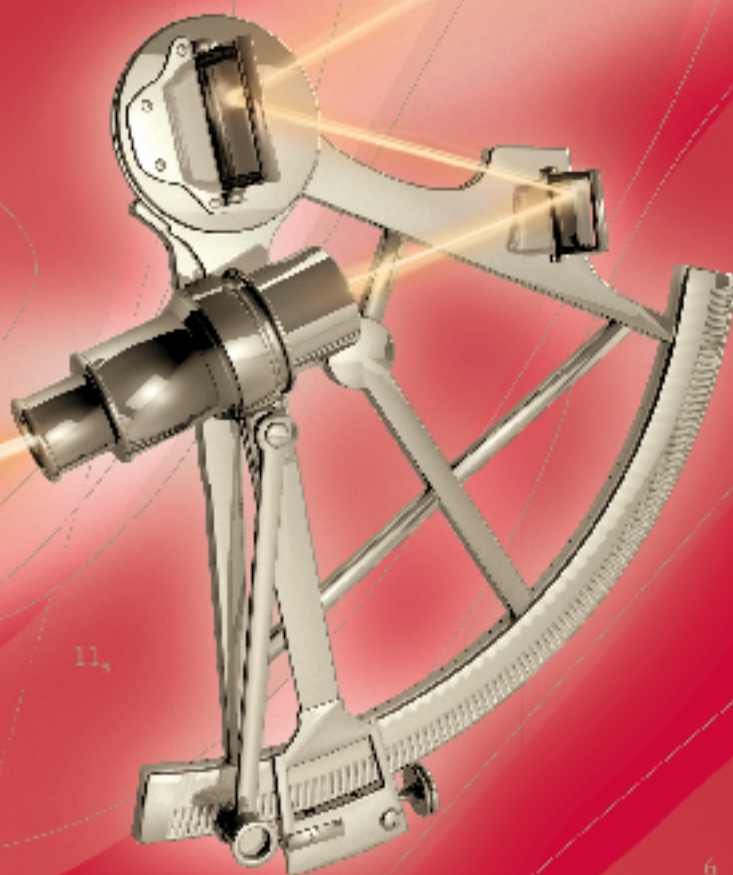
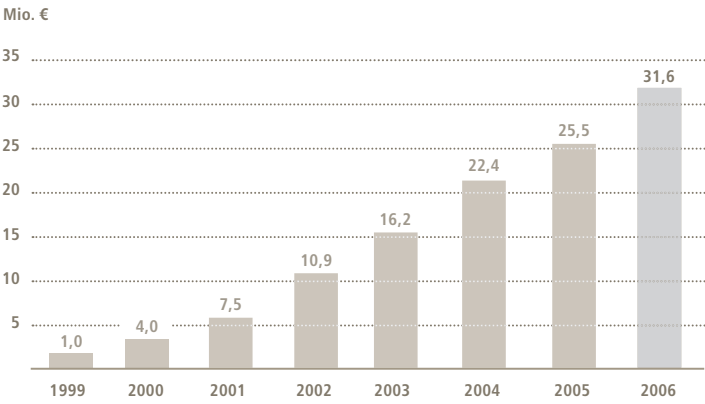




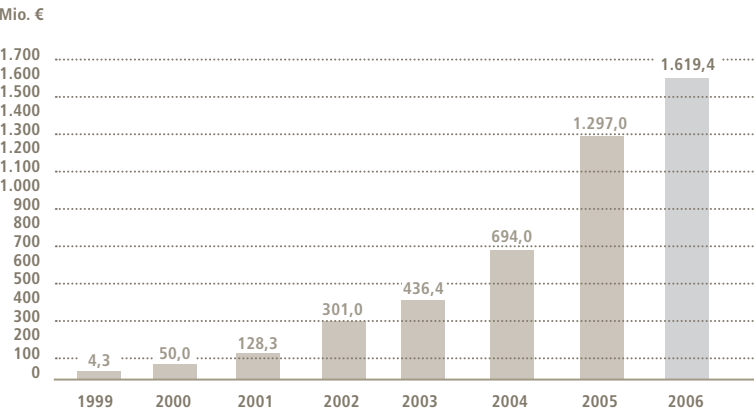
Trianel European Energy Trading GmbH

Geschäftsbericht 2006

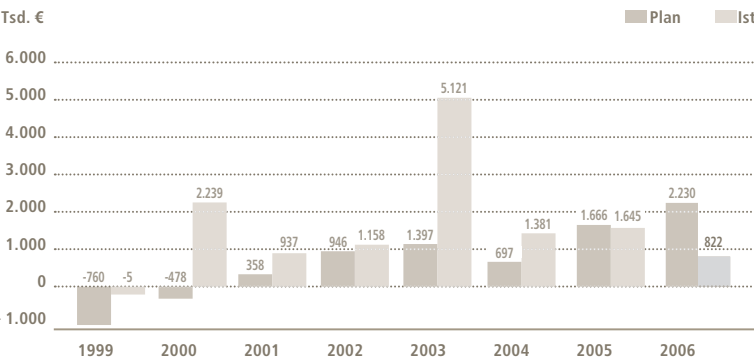

Trianel Energie
Wir sind Energie



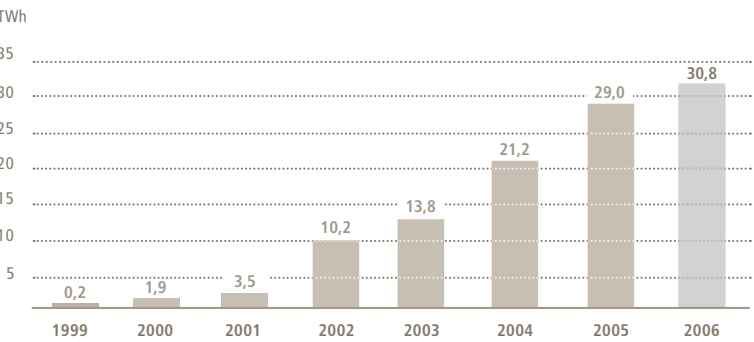
Entwicklung des Eigenkapitals der Trianel European Energy Trading GmbH (Jahresende)



