

„Wir halten den Kurs auch in stürmischen Zeiten.“



**Alexander Lück** ist Bereichsleiter Vertrieb bei der VNG H&V sowie Geschäftsführer der Auslandsgesellschaft VNG Energie Czech s. r. o.

— Herausforderungen im Gasmarkt

# NEUES NORMAL

Im Gespräch mit Alexander Lück, Bereichsleiter Vertrieb bei VNG Handel & Vertrieb

**Wer mit Gas handelt, muss sich auch zwei Jahre nach der Energiekrise immer wieder auf neue Bedingungen einstellen. Zwar hat sich der Gasmarkt in Deutschland weiter stabilisiert und teilweise erholt, doch Flexibilität bleibt gefordert. Wir haben Alexander Lück gefragt, wie sein „neues Normal“ aussieht.**

## SCHLAGARTIG ANDERS

Das Jahr 2022 war eine Zeitenwende – auch für die Erdgasbranche. Der Krieg in der Ukraine und die daraus resultierende Einstellung der russischen Gaslieferungen stellten den Markt vor große Herausforderungen. Der Markt veränderte sich schlagartig, insbesondere beim Gasimport und bei den Anbietern.

## STRATEGISCHE ANPASSUNGEN UND CHANCEN

Seit Ende 2023 beruhigt sich der Markt zunehmend und die Großhandelspreise für Erdgas sind deutlich zurückgegangen. „Angebot und Nachfrage näherten sich wieder einander an“, berichtet Lück. Auf der Anbieterseite wurden mittels LNG-Terminals alternative Bezugsquellen und Importwege in Deutschland ausgebaut. VNG profitiert selbst von einem diversifizierten Handelsportfolio. Durch langfristige Lieferverträge mit Norwegen und Algerien sowie unsere Handelsaktivitäten am Spot- und Terminmarkt können wir eine

zuverlässige Gasversorgung für Stadtwerke, Weiterverteiler, Industriekunden und Kraftwerke gewährleisten. „Und wir können mittlerweile wieder flexiblere Produkte und Dienstleistungen reaktivieren, die während der Krise ausgesetzt wurden.“ Die dezentrale Aufstellung des Vertriebs bringt die Leistungen und den Service direkt zu den Kunden. „Wir sind vor Ort – bei den Stadtwerken und Industriekunden in Deutschland, Österreich, Tschechien und Polen“, schildert Lück.

## LÖSUNGEN GESUCHT: ERNEUERBARE ENERGIEN UND GRÜNE GASE

Global und europäisch steigt angesichts des fortschreitenden Klimawandels der Druck, insbesondere auf die Industrie, die Dekarbonisierung zu forcieren. Deshalb richtet VNG ihre Handels- und Vertriebsaktivitäten langfristig auf erneuerbare und dekarbonisierte Gase aus. „Bei klimaschonenden, grünen Gasen wie Wasserstoff fehlt allerdings heute zum Teil noch die wirtschaftliche Perspektive“, meint Alexander Lück. „Als VNG Handel & Vertrieb sind wir dennoch

frühzeitig aktiv: „Schon 2023 schlossen wir als Konsortialpartner im Energiepark Bad Lauchstädt mit dem Joint Venture Elektrolyse Mitteldeutschland GmbH den ersten deutschen Liefervertrag für grünen Wasserstoff.“ Es wurden darüber hinaus mit norwegischen Partnern Absichtserklärungen über den Import von grünem beziehungsweise dekarbonisiertem Ammoniak vereinbart. Und dank des Erwerbs der bmp greengas GmbH kann die VNG H&V auch den Biometanhandel deutlich ausbauen. „In den kommenden Jahren möchten wir so unseren Kunden ein breites Portfolio an grünen Gasen anbieten.“

