

„Die EEX ist eine beispiellose Erfolgsgeschichte“

20 Jahre Energiebörse in Deutschland. **Peter Reitz**, Vorsitzender des Vorstands der EEX AG, spricht im Interview über Zukunft, Gegenwart und Vergangenheit der Börse. VON STEFAN SAGMEISTER

E&M: Herr Reitz: 20 Jahre EEX, was ist Ihr Fazit?

Reitz: Die EEX ist eine beispiellose Erfolgsgeschichte. Am 15. Juni 2000 gab es den ersten Trade an der Leipziger Strombörse LPX, unserer Vorgängerbörse. Damals starteten hierzulande zwei Strombörsen – die LPX in Leipzig und die EEX in Frankfurt. Der Markt war aber deutlich zu klein dafür. Nach der Fusion von LPX und EEX 2002 ist diese lokale Strombörse um weitere Produkte und Teilnehmer gewachsen. Heute sind wir die Nummer eins im Stromhandel weltweit, ebenso bei Frachtraten. Wir sind an 17 Standorten mit fast 700 Mitarbeitern vertreten. Diese Entwicklung hätten sich die Macher im Jahr 2000 vermutlich so nicht vorstellen können.

E&M: Die EEX-Gruppe hat 2019 zum dritten Mal in Folge ihr Ergebnis verbessert. Was waren die Gründe dafür?

Reitz: Dahinter steckt ein breit gefächertes Wachstum, das den Erfolg unserer Strategie belegt, in drei Richtungen zu wachsen. Damit meinen wir Wachstum in unseren Kernmärkten, die Ausweitung unserer geografischen Präsenz und die Erschließung neuer Geschäftsfelder. Diese Diversifizierung zahlt sich aus. 2019 sind wir in unseren Kernmärkten Strom und Gas weiter gewachsen und haben zudem deutliche Zuwächse in fast allen anderen Commodities und Regionen gesehen.

Das Wachstum der EEX-Gruppe umfasst alle Kernmärkte

E&M: Wie lief das Geschäft in Asien?

Reitz: Mit der EEX Asia als Flaggschiff sind wir im vergangenen Jahr vor allem im Frachtbereich sehr stark gewachsen – auch dort sind wir nun Marktführer. Mehr als 50 Prozent des Open Interest (Summe aller offenen Positionen in einem Terminmarkt; d. Red.) im globalen Frachtmarkt haben wir nun bei der EEX und unserem Clearinghaus ECC vereinigt. Das Wachstum der EEX-Gruppe umfasst somit alle Kernmärkte und

erstreckt sich auf die drei großen Zeitzonen Asien, Europa und Nordamerika.

E&M: Welcher Markt hat für Sie aktuell das größte Potenzial?

Reitz: Europa ist nach wie vor unser Heimatmarkt, wo wir mit Abstand den höchsten Umsatz erzielen. Aber auch hier sehen wir noch Luft nach oben. In Europa werden 50 Prozent des Stromhandels über Börsen und Clearinghäuser abgewickelt. Die anderen 50 Prozent sind sogenannte Over-the-Counter-Geschäfte, OTC-Transaktionen, wo direkt miteinander gehandelt wird. Als ich vor neun Jahren bei der EEX angefangen habe, lag der

„Europa ist nach wie vor unser Heimatmarkt, wo wir mit Abstand den höchsten Umsatz erzielen“

Anteil des Börsenhandels erst bei etwa zehn Prozent. Der steigende Anteil des geclearten Geschäfts ist ein Trend, den wir auch weiter intakt sehen.

E&M: Wie stehen die Chancen in den USA und Asien?

Reitz: Unsere Börse in den USA, die Nodal Exchange, ist 2019 stark gewachsen. Wenn man die offenen Positionen betrachtet, ist sie seit Kurzem die größte US-amerikanische Strombörse. Aber auch da, wenn man sich das open interest ansieht, sind wir erst bei 50 Prozent des Marktes. Und in Amerika gehen wir auch in weitere Märkte wie Gas und Emissionen. Asien ist sehr groß

und auch kein einheitlicher Markt, wir sehen dort viele Märkte, die erst am Anfang der Entwicklung stehen. Kürzlich haben wir in Japan das Clearing von Stromderivaten gestartet. Da ist ebenfalls viel Potenzial für die nächsten Jahre vorhanden.

E&M: Die EEX startete vor 20 Jahren mit Stromhandel. Heute hat das Unternehmen neben Energiecommodities auch Frachtraten, Metalle und Agrarprodukte wie Kartoffeln im Portfolio. Warum diese Vielzahl an Angeboten?

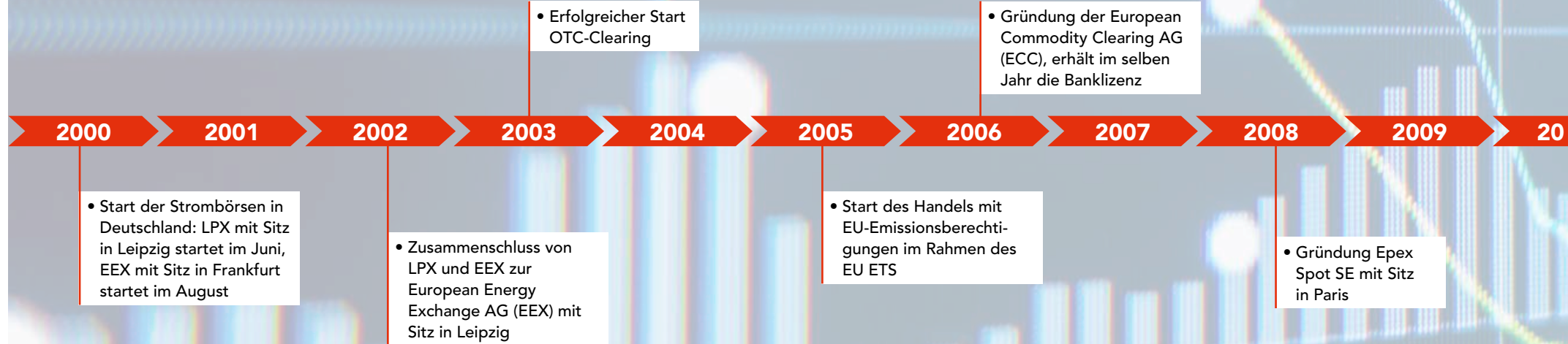
Reitz: Unsere Kunden sind heute viel breiter aufgestellt und wünschen sich verschiedene Commodities auf einer Plattform. Ein Beispiel: Wenn man ein Gaskraftwerk betreibt, muss man Erdgas einkaufen und braucht CO₂-Zertifikate. Wenn man ein Kohlekraftwerk betreibt, muss man die Kohle auch zum Kraftwerk transportiert bekommen, das heißt, man braucht Frachtraten. Dann kann ich Strom produzieren und diesen verkaufen. All diese verschiedenen Märkte bieten wir aus einer Hand an.

E&M: In Europa ist die EEX in 20 Ländern beziehungsweise Energiemärkten vertreten – von Griechenland bis Skandinavien, von der iberischen Halbinsel bis Bulgarien. Warum ist eine Präsenz in all diesen zum Teil auch kleinen Märkten wichtig?

Reitz: Unser Ziel war es, ein Angebot für die komplette Landkarte zu schaffen, und wir sehen, dass es angenommen wird. Etliche unserer Teilnehmer sind auch in den kleineren Märkten aktiv. Unser Ansatz, eine große Anzahl an Marktplät-



Meilensteine 20 Jahre EEX





Einblicke in den Handelsraum der EEX



Peter Reitz, Vorsitzender des Vorstands der EEX: „Unser Ansatz, eine große Anzahl an Marktplätzen auf unserer Plattform anzubieten, lockt viele internationale Kunden in diese Märkte“

ze auf unserer Plattform anzubieten, lockt viele internationale Kunden in diese Märkte. Ein Beispiel: Der ungarische Markt ist mittlerweile der viertgrößte auf der EEX-Plattform und spielt in einer Liga mit Spanien. Das ist entstanden, weil wir es geschafft haben, die lokale Community in Ungarn mit dem internationalen Netzwerk der EEX zu verbinden. Der Schlüssel ist der einfache Zugang für alle.

E&M: Wie wichtig ist der deutsche Markt noch für das aktuelle Geschäft?

Reitz: Sehr wichtig! Der deutsche Strommarkt ist mit Abstand der größte in Europa. Er ist größer als alle anderen europäischen Strommärkte zusammen. Das liegt zum einen am hohen Stromverbrauch und auch an der geografischen Lage Deutschlands. Der deutsche Strommarkt ist zudem die Benchmark

in Europa, vergleichbar mit den deutschen Bundesanleihen an den Finanzmärkten. Mit deutschen Stromprodukten sichert man seine Risiken ab. Wir machen weniger als ein Drittel des Umsatzes mit deutschem Strom mit Kunden, die in Deutschland beheimatet sind.

E&M: Die EEX hat ihren Hauptsitz in Leipzig. Als internationale Börsenplätze gelten aber London, New York oder Singapur. Würde es sich nicht anbieten, den Sitz dorthin zu verlegen?

Reitz: Wir sind an all diesen Standorten vertreten. Wir haben rund 20 Mitarbeiter in London, haben ein Team von 15 Kollegen in Singapur. Wir betreiben weltweit 16 Standorte neben unserem Hauptsitz, denn lokale Präsenz ist sehr wichtig für uns. Für unsere Kunden hingegen ist es überhaupt nicht wichtig, wo der Hauptsitz des Unternehmens liegt. Wir haben in Leipzig mit unseren über 300 Mitarbeitern einen sehr guten Know-how-Pool aufgebaut. Es gibt keine Pläne, das zu verändern.

E&M: Schauen wir auf die Zukunft des börslichen Handels. In jüngster Zeit bieten vermehrt Energieunternehmen auf eigenen digitalen Plattformen Energiehandel an. Eine Konkurrenz für die EEX?

Reitz: Wir sehen das eher als sinnvolle Ergänzung. Es gibt aktuell Tendenzen, dezentrale Märkte aufzubauen. Diese Plattformen decken einen bestimmten Bedarf in der Nische ab und machen das auch sehr gut.

E&M: Der automatisierte Handel vor allem im kurzfristigen Bereich nimmt immer mehr zu an der Börse. Wie beurteilen Sie diesen Trend zum sogenannten Algotrading?

Reitz: Algotrading spielt eine wichtige Rolle in den Kurzfristmärkten. Das liegt daran, dass die

Prozesskette für etliche Erzeuger komplett digitalisiert wurde. Windräder in der Nord- und Ostsee sind mittlerweile mit Sensoren ausgestattet, die dafür sorgen, dass ohne menschliches Zutun eine Verkaufsaufforderung an der Börse ausgelöst wird. Das macht es für die Produzenten vor allem von erneuerbaren Energien möglich, sehr kostengünstig am Strommarkt teilzunehmen. Es macht den Handel effizienter und erhöht die Liquidität.

„Die Blockchain stiftet für den Großhandelsmarkt aktuell wenig Zusatznutzen“

E&M: Was erwarten Sie noch beim Algotrading?

Reitz: Es gibt Firmen, die den algorithmischen Handel als Geschäftsmodell betreiben. Sie versuchen, Preisbewegungen im Markt aufzunehmen und mithilfe von künstlicher Intelligenz Handelsstrategien zu entwickeln. Diese Unternehmen sind für einen Großhandelsmarkt hilfreich, weil sie zusätzliche Liquidität zur Verfügung stellen. Weiterhin: Das Algotrading am langfristigen Terminhandel im Energiebereich steht noch am Anfang, das wird zunehmen.

E&M: Thema Blockchain. Beim direkten Stromaustausch mittels Blockchain braucht es keinen Zwischenhändler mehr, keine Handelsplattform und keinen Intermediär. Ist die Blockchain eine Bedrohung für die Börse?

Reitz: Vor Jahren wurde schon gemunkelt, dass es die Börsen heute nicht mehr geben wird, weil das Geschäft dann über eine Blockchain laufen würde. Das Gegenteil ist der Fall: Die EEX steht stärker da als je zuvor. Die Blockchain stiftet für den Großhandelsmarkt aktuell wenig Zusatznutzen. Die Vorteile des Großhandelsmarktes überzeugen nach wie vor: hohe Liquidität an einem zentralen Marktplatz, Transparenz und Gleichbehandlung, Sicherheit durch Clearing.

Energiebörse hofft auf ein persönliches Anstoßen im nächsten Jahr

E&M: Wo sehen Sie die Möglichkeiten der Blockchain im Handel?

Reitz: Für mich ist die Blockchain eher ein Tool, das wir nutzen könnten, um unsere Märkte effizienter zu machen. Ich denke da weniger an den Großhandel als an dezentrale Märkte, wo beispielsweise in sogenannten Microgrids in lokalen Communities vor Ort Solarstrom untereinander ausgetauscht wird. So etwas ist über die Blockchain sehr viel effizienter zu lösen, als Einzelhaushalte an einen Börsenplatz anzuschließen.

E&M: 20 Jahre EEX. Wie sieht die Party dazu aus?

Reitz: Geplant hatten wir eine große Party mit vielen Gästen, das ist aber in Zeiten von Corona nicht machbar. Wir haben daher die Party abgesagt, werden aber trotzdem einen Weg zum Feiern finden und hoffen dabei auf ein persönliches Anstoßen im nächsten Jahr. **E&M**

- 2010:**
 - Eröffnung des ersten Büros außerhalb Deutschlands in London mit vier Mitarbeitern
 - Eurex wird Mehrheitsaktionärin
- 2011:**
 - CWE Market Coupling, deutsch-französischer Intraday-Cross-Border-Handel und Veröffentlichung des European Electricity Index (Elix)
- 2012:**
 - EEX erwirbt Mehrheitsbeteiligung an Cleartrade Exchange (CLTX) mit Sitz in Singapur
 - Powernext und Epex Spot werden Teil der EEX-Group
 - Akquisition von 100 % der niederländischen APX
- 2013:**
 - Start Pegas-Kooperation (Bündelung aller Erdgasprodukte von EEX und Powernext auf einer Handelsplattform)
- 2014:**
 - Erwerb der Nodal Exchange, die EEX Group ist nun in Nordamerika vertreten
- 2015:**
 - EEX gewinnt Marktanteile im spanischen Strommarkt und stellt erstmals führende Börsenplattform
 - PXE wird Teil der EEX Group: Strom-Terminmärkte für Tschechien, Slowakei, Polen, Ungarn und Rumänien
- 2016:**
 - EEX erweitert Handel am Strom-Terminmarkt um Slowenien, Bulgarien und Serbien auf 20 europäische Marktgebiete
 - Nodal startet weltweit ersten Future auf Lkw-Fracht (Trucking Freight Future)
- 2017:**
 - Gründung von EEX Asia
- 2018:**
 - EEX erstmals Weltmarktführer (im Open Interest) im Frachthandel