lübeck Holding GmbH
Stadtwerke Lünen GmbH
Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH
Stadtwerke Sindelfingen GmbH
Stadtwerke Soest GmbH
Stadtwerke Unna GmbH
Stadtwerke Verden GmbH
Teutoburger Energie Netzwerk eG
Überlandwerk Fulda Aktiengesellschaft

Trianel European Energy Trading GmbH

Trianel Energy Management GmbH
Portfoliomanagement/Finanzdienstleistungen
100 %

Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG
Erzeugung
6,12 %

Trianel Vermögensverwaltungs GmbH
100 %

Trianel Power Kohlekraftwerk Lünen GmbH & Co. KG
Erzeugung
6,78 %

Trianel Kohlekraftwerk Vermögensverwaltungs GmbH
100 %

Trianel Service GmbH
Technische Dienstleistungen
20 %

58,34 % **Trianel Energie GmbH**
Vertrieb D

100 % **Trianel Energie B.V.**
Vertrieb Benelux

17,60 % **Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG**
Gasspeicherung

100 % **Trianel Gasspeicher Vermögensverwaltungs GmbH**

0,25 % **EEX AG**

Stand: Mai 2008

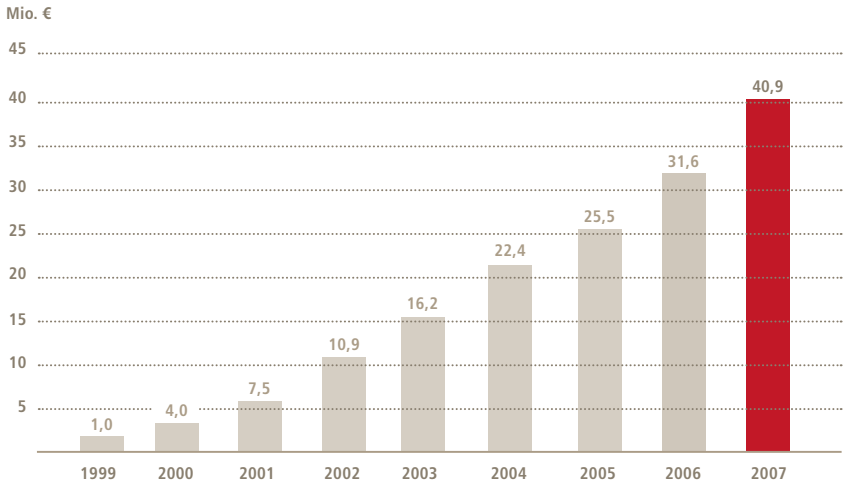
Kennzahlen der Trianel-Gruppe 2007

TRIANEL EUROPEAN ENERGY TRADING GMBH

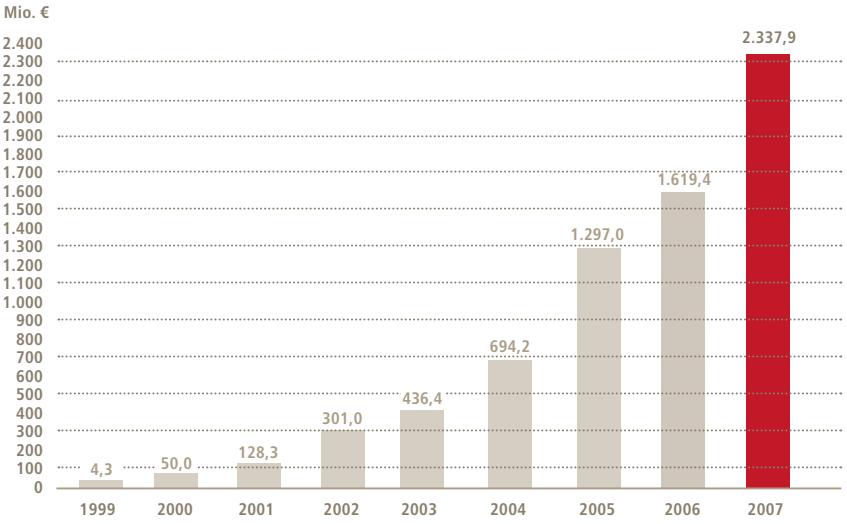
	2007	2006		VERÄNDERUNG
Umsatz	2.337,8	1.619,4	Mio. €	+ 44 %
Umsatz Strom	**2.269,2**	**1.551,3**	**Mio. €**	**+ 46 %**
Umsatz Gas	**61,0**	**59,8**	**Mio. €**	**+ 2 %**
Umsatz Dienstleistungen	**7,5**	**6,3**	**Mio. €**	**+ 19 %**
Sonstiges	**0,1**	**2,0**	**Mio. €**	**– 95 %**
Jahresergebnis	5,6	0,8	Mio. €	+ 600 %
Eigenkapital (am 31.12.)	40,9	31,6	Mio. €	+ 29 %
Bilanzsumme (zum 31.12.)	172,2	188,2	Mio. €	– 9 %
Investitionen	4,0	5,1	Mio. €	– 22 %
Mitarbeiter (am 31.12.)	111	80	MA	+ 39 %

TRIANEL-GRUPPE

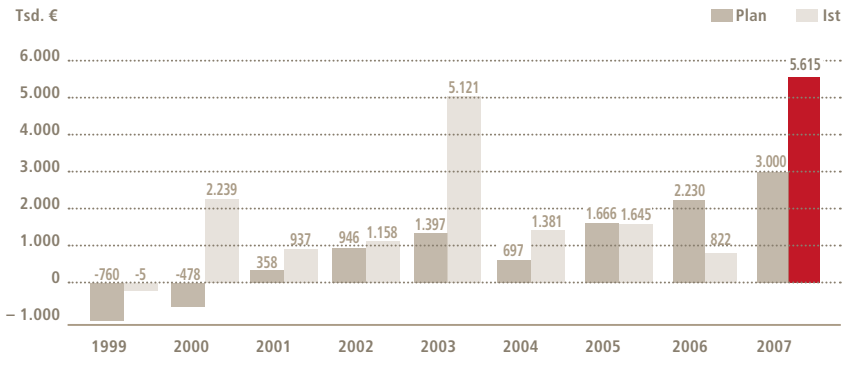
Konzernaußenumsatz	2.368	1.701	Mio. €	+ 39 %
Stromabsatz Trianel-Gruppe	40.589	32.628	GWh	+ 24 %
Belieferung und Marktzugang Stadtwerke	**10.340**	**13.654**	**GWh**	**– 24 %**
Belieferung Endkunden	**1.752**	**1.854**	**GWh**	**– 6 %**
Stromhandel Eigengeschäft	**28.497**	**17.120**	**GWh**	**+ 66 %**
Verwaltete Portfoliomengen	**9.135**	**6.919**	**GWh**	**+ 32 %**
Gasabsatz Trianel-Gruppe	2.800	2.000	GWh	+ 40 %
Verwaltete Portfoliomengen	**5.200**	**4.600**	**GWh**	**+ 13 %**
Jahresüberschuss Konzern (nach Ergebnisanteil Minderheiten)	6,0	0,7	Mio. €	+ 757 %



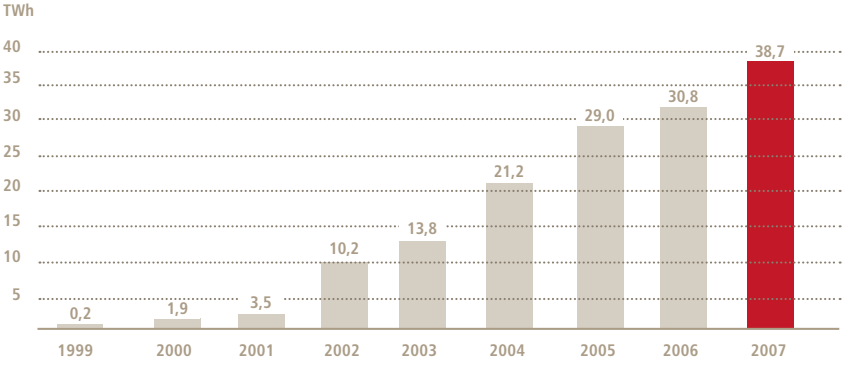
Entwicklung des Eigenkapitals der Trianel European Energy Trading GmbH (Einzelabschluss)



Umsatzentwicklung der Trianel European Energy Trading GmbH (Einzelabschluss)



Entwicklung des Jahresergebnisses der Trianel European Energy Trading GmbH (Einzelabschluss)



Stromabsatz der Trianel European Energy Trading GmbH (ohne Belieferung Vertriebstöchter)

Impressum

Herausgeber:
Trianel European Energy Trading GmbH

Konzept & Redaktion:
komm.passion GmbH, Düsseldorf
Dr. Rüdiger Ganslandt

Bildkonzept, Design & Realisation:
Vetter Corporate Concepts GmbH, Düsseldorf
wesentlich. visuelle kommunikation, Aachen

Druck:
Druckerei Ralf Küster, Aachen

Fotos:
Bildschön, Getty Images, Lokomotiv, Trianel

Trianel European Energy Trading GmbH

Lombardenstraße 28 · 52070 Aachen · +49 (0)241 413 20-0
info@Trianel.com · www.Trianel.com