## KUNDENBINDUNG IN UNSICHEREN ZEITEN

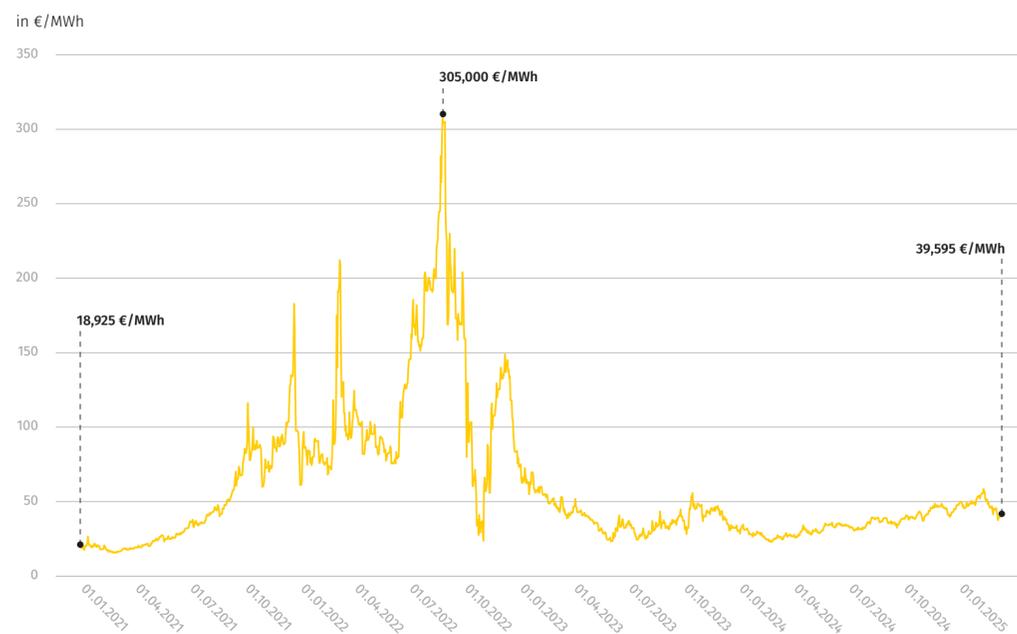
In einem unbeständigen Marktumfeld ist Kundenbindung für Unternehmen essenziell. Die VNG H&V setzt auf Transparenz, Verlässlichkeit, Partnerschaft auf Augenhöhe und gut durchdachte Produkte, Dienstleistungen und Services. Durch den Einsatz moderner Technologien und ein starkes Vertriebsnetzwerk gelingt es, Kunden nachhaltig zu binden und neue Marktsegmente zu erschließen. Alexander Lück hebt hervor, dass der Unternehmenserfolg auf die herausragenden Leistungen eines hochmotivierten Teams zurückzuführen ist. „Wir halten den Kurs auch in stürmischen Zeiten, wir holen unsere Kunden an Bord und sichern sie ab, und das mit einer Crew, die Spaß an der Arbeit hat und für unsere Kunden und Projekte da ist.“ Er verbeuge sich vor jedem einzelnen Kollegen. „Das ist phänomenal, was das Team leistet.“

## AUSBLICK UND HERAUSFORDERUNGEN 2025

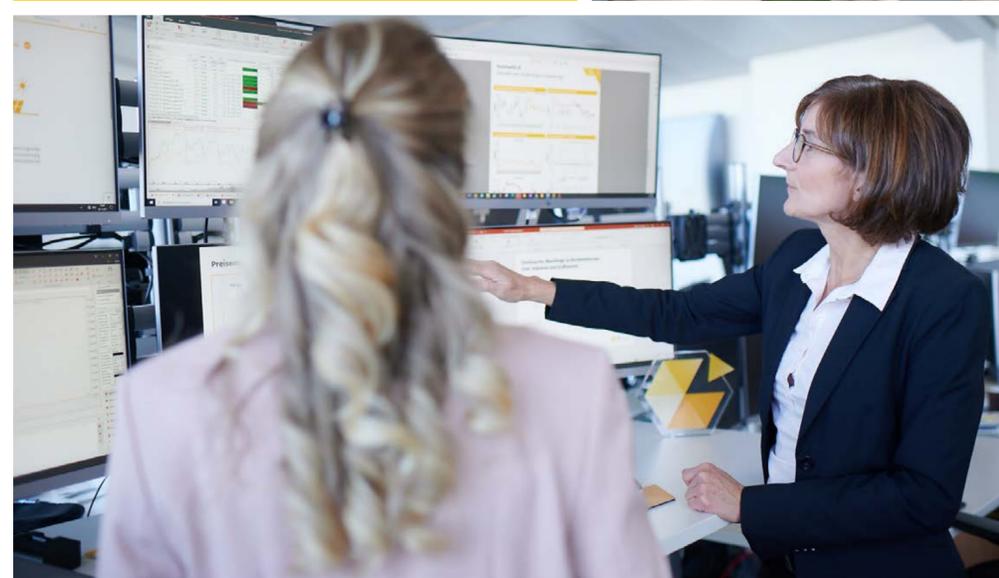
Das Jahr 2025 steht im Zeichen der Konsolidierung. Die Stabilisierung der Marktanteile, insbesondere durch Expansion in internationalen Märkten, wird fokussiert. Die Erfahrungen der letzten Jahre haben die VNG H&V befähigt, mit strategischer Anpassung und einem starken Team auch extreme Herausforderungen zu meistern. Alexander Lück ist sich sicher: „Die Zukunft des Marktes wird von der Fähigkeit aller Akteure abhängen, sich an neue Gegebenheiten anzupassen und nachhaltige Energielösungen erfolgreich zu integrieren.“

### Preisentwicklung am Gasmarkt

Die Grafik zeigt die Preisentwicklung am Gasmarkt von 2021 bis 2024. Während die Preise Anfang 2021 bei rund 18,925 €/MWh lagen, erreichten sie auf dem Höhepunkt der Gaskrise 2022 extreme 305 €/MWh. Im Geschäftsjahr 2024 liegt der Durchschnittspreis mit 39,595 €/MWh über dem Vorkrisenniveau, aber deutlich unter den Spitzenwerten – das „neue Normal“ am Gasmarkt.



Mehr als  
**400**  
Stadtwerke und Industrieunternehmen beliefert die VNG H&V.



— Ausbau des Biomethanhandels

# BMP GREENGAS NEU BEI VNG



Die Geschäftsführung der VNG H&V sowie der bmp greengas: v. l. n. r. Konstantin von Oldenburg (Geschäftsführer VNG H&V), Stefan Schneider (Managing Director bmp), Sven Kraus (Managing Director bmp) und Stephan Haupt (Geschäftsführer VNG H&V).

Der Biomethanhändler bmp greengas gehört seit 2024 zur VNG H&V. Mit diesem Schritt erweitert VNG ihr Grüngasportfolio und stärkt ihre Position im Bereich Handel mit erneuerbaren Energien.

## ENGAGEMENT FÜR ERNEUERBARE ENERGIEN

Die Übernahme von bmp greengas steht im Einklang mit der Konzernstrategie VNG 2030\*, die den Ausbau des Biogasgeschäfts und die Transformation hin zu grünen Gasen fokussiert. Als einer der größten Gashändler Deutschlands verfügt die VNG H&V über das notwendige Know-how, um ein erweitertes Biomethanportfolio effektiv zu managen und somit einen wesentlichen Beitrag zur Energiewende zu leisten.

**Mehr Informationen zum Unternehmen**

## Die Portfolio-Erfolge der VNG H&V im Jahr 2024

Diversifiziertes Beschaffungsportfolio

### Februar

Vertragsunterzeichnung mit Sonatrach für erstes Pipelinegas aus Algerien nach Deutschland.



### Juni

Liefervertrag mit Vår Energi (Norwegen) um 12 Jahre verlängert.



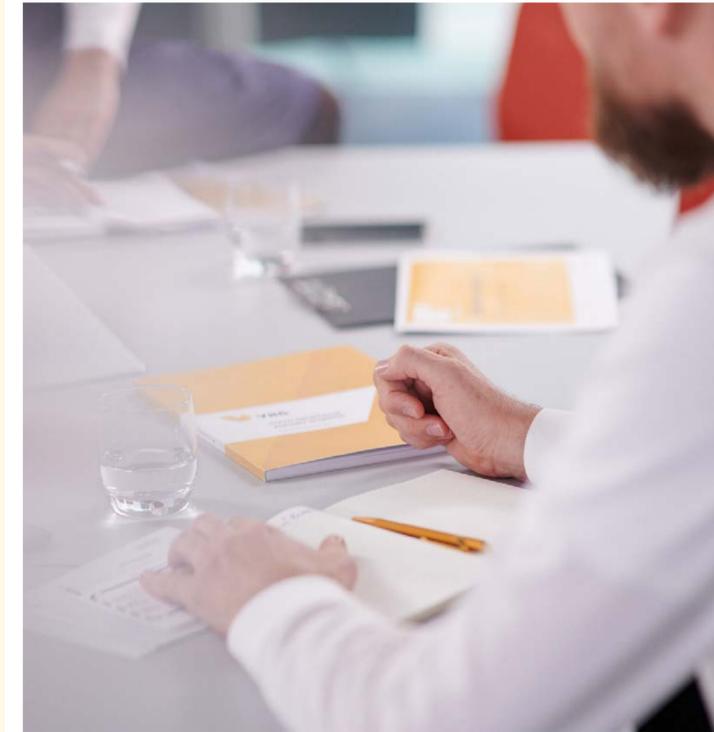
### November

Portfolioausbau bei grünen Gasen durch Übernahme des Biomethanhändlers bmp greengas.



### Dezember

Unterzeichnung Absichtserklärung über Lieferung von grünem Ammoniak mit Aker Horizons (Norwegen).



Im Geschäftsjahr 2024  
lag der Gasabsatz bei

**352**  
Milliarden kWh.