Umsatzentwicklung der Trianel European Energy Trading GmbH



Entwicklung des Jahresüberschusses der Trianel European Energy Trading GmbH



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

Kennzahlen des Trianel-Konzerns 2006

TRIANEL EUROPEAN ENERGY TRADING GMBH				
	2006	2005	VERÄNDERUNG	
Umsatz	1.619	1.297	Mio. €	+ 25 %
Umsatz Strom	1.551	1.247	Mio. €	+ 24 %
Umsatz Gas	59,8	36,6	Mio. €	+ 63 %
Umsatz Dienstleistungen	6,3	3,9	Mio. €	+ 61 %
Umsatz Emissionshandel	2,0	0	Mio. €	
Jahresüberschuss	0,82	1,6	Mio. €	– 49 %
Eigenkapital (am 31.12.)	31,6	25,5	Mio. €	+ 24 %
Bilanzsumme (zum 31.12.)	188,2	185,4	Mio. €	+ 1 %
Investitionen	5,1	7,4	Mio. €	– 31 %
Mitarbeiter (am 31.12.)	80	50	MA	+ 60 %

TRIANEL-KONZERN				
Konzernaußenumsatz	1.701	1.418	Mio. €	+ 20 %
Stromabsatz	32.628	32.024	GWh	+ 2 %
Beflieferung und Marktzugang				
Stadtwerke	13.654	18.326	GWh	– 25 %
Beflieferung Endkunden	1.854	2.990	GWh	– 38 %
Stromhandel Eigengeschäft	17.120	10.708	GWh	+ 60 %
Verwaltete Portfoliomengen Strom	6.919	5.357	GWh	+ 29 %
Gasabsatz	2.000	1.700	GWh	+ 18 %
Verwaltete Portfoliomengen Gas	4.600	4.800	GWh	– 4 %
Jahresüberschuss (nach				
Ergebnisanteil Minderheiten)	0,8	1,9	Mio. €	– 58 %

Vision entwickeln – Werte leben

*Zuerst war unsere Idee,
die Kräfte der Stadtwerke zu bündeln.*

*Mit dem Vertrauen in eine starke Mannschaft
haben wir uns klare Ziele definiert.
Wer ohne loszieht, geht verloren.*

*Unsere Vision ist ein klares Versprechen,
aus Chancen Tatsachen zu machen.
Das ist unser Engagement. Dafür arbeiten wir.*



Inhalt

UNSERE VISION – EIN KLARES VERSPRECHEN	4
VORWORT DER GESCHÄFTSFÜHRUNG	9
VISION ENTWICKELN	10
WERTE LEBEN	12
ORGANE DER GESELLSCHAFT	27
LAGEBERICHT DER TRIANEL EUROPEAN ENERGY TRADING GMBH FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006	29
A. GESCHÄFTSVERLAUF	29
Rahmenbedingungen und Marktentwicklung	29
Gesellschafterstruktur und Eigenkapital	31
Beteiligungen	32
Umsatz- und Ertragsentwicklung	35
Handel	36
Vertrieb und Marketing	39
Risikomanagement und Analyse	45
Projektentwicklung	46
Investitionen	48
Personal- und Sozialbereich	51
B. LAGE DER GESELLSCHAFT	52
Darstellung der Vermögenslage	52
Darstellung der Finanzlage	52
Darstellung der Ertragslage	52
C. VORAUSSICHTLICHE ENTWICKLUNG MIT HINWEISEN AUF WESENTLICHE CHANCEN UND RISIKEN DER KÜNFTIGEN ENTWICKLUNG	54
D. VORGÄNGE VON BESONDERER BEDEUTUNG NACH DEM SCHLUSS DES GESCHÄFTSJAHRES	58
E. VERWENDUNG VON FINANZINSTRUMENTEN	59
F. BERICHTERSTATTUNG NACH § 108 ABS. 2 NR. 2 GO NRW	61
JAHRESABSCHLUSS	63
Bilanz	64
Gewinn- und Verlustrechnung	66
Anhang	67
BESTÄTIGUNGSVERMERK DES ABSCHLUSSPRÜFERS	75
IMPRESSUM	76

Unsere Vision – ein klares Versprechen

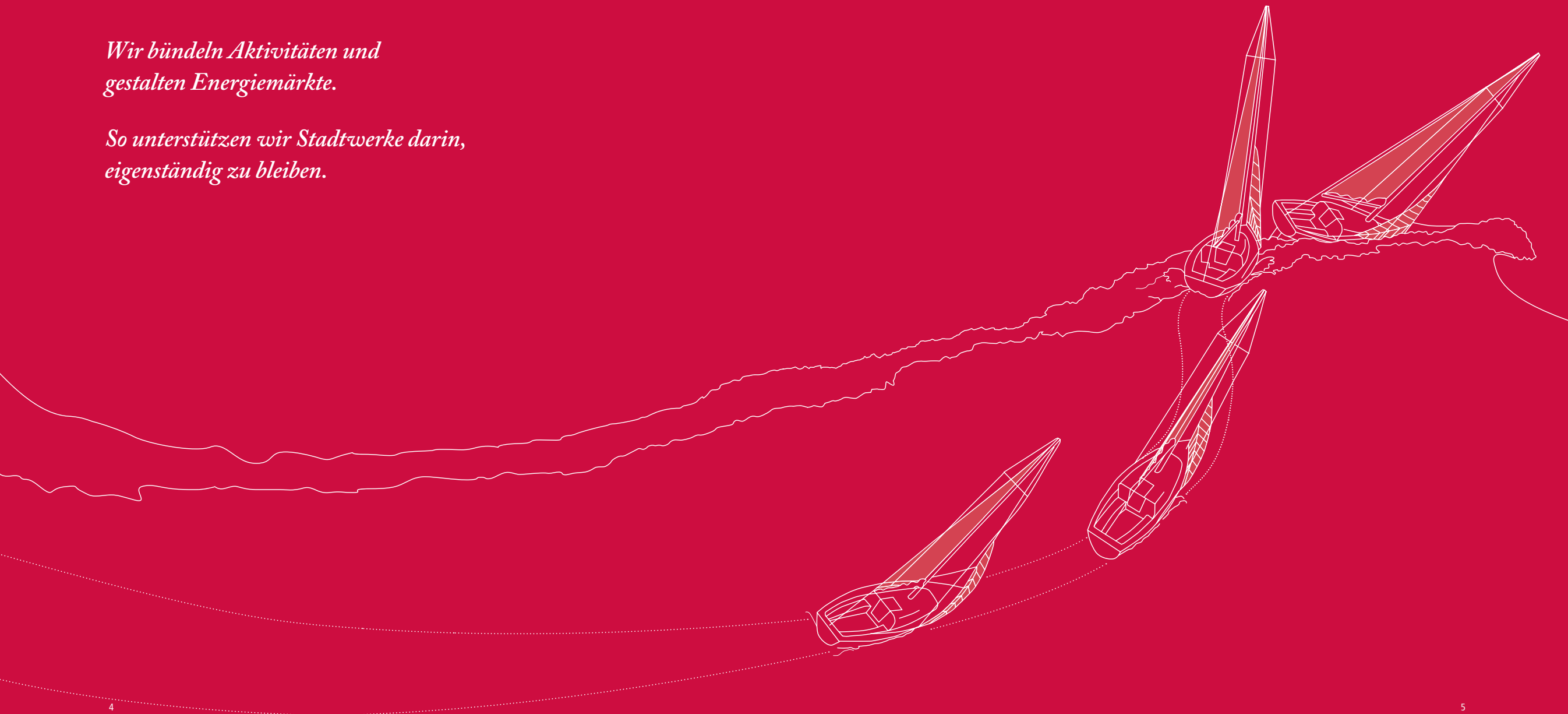
*Wir sind das führende Netzwerk
von Stadtwerken in Europa.*

*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.*





Über das Erreichen gemeinsamer Ziele.

Das Geschäftsjahr 2006 war für Trianel ausgesprochen ereignisreich und brachte viele neue Herausforderungen mit sich. Die rasante Entfaltung des Unternehmens macht die Reflexion unseres Handelns und die aktive Gestaltung der Unternehmenskultur notwendig. Veränderung will verstanden und verständlich gemacht werden. Durch die Formulierung unserer Vision, die im vergangenen Jahr unter intensiver Mitwirkung aller Mitarbeiter entstanden ist, haben wir die Zielsetzungen für die nächsten Jahre definiert. **Im Zentrum stehen die Eigenständigkeit und Unabhängigkeit der Stadtwerke.** Wie wir miteinander umgehen wollen und unser Geschäft handhaben wollen, haben wir in den Wertvorstellungen **unternehmerisch, kundenorientiert, innovativ, exzellent, grenzüberschreitend und teamorientiert** festgelegt. Diese bilden die Grundlage unserer Unternehmenskultur und begleiten uns bei unserer täglichen Arbeit.

Schwerpunkte des Geschäftsjahres waren insbesondere der Ausbau des Kerngeschäftes in einem zunehmend intensiver werdenden Wettbewerb und die Entwicklung neuer Dienstleistungen – immer mit Blick auf den Nutzen für Gesellschafter und Kunden. Erfolgreiche Beispiele sind die Ausarbeitung neuer Produkte in der Kraftwerksoptimierung, die Weiterentwicklung des Produktspektrums Portfoliomanagement, der Ausbau des Gasgeschäftes und der Aufbau von Vertriebsplattformen. Im verantwortungsbewussten Umgang mit Chancen und Risiken gelang es Trianel, Prozesse zu optimieren und in neue Märkte und Geschäftsfelder vorzudringen. Daran waren alle Mitarbeiter, Gesellschafter und Partner beteiligt. Das macht die Qualität des Ergebnisses aus – und unsere Stärke.

Es steht außer Frage: Das „Netzwerk“ Trianel bietet für alle Beteiligten hervorragende Möglichkeiten.

Aus der Summe von Einzelinteressen lassen sich große Ideen entwickeln und in gemeinsamer Anstrengung umsetzen. Projekte wie unsere Kraftwerke oder der Gasspeicher, die im Jahr 2006 maßgebliche Meilensteine erreichten, belegen dies. Die Erfahrung des letzten Jahres zeigt, dass die Bündelung von Interessen und Kräften einmal mehr für kommunale Versorgungsunternehmen der „Schlüssel“ gewesen ist, um sich in einem Markt, der von wenigen großen Unternehmen geprägt wird, erfolgreich zu behaupten. Damit zeigt sich auch, dass die Vision von Trianel Programm ist.

Trianel wird diesen Kurs 2007 konsequent fortsetzen und weitere Zeichen setzen – im geografischen wie im leistungsbezogenen Sinne. Mit vorausschauenden Ideen, mit klaren Zielen, mit hoher Effizienz und der Bereitschaft, Veränderungen als Chancen aufzugreifen. Dadurch können weitere Synergien realisiert und neue Geschäftsfelder entwickelt werden, was für die Stadtwerke im Zeichen von erhöhtem Margendruck in den nächsten Jahren umso wichtiger wird.

Der diesjährige Geschäftsbericht spiegelt diese Philosophie wider, er ist ein Beleg unseres Wertegefühls. Als Metapher für unsere Vision steht das Segeln – es erfordert Teamgeist, ständiges Überprüfen der eigenen Position, Flexibilität und Bewegung sowie strategisches Denken – Fähigkeiten, die auch ein zukunftsfähiges Unternehmen ausmachen.



Sven Becker,
Sprecher der Geschäftsführung



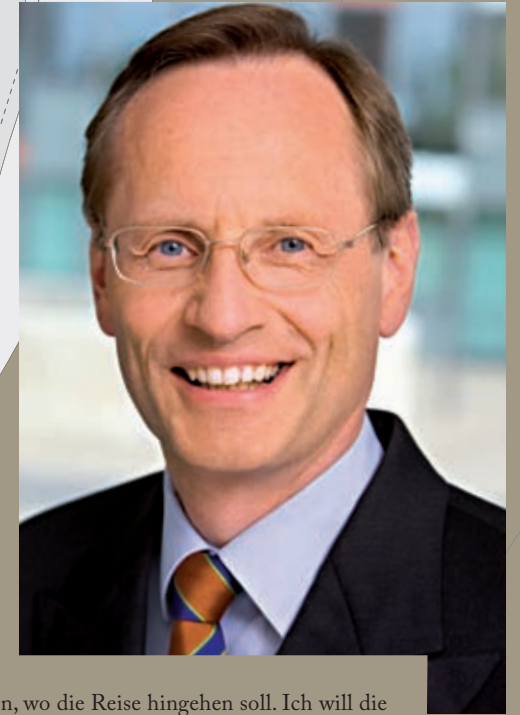
Reinhard Goethe,
Geschäftsführer

Vision entwickeln



Mein Verständnis von Führung ist, sich für Menschen zu interessieren, ihnen zu helfen, sich zu entwickeln, um ihr maximales Leistungspotenzial zu erreichen, und sie anzuregen, vielleicht etwas höher zu streben, als sie es selbst für möglich halten. Dazu braucht man vor allem eins: eine klare Vorstellung wohin man will. Ich setze auf fest umrissene Leitbilder und Leitsätze, um das zu vermitteln. Mit unserer Vision und den Werten ist uns dies gelungen.

Sven Becker, Sprecher der Geschäftsführung



Wer führen will, muss zunächst einmal klären, wo die Reise hingehen soll. Ich will die Mitarbeiter, die an Bord gekommen sind, wirklich mitnehmen, denn als Team sind wir am stärksten. Wir suchen uns ein möglichst breites Fahrwasser, um uns so Chancen für Entwicklung und die Umsetzung von Ideen zu schaffen. Dann ist vor allem auf Untiefen zu achten, damit wir nicht kentern, sondern ans Ziel kommen.

Reinhard Goethe, Geschäftsführer

*Trianel steht für das Denken und Handeln in Netzwerken.
Die Bündelung von komplementären Interessen und Kräften
unserer Gesellschafter und Partner zu einem größeren Ganzen
ermöglicht uns, Ziele zu erreichen, die wir uns alleine nicht
zutrauen würden.*

*Im Verbund mit den Stadtwerken soll die Trianel
ein maßgeblicher Marktfaktor in der deutschen
Energiewirtschaft sein, der sich durch Kreativität,
Wettbewerbsorientierung und Nachhaltigkeit auszeichnet.*

Werte leben

Werte werden von unseren Mitarbeitern auf ihre individuelle Weise gelebt und erlebt. In diesem Geschäftsbericht stehen einige Beispiele stellvertretend für unsere Mannschaft. Kontrastiert durch die persönliche Sicht ausgewählter Gesellschafter und Partner präsentiert sich ein gemeinsamer Kurs im Trianel-Netzwerk.

 *Grenzüberschreitend*
WIR HANDELN EUROPÄISCH

 *Unternehmerisch*
WIR LENKEN ENERGIE IN DIE RICHTIGEN BAHNEN

 *Exzellent*
WIR LIEFERN BESTE ERGEBNISSE

 *Teamorientiert*
WIR SPIELEN DYNAMISCH IN EINER MANNSCHAFT

 *Innovativ*
WIR BRINGEN IDEEN INS HANDELN

 *Kundenorientiert*
WIR BRINGEN UNSERE KUNDEN VORAN

Mit der eigenen Leistung das ganze Unternehmen voranbringen.



» *Unternehmerisch handeln heißt, sich für das Unternehmen einzusetzen, als hätte man es selbst mit dem eigenen Geld erschaffen – und dementsprechend auch die Verantwortung zu tragen. Strategisch wie finanziell.* «

Bernd Wilmert, Sprecher der Geschäftsführung Stadtwerke Bochum GmbH und Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH; Stellvertretender Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der Trianel

Die strategische Ausrichtung unseres Unternehmens im derzeitigen Umfeld der Energiewirtschaft ist für mich eine besonders verantwortungsvolle Aufgabe. So beeinflussen auch die Beteiligung am Kraftwerk in Hamm-Uentrop und das geplante Kohlekraftwerk maßgeblich die Unternehmensgeschichte für viele Jahre. Trotz unseres Status des klassischen Mittelständlers werden wir im Verbund mit anderen Unternehmen über die Trianel im Erzeugungssektor aktiv.

Unsere Mitarbeiter handeln unternehmerisch, indem sie qualitativ hochwertige Arbeit leisten und den Kunden verantwortungsbewusst gegenüberstehen. So können wir den Vorteil unserer Größe weiter konsequent nutzen – um nah am Kunden und nah am Geschehen zu bleiben. Mit Blick auf die Trianel bauen wir auch in Zukunft fest auf dieses „Modell“, das wir als große Chance mit beispielhaftem Charakter ansehen.

» *Wenn wir weiter als andere kommen wollen, müssen wir auch weiter denken. Dazu brauchen wir Ziele, die noch weit entfernt und manchmal unmöglich scheinen.* «

Dietmar Spohn, Geschäftsführer Stadtwerke Bochum GmbH und Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH

Wenn wir als Unternehmer vorausschauend denken wollen, müssen wir auch weit in die Zukunft schauen. Wir müssen Entwicklungen voraus ahnen, die heute noch im Keim sind. Wie dies z. B. mit dem ersten gemeinsamen Kraftwerk in Hamm-Uentrop gelungen ist. Wir haben früh die Notwendigkeit erkannt, uns als Stadtwerk in der Eigenerzeugung zu stärken und haben das Projekt dann gegen alle Widerstände

mit starken Partnern realisiert. Auch in Zukunft sehe ich noch zahlreiche Möglichkeiten, neue Geschäftsfelder zu entwickeln. Fest steht, dass wir weiter wachsen wollen – in erneuerbaren Energien zum Beispiel. Dazu müssen wir alle lernen, mit den neuen Optionen umzugehen. Wir lernen voneinander und die intensive Kooperation zahlt sich aus: Wir können in eine andere Liga aufsteigen.



WERTE LEBEN Unternehmerisch



» *Unser Ziel ist es, Stadtwerke im Wettbewerb zu stärken und ihre Unabhängigkeit auszubauen. Dafür benötigen wir Mut zu Veränderungen und einen langen Atem.* «

Dr. Dieter Attig, Vorstandsvorsitzender der Stadtwerke Aachen AG und Vorsitzender der Gesellschafterversammlung der Trianel

Wir verstehen unternehmerisches Handeln als den Schlüssel zum Erfolg – beim Kunden, in der Region und damit auch für das Unternehmen. Wir wollen die gesamte Wertschöpfungskette der Energiewirtschaft nutzen und dort sukzessiv neue Geschäftsfelder erschließen. Neben dem Energiehandel und dem überörtlichen Vertrieb werden die Eigenerzeugung, Speicherung sowie technische Dienstleistungen zukünftig von großer strategischer Bedeutung sein. Wir sind davon überzeugt, dass wir für diese strategische

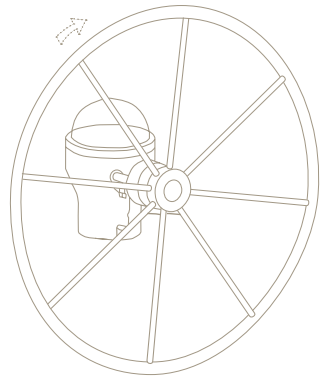
Ausrichtung einen starken und gleichgesinnten Partner brauchen, der schwerpunktmäßig für die Stadtwerke da ist. Genau das ist das Erfolgskonzept der Trianel. Anders als viele andere Kooperationen hat sie das ausreichende Maß an Verbindlichkeit und kann dadurch ihren Gesellschaftern hohe Synergieeffekte bieten. Stadtwerke, die im schärfer werdenden Wettbewerb überleben wollen, können auf die Trianel als Dienstleister und zur Bündelung von Aktivitäten nicht verzichten.

» *Mit den Projekten, die wir gemeinsam mit unseren Gesellschaftern realisieren, setzt Trianel neue Maßstäbe in der Branche. Solche Projekte verantwortlich mitzugestalten, ist ein echtes Erfolgserlebnis.* «

Martin Hector, Leiter Projektentwicklung, Trianel

Aus unternehmerischer Perspektive war das Betreten des Erzeugungssektors für die Trianel ein logischer und konsequenter Schritt – aber auch eine große Herausforderung. Das Schöne am Kraftwerk Hamm-Uentrop ist es, mitzuerleben, wie alle Mitarbeiter und externen Beteiligten von dem besonderen Pioniergeist des Vorhabens angesteckt wurden. Schließlich bedeutet die Realisierung eines Gemeinschaftskraftwerks in dieser Größenordnung einen absoluten Paradigmenwechsel in der Energiewirtschaft.

Begeisterung, Einsatzbereitschaft und ein unerschütterlicher Glaube an den strategischen Nutzen dieses Projekts haben ein Resultat entstehen lassen, das der Trianel Anerkennung von Seiten der Stadtwerke und Respekt bei Banken und Mitbewerbern verschafft hat. Die aktuellen Kohleprojekte und die erneuerbaren Energien sind die nächsten Herausforderungen, bei denen wir unser unternehmerisches Stehvermögen – auch im internationalen Umfeld – unter Beweis stellen können.





» *Die Grundlagen erfolgreicher Zusammenarbeit sind Transparenz und Vertrauen – Transparenz kann man schaffen, Vertrauen muss wachsen.* «

Bernd Schnabel, Centerleiter Vertrieb, STAWAG

Kundenorientierung heißt für mich, die Bedürfnisse unserer Kunden zu erfüllen. Die Trianel bringt alle Voraussetzungen mit, uns darin tatkräftig zu unterstützen. Durch ihre hohe Fachkompetenz hat sie sich als verlässlicher Dienstleister bewährt. Dies zeigt sich aktuell in einem gemeinsamen Projekt mit dem

STAWAG-Vertrieb, in dem es darum geht, eine optimierte Lösung für die Schnittstelle zwischen Vertrieb und Beschaffung eines Stadtwerkes zu entwickeln. Dabei arbeiten wir immer auf Augenhöhe – im engen Austausch von Erfahrungen und Know-how entwickeln wir Lösungen, die beide Partner nach vorne bringen.



Unsere Leistungen sind dann gut, wenn der Kunde sie auch erfolgreich nutzen kann.



» *Je besser ich den Kunden und die Branche kenne, desto eher habe ich das Potenzial für eine gute Dienstleistung. Wir möchten die Wünsche unserer Kunden erkennen und ungefragt beantworten.* «

Joachim Pritzkat, Leiter Vertrieb, Trianel

Kundenorientierung ist die Grundlage für alle Aktivitäten des Vertriebs und des gesamten Unternehmens. Unsere Key Account Manager stehen in engem Dialog mit ihren Kunden und sorgen dafür, dass diese sich verstanden und optimal betreut fühlen. Das ist uns ganz wichtig.

Voraussetzung dafür ist aus Kundensicht die Kommunikation mit festen Ansprechpartnern, nur so kann sich auf Dauer ein vertrauensvolles Verhältnis entwickeln. Kundenorientierung heißt führen – und führen lassen. Wir suchen stets nach dem Konsens, dem gleichberechtigten Vorteil für beide Seiten.

Das perfekte Produkt ist für uns so wichtig wie die perfekte Welle für den Surfer. Die speziellen Bedürfnisse des Kunden werden mit der Leistung des Unternehmens zusammengebracht – das heißt das Leistungsspektrum wird auf den Kunden zugeschnitten. Natürlich muss das Produkt auch abbildbar und wirtschaftlich sein. Idealerweise präsentieren wir dem Kunden schon das fertige Produkt, bevor er seinen Wunsch überhaupt ausgesprochen hat. Wo immer es möglich ist, beziehen wir unsere Kunden so frühzeitig wie möglich in die Produktentwicklung mit ein. Wie z. B. bei dem Pilotprojekt mit der STAWAG, bei dem die Schnittstellen zwischen Vertrieb und Beschaffung definiert werden.

*Innovativ sind wir erst, wenn wir
Neuerungen auch durchsetzen –
Ideen alleine reichen da nicht.*

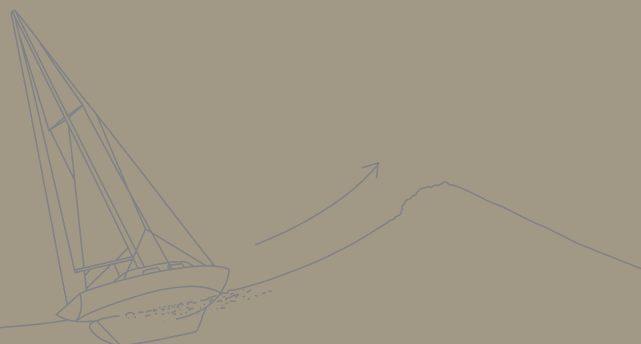


» Wir können impulsgebend handeln, weil wir den Markt mit Expertenaugen beobachten, Chancen erkennen und auf dieser Grundlage Neues kreieren. «

Dr. Alexander Kox, Leiter Stromwirtschaft, Trianel

Seit der Gründung der Trianel gibt es ein Ziel: Stadtwerken Zugang zu den Wertschöpfungsstufen Großhandel und Erzeugung zu ermöglichen. Da ist Innovation die treibende Kraft. Beim Gemeinschaftskraftwerkskonzept der Trianel kann jedes Stadtwerk seinen individuellen Bedarf abrufen, als stünde das Kraftwerk im eigenen Keller. Nur, es ist größer. Und es gehört allen. Dies bedeutet massive Skaleneffekte bei maximaler Freiheit und gleich-

zeitiger Wahrung von Identität und Unabhängigkeit. Jeder einzelne Mitarbeiter in der Trianel ist aufgefordert, die eigene Arbeit ständig zu hinterfragen und Verbesserungspotenziale aufzudecken. Das Vertrauen in die Eigenverantwortung der Mitarbeiter zeigt die Trianel dadurch, dass überzeugende Ideen auch mit den nötigen Mitteln zur Umsetzung belohnt werden. Denn Innovation ist erst, was sich in der Praxis bewähren kann.



WERTE LEBEN
Innovativ



» Innovation setzt voraus, rechtzeitig zu merken, wenn sich auf dem Markt etwas grundlegend ändern wird. Solche Wendepunkte zu erkennen gelang der Trianel bisher immer sehr gut. «

Jean-Paul Wagner, Geschäftsführer Luxembourg Energy Office S.A. (Partner der Trianel)

Als lokaler Verteiler und Lieferant stehen wir in der Pflicht, uns auf komplexe Veränderungen, die letztendlich das Portemonnaie unserer Kunden betreffen, schnell und sachgerecht vorzubereiten. Die Fähigkeit der Trianel, das Marktumfeld nicht nur zu verstehen, sondern auch immer wieder mit zu gestalten, entspricht genau unserem Bestreben, neue Prozesse im Energiehandel marktgerecht abzuwickeln. Bestimmte Aufgaben sind dabei für uns als Stadtwerk mittlerer Größe nur bedingt zu realisieren. Durch die Partnerschaft mit der Trianel können wir diese angehen. Mit dem Produkt "Stromfonds" können wir z.B. mehr proaktiv auf Marktbewegungen reagieren und etwaige Arbitrage-Möglichkeiten nutzen. Hier wollen wir noch dazulernen und die Produktentwicklung unterstützen. Nur wer Chancen wahrnimmt, kann profitieren.

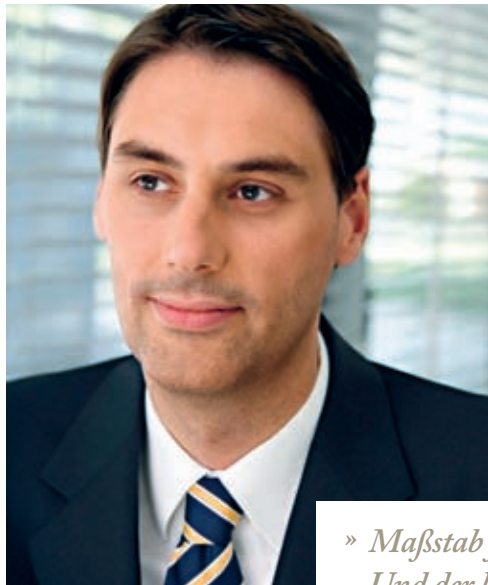


» Innovation bedeutet für mich zunächst Raum für Freiheit. Denn den braucht man, um gedanklich neue Wege zu gehen. «

Dr. Felix Müsgens, Leiter Beschaffungsportfoliomanagement, Trianel

Um im Bereich des Beschaffungsportfoliomanagements innovativ arbeiten zu können, ist der regelmäßige Austausch mit den Kunden sehr wichtig. So können deren Wünsche und Erwartungen neue Ideen mit vorantreiben. Aber auch das kooperative Klima in der Trianel schafft gute Voraussetzungen für den wertvollen Rohstoff „Kreativität“. Ideen kommen so schnell da an, wo die gemeinschaftliche Umsetzung möglich ist.

Bei der Trianel geschieht dies auf kurzen Entscheidungswegen und in reger Kommunikation – innerhalb des Unternehmens und mit den Kunden. Die Trianel hat insofern die optimale Größe: Sie hat genügend Mitarbeiter, um ein relativ aufwendiges Produkt zu stemmen und auf dem Markt mittels Handels-Know-how und Ressourcen zu bestehen. Gleichzeitig bleibt sie klein genug, um wendig und flexibel auf sich ändernde Bedingungen zu reagieren.



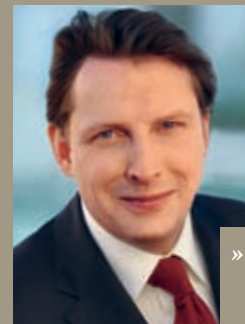
» *Maßstab für Exzellenz ist der eigene Anspruch. Und der liegt immer eine Stufe über dem, was die Konkurrenz zu bieten hat.* «

Daniel Bens, Leiter Erzeugungsportfoliomanagement, Trianel

Zielsetzung im Erzeugungsportfoliomanagement ist es, den Nutzen der Bewirtschaftung des Kraftwerks zu maximieren und die bestehenden Risiken systematisch zu reduzieren. Hinter dieser recht nüchternen Betrachtung verbergen sich beachtliche Mitarbeiterleistungen. Für mich bedeutet Exzellenz vor allem, die Optionen der verschiedenen Geschäftsfelder zu identifizieren und die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Wir verfügen über kompetente Mitarbeiter, die genau wissen, was sie tun. Das ganze Team muss mitdenken können und dies auch wollen. Nur so können Markttrends erkannt werden und Ideen schnell umgesetzt werden. Mit hohem Qualitätsanspruch erfolgreich in die Praxis. Für die Trianel ist deswegen die Mitarbeiterförderung genauso wichtig wie die Umsatzzahlen des Unternehmens. Und das soll auch so bleiben, denn exzellente Leistungen eines Unternehmens beginnen in den Köpfen der Mitarbeiter.

Was unterscheidet uns vom Mittelmaß? Der Bauch? Der Kopf? Die Zahlen?



» *Ich als Kunde bezeichne eine Leistung dann als exzellent, wenn ihre Qualität meine Erwartungen weit übertrifft.* «

Michael Lucke, Geschäftsführer Allgäuer Überlandwerk GmbH (Partner der Trianel)

Eine Dienstleistung besteht für mich aus vier Faktoren: Qualität, Zeit und Kosten sowie die Integration des Kunden. Die besondere Qualität der Kooperation der Trianel mit ihren Kunden, die mich in einen Prozess integriert, an dem ich selbst noch wachsen kann, macht diese Dienstleistungen exzellent. Hier sehe ich die Stärke der Trianel. So haben wir gemeinsam ein Projekt wie den Bau des GuD-Kraftwerks realisiert. Und darüber hinaus bietet die Trianel uns mit

der Optimierung unserer Kraftwerksbeteiligung einen zusätzlichen Mehrwert. Es geht also auch darum, sich immer wieder zu fragen, welche zusätzlichen Dienstleistungen dem Kunden geboten werden können. Hierfür ist ein hohes Verständnis für den Markt und den Kunden erforderlich. Dabei ist es wichtig, sich auf seine Kernkompetenzen zu konzentrieren und damit vorne im Wettbewerb dabei zu sein.

Neue Ziele liegen nicht an alten Routen.



» Man kann viel erreichen, wenn man über das Gewohnte hinausdenkt. Dann kann es sein, dass sich plötzlich ganz neue Geschäftsfelder öffnen. Sich neue Handelsstrategien anbieten. «

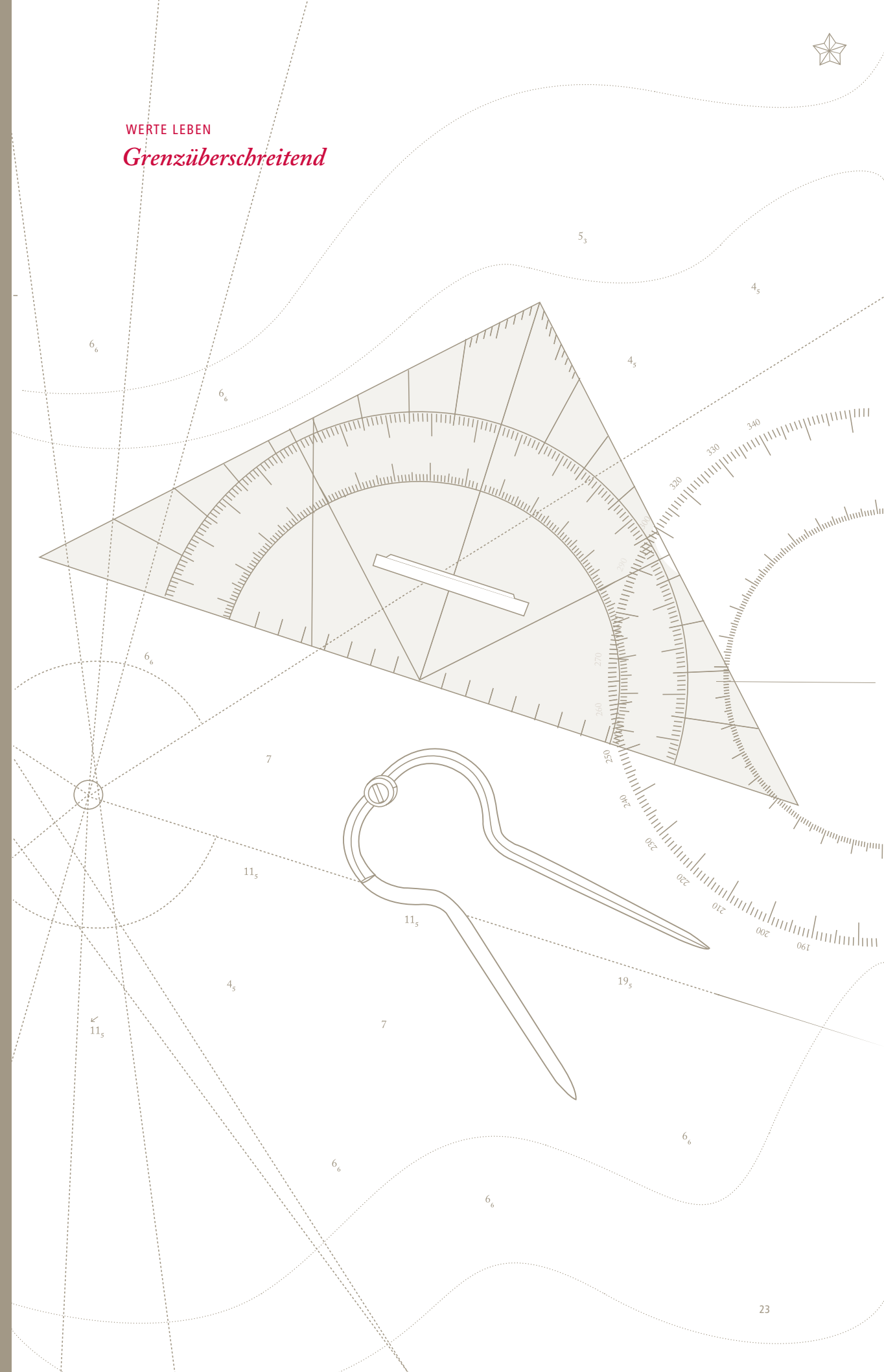
Dr. Peter Pals, Leiter Handel, Trianel

Bereits in den letzten Jahren hat die Trianel die Grenze zu neuen Ländern und Geschäftsfeldern überschritten. Wir wollen an diese Erfolge anknüpfen und die Geschäfte um Strom, CO₂ und Gas weiter integrieren und ausbauen. Grenzen überschreiten heißt auch, niemals stehen zu bleiben und den Lernprozess weiter voranzutreiben. Alles, was innerbetrieblich erprobt und etabliert ist, lässt sich umso reibungsloser übertragen auf neue Energieformen, neue Geschäftsfelder und neue Länder.

Durch die Zusammenführung der Handelsaktivitäten Niederlande und Deutschland sowie Strom, Gas und CO₂ können und müssen wir auch unsere Geschäftsabläufe vereinheitlichen. Wir agieren in einem internationalen Markt, der die Kenntnis der aktuellen Stimmungen unverzichtbar macht, um ein sicheres Gespür für die daraus entstehenden Zusammenhänge zu entwickeln und voller Selbstbewusstsein im europäischen Markt zu stehen.

WERTE LEBEN

Grenzüberschreitend



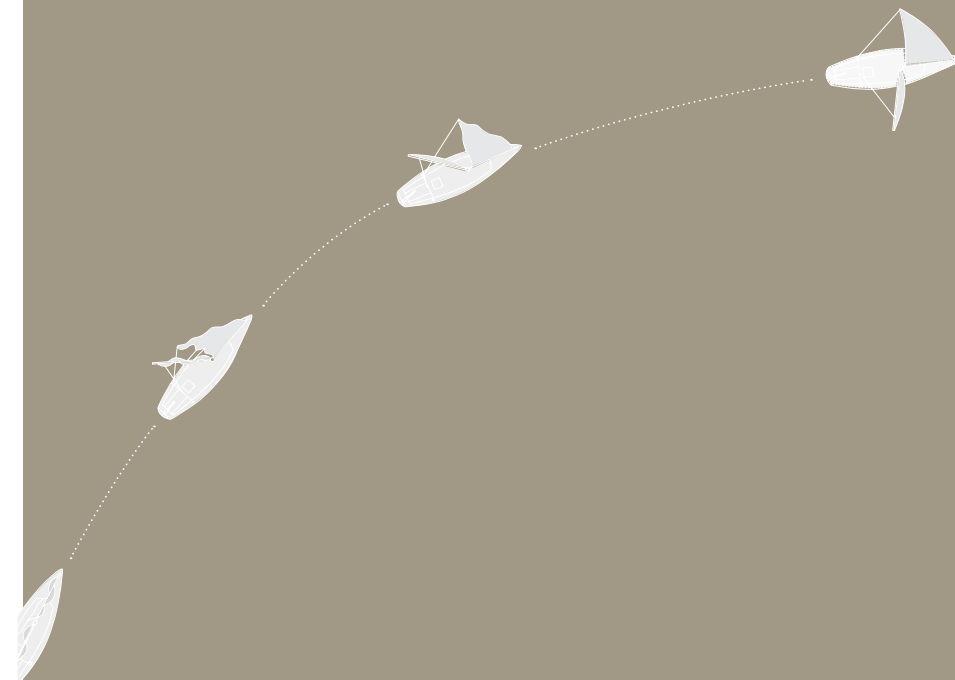


Sebastian Schmidt (Portfolio- und Risikomanagement-Dienstleistungen),
Dr. Marc Roggenbau (Leiter Risikomanagement und IT) und Sten Endter (Analyse) , Trianel

» *Teamorientierung heißt die Stärken der einzelnen Mitarbeiter erkennen und fördern. Nur so kann man viel erreichen – und Grenzen gemeinsam im Team überwinden.* «

Dr. Marc Roggenbau, Leiter Risikomanagement und IT

Ein lebendiges Netz aus individuellen Talenten. Das macht Teamstärke aus.



Bei vielen Aufgaben der Trianel ist eine enge Verzahnung der Bereiche von hoher Bedeutung. Dies fordert von den Mitarbeitern ständigen Austausch und eine effiziente Zusammenarbeit. Beim Projekt „Produkteinführung Portfoliomanagement Plus“ haben mehrere Bereiche diese besondere Herausforderung gemeistert und bereichsübergreifend ein innovatives Produkt geschaffen. Portfoliomanagement Plus vereint erfolgserprobte Dienstleistungen und praxisbewährte Tätigkeiten aus den Aufgabenfeldern Analyse, Portfolio- und Risikomanagement in einem

Produkt. Das bedeutet auch Überzeugungsarbeit in den eigenen Reihen. Im Team braucht jeder Mitarbeiter seinen Handlungsspielraum und Aufgaben, für die er persönlich die alleinige Verantwortung trägt. Er braucht aber auch Disziplin, wenn es darum geht, Spielregeln einzuhalten oder sich im Team Ziele zu setzen und diese auch bei Gegenwind zu erreichen. