

Euroforum-Lehrgang in 6 schriftlichen Lektionen



Auch mit
iPad
erhältlich

Gashandel und Gasbeschaffung

Ihr praxisnaher Ratgeber – verfasst von Stadtwerken,
Hochschulen und Beratungen



Wesentliche Inhalte dieser Weiterbildung:

- Handelsprodukte
- Vertragsgestaltung
- Speicheroptimierung
- Portfoliooptimierung
- Handelsstrategien
- Risikomanagementprozess



Gashandel und Beschaffung als wichtige strategische Stellschrauben

Erschließung von Gasfeldern, die kilometerweit unter dem Meeresboden liegen, wie es beispielsweise vor der Küste Norwegens geschieht, Förderung von Schiefergas in Deutschland, konkurrierende Pipeline-Projekte – neue Quellen und Transportwege werden erschlossen, um den steigenden Bedarf an Erdgas zu decken. Die Zahl der Akteure nimmt zu, und es eröffnen sich neue vertragliche Optionen. Zudem spielt Erdgas in der zukünftigen Energieversorgung nach der Eliminierung der Atomkraft und der sinkenden Bedeutung der CO₂-intensiven Kohle eine größere Rolle.

Energiehandel ist längst zur strategisch wichtigen Handlungsoption geworden. Die Auswirkungen auf Ertragskraft und Bilanzen der am Handel beteiligten Firmen können enorm sein. Die alte Regel der Einkaufsmanager: „Ein Euro gespart ist ein Euro verdient“ gilt natürlich auch für den Bezug von Rohstoffen wie Gas. Nur führen die Marktmechanismen – strukturierte Beschaffung, Swap-Geschäfte, OTC, langfristige Verträge, Speicheroptimierung – zu deutlich komplexeren Abläufen in Beschaffung und Handel. Hier greifen spezielle Instrumentarien und kommen geeignete Methoden zum Einsatz, die wir Ihnen in diesem Lehrgang fundiert und praxisnah vorstellen.

Mit dieser schriftlichen Weiterbildung stellen wir Ihnen Woche für Woche erprobtes Anwenderwissen zur Verfügung, das Sie zur Optimierung von Gashandel und -beschaffung in Ihrem Unternehmen einsetzen können!

Der Ablauf Ihrer Weiterbildung

Die Inhalte vermitteln wir Ihnen über ein spezielles Lernkonzept, das auf die Weiterbildung neben dem Beruf angelegt ist. Dazu erhalten Sie im wöchentlichen Versand praxisnahe Beiträge mit vielen Beispielrechnungen, Merksätzen und Fallstudien. Zeitlich flexibel erarbeiten Sie sich konkrete Anregungen für Ihr Tagesgeschäft.

Nach der abschließenden Lektion erhalten Sie eine CD-ROM mit dem kompletten Lehrgangsinhalt zur digitalen Nutzung. Auf Wunsch erwerben Sie die Lehrgangunterlagen in rein digitaler Form inklusive iPad.

Zeitplan

Start: 4. November 2011

Ende: 9. Dezember 2011

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum Selbststudium per Post.

Die Lektionen im Überblick

Fachliche Leitung: **Prof. Dr. Klaus-Dieter Maier**,
Hochschule Aalen/Karlsruhochschule International University

Lektion 1

Grundlagen

- Von der Vollversorgung zur strukturierten Beschaffung – Ist strukturierte Beschaffung immer die beste Option?
- Funktionsweise des Gasmarktes in Deutschland (mit kurzem Vergleich Stand in Europa)
- Handelsprodukte
- Gasbeschaffung in Kooperationen – Vorteile und Beschaffungsstrategien
- Varianten von Preisformeln – geeignete Commodities zur Indexierung
- Preisabsicherung über Finanztermingeschäfte

Martin Eckerle, Kunden-Portfoliomanager Gas, Quantum GmbH

Lektion 2

Vertragsgestaltung in der Erdgasbeschaffung

- Rahmenbedingungen der Vertragsgestaltung
- Vertriebsverträge von Importeuren
- EFET-Rahmenverträge für den Erdgashandel
- OTC und Börsenhandel
- Besonderheiten beim Handel mit Bio-Erdgas
- Flexibilitätsinstrumente – physische und virtuelle Speicherung
- Regelung der bilanziellen Abwicklung
- Vertraglicher Rahmen für den Erdgastransport

Dr. Elmar Krennmayr MBA, Leiter Produkt- und Prozessentwicklung, Erdgas Oberösterreich



Lösungen zu speziellen Handels- und Beschaffungsfragen



Lektion 3

Speicheroptimierung

- Genereller wirtschaftlicher Nutzen von Speichern
- Veränderung der Gasspeichernutzung in liberalisierten Märkten
- Einführung in die Bewertung von Assets und Fokussierung der Realoptionstheorie
- Modellierung von Gaspreisen
- Abbildung der Speichercharakteristika
- Bewertung des Speichers als Realoption
- Steuerung/Vermarktung in Spot- und Terminmärkten

Dr. Jörg Borchert, Fachteamleiter Handel und Vertrieb, und **Ralf Schemm**, Berater, BET Aachen

Lektion 4

Beschaffungsoptimierung und Portfoliomanagement

- Kostenminimaler Einkauf des künftigen Absatz-Lastgangs
- Zusammensetzung der Portfolioquellen
- Aufbau des Preismodells
- Entscheidungsfindung: Unsicherheit bei Preis- und Absatzentwicklung
- Bedeutung strategischer Vorgaben
- Stochastische Optimierung der Termin- und Spotpositionen
- Umsetzung unter Berücksichtigung kurzfristiger Markteinflüsse
- Quantifizierung des Mehrwertes der Portfoliooptimierung vs. konventioneller Einkauf

Jürgen Borowka, Leiter Erdgasbeschaffung und Logistik, **Dr. Georg Ostermaier**, externer Berater, und **Sebastian Pack**, Portfoliomanager Gas, Trianel GmbH

Lektion 5

Strategien des finanziellen und physischen Gashandels

- Finanzielle Handelsoptimierung
 - Mögliche Handelsstrategien zur Assetoptimierung
 - Mögliche Handelsstrategien für Spekulanten
 - Gegenüberstellung der Handelsstrategien
- Physischer Gashandel
- Information Management
- Zusammenführung physischer und finanzieller Handel

Prof. Dr. Jörg Schulte, Dekan Fachbereich Technik, Hochschule Weserbergland

Lektion 6

Handelsaufbau

- Grundlagen Risikomanagement
- Rahmenwerke
- gesetzliche Grundlagen
- Richtlinien und Standards
- Risikomanagementprozess
- Risikostrategie
- Risikokapital
- Preiseinflussfaktoren
- Organisatorische Anforderungen
- Aufbau- und Ablauforganisation
- Neue Produkte und Märkte

Roland Eller, Geschäftsführer, Roland Eller Consulting GmbH, und **René Winter**, Risikomanager Vertrieb, eins Energie in Sachsen GmbH & Co. KG

Die Autoren dieses Lehrgangs



Fachliche Leitung:
Prof. Dr. Klaus-Dieter Maier
Hochschule Aalen/
Karlshochschule International University



Dr. Jörg Borchert
BET Aachen



Jürgen Borowka
Trianel



Roland Eller
Roland Eller Consulting



Dr. Elmar Krennmayr MBA
Erdgas Oberösterreich



Dr. Georg Ostermaier
Trianel



Sebastian Pack
Trianel



Ralf Schemm
BET Aachen



Prof. Dr. Jörg Schulte
Hochschule Weserbergland



René Winter
eins Energie in Sachsen

Die Lebensläufe der Autoren finden Sie im Internet unter:
www.euroforum-verlag.de/gashandel

Weitere Euroforum-Lehrgänge

Energieeffizienz

Start: Oktober 2011

www.euroforum-verlag.de/energieeffizienz

Stromspeicherung

Start: Oktober 2011

www.euroforum-verlag.de/stromspeicherung

Aufbau eines Risikomanagementsystems

Start: November 2011

www.euroforum-verlag.de/risikomanagementsystem

Euroforum Exzellenzgarantie:

Unsere Qualität – Ihr Erfolg

Der Euroforum Verlag bietet Führungs-, Fach- und Nachwuchskräften mit dem Konzept der schriftlichen Lehrgänge eine individuelle und flexible Form der Weiterbildung.

Die Qualität unserer Produkte sowie exzellente Kundenbeziehungen haben für uns höchste Priorität. Dies spiegelt sich in der Weiterempfehlungsrate unserer Teilnehmer von 93,8 % wider.

Wir garantieren Ihnen

- ▶ Aktuelles und geprüftes Fachwissen in komprimierter und praxisnaher Form
- ▶ Über sechs Jahre Markterfahrung mit schriftlichen Lehrgängen:
 - Über 25.000 zufriedene Teilnehmer aus ca. 13.000 Unternehmen
 - Praxisbezogene Lehrgänge zu 300 unterschiedlichen Wirtschaftsthemen
 - Erfolgreiche Zusammenarbeit mit über 2.000 Autoren
- ▶ Professionalität in Gestaltung, Lektorat und Satz
- ▶ Nachhaltigen Lernerfolg durch ein erprobtes Lernkonzept
- ▶ Kontinuierliche Erweiterung unseres Lehrgangsportfolios um aktuelle Themen und Branchenüberblicke

Ihr persönlicher Nutzen dieser Weiterbildung



Die Inhalte bilden entscheidende Methoden, Handlungsoptionen und Entwicklungen in Gashandel und -beschaffung ab.



Unsere Autoren von Stadtwerken, Hochschulen und aus Beratungen vermitteln Ihnen erprobte Handlungsanweisungen.



Das Lernkonzept mit vielen Beispielen, Zusammenfassungen und Merksätzen ist auf die speziellen Anforderungen des flexiblen Selbststudiums zugeschnitten.



Für spätere Projekte steht Ihnen ein kompaktes Nachschlagewerk zur Verfügung.



Auf Wunsch erhalten Sie eine digitale Version des Lehrgangs inklusive iPad.

Info-Telefon: 02 11 / 96 86 – 31 82

Wir stehen Ihnen bei allen Fragen rund um Ihren Weiterbildungsbedarf als Ansprechpartner zur Verfügung



Matthias Kroll
Konzept und Inhalt
Senior-Produktmanager Lehrgänge



Susanne Sehmisch
Organisation
Senior-Lehrgangskordinatorin
E-Mail: susanne.sehmisch@euroforum.com

Wir haben diesen Lehrgang konzipiert für

- Mitglieder der Geschäftsführung, technische und kaufmännische Leitung sowie leitende Mitarbeiter der Abteilungen
 - Handel
 - Beschaffung
 - Vertrieb
 - Finanzen und Controlling
 - Gasdurchleitung
 - Portfoliomanagement
 - Risikomanagement
 - Unternehmensentwicklung und -planung
 - Interne Revision
 - Recht
 - Produktions- und Projektplanungaus Stadtwerken, EVU und sonstigen Energieunternehmen
- Analysten aus Banken und von Finanzdienstleistungsunternehmen
- Energiemanagern aus energieintensiven Industrieunternehmen
- Organisationen und Verbänden der Energiewirtschaft
- Rechts- und Unternehmensberatungen mit dem Fokus Energiewirtschaft

[Kenn-Nummer]

Gashandel und Gasbeschaffung

Speicheroptimierung
 Risikostrategie
 Handelsprodukte
 Vertragsgestaltung
 OTC
 Portfoliooptimierung
 Handelsstrategien
 Risikomanagementprozess
 Swap-Geschäfte
 Börsenhandel

Bitte ausfüllen und faxen an: 0211/9686-4150

 Ja, ich melde mich an für den Euroforum-Lehrgang **Gashandel und Gasbeschaffung** [P6100784]

Bitte wählen Sie Ihre Buchungsoption

 Gedruckte Lehrgangsunterlagen sowie CD-ROM mit allen Inhalten für € 1.899,- zzgl. MwSt. pro Person [M780]

 Digitale Lehrgangsunterlagen inklusive iPad für € 2.299,- zzgl. MwSt. pro Person [M784]

 In unserem Unternehmen interessieren sich ___ Personen für diesen Lehrgang.
Bitte erstellen Sie uns ein **individuelles Angebot zum Vorteilspreis**.
 Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 0211/9686-3333.]

Name	
Position/Abteilung	
Telefon	Fax
E-Mail	Geb.-Datum (TTMMJJJJ)

Die Euroforum Deutschland SE darf mich über verschiedenste Angebote von sich, Konzern- und Partnerunternehmen wie folgt zu Werbezwecken informieren: Zusage per E-Mail: Ja Nein Zusage per Fax: Ja Nein

Firma
Anschrift
Branche
Ansprechpartner im Sekretariat

Datum, Unterschrift

Bitte ausfüllen, falls die Rechnungs- oder Lieferanschrift von der Kundenanschrift abweicht:

Rechnung an (Name)
Abteilung
Lieferung an (Name)
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/96 86-41 50

telefonisch: +49 (0)2 11/96 86-31 82 [Susanne Sehmisch]

Zentrale: +49 (0)2 11/96 86-30 00

per E-Mail: susanne.sehmisch@euroforum.com

schriftlich: Euroforum Verlag,
 ein Geschäftsbereich der Euroforum Deutschland SE
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

im Internet: www.euroforum-verlag.de/gashandel

Zeitplan

Start: 4. November 2011

Ende: 9. Dezember 2011

Jede Woche erhalten Sie eine Lektion zum
 Selbststudium per Post.

Unsere Leistung

- Wöchentlicher Versand der 6 schriftlichen Lektionen (gedruckt oder digital für das iPad)
- CD-ROM mit allen Lektionen nach Abschluss des Lehrgangs
- Übungsaufgaben zu jeder Lektion inklusive Musterlösungen
- Fragemöglichkeit zu den Lektionsinhalten

Teilnahmebedingungen. Der Preis für diesen Lehrgang versteht sich zzgl. MwSt. und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Sie können Ihre Bestellung innerhalb von 14 Tagen nach Eingang schriftlich widerrufen.

Datenschutzinformation. Der Euroforum Verlag ist ein Geschäftsbereich der Euroforum Deutschland SE. Die Euroforum Deutschland SE verwendet die im Rahmen der Bestellung und Nutzung unseres Angebotes erhobenen Daten in den geltenden rechtlichen Grenzen zum Zweck der Durchführung unserer Leistungen und um Ihnen postalisch Informationen über weitere Angebote von uns sowie unseren Partner- oder Konzernunternehmen zukommen zu lassen. Wenn Sie unser Kunde sind, informieren wir Sie außerdem in den geltenden rechtlichen Grenzen per E-Mail über unsere Angebote, die den vorher von Ihnen genutzten Leistungen ähnlich sind. Soweit im Rahmen der Verwendung der Daten eine Übermittlung in Länder ohne angemessenes Datenschutzniveau erfolgt, schaffen wir ausreichende Garantien zum Schutz der Daten. Außerdem verwenden wir Ihre Daten, soweit Sie uns hierfür eine Einwilligung erteilt haben. Sie können der Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder der Ansprache per E-Mail oder Telefax jederzeit gegenüber der Euroforum Deutschland SE, Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf widersprechen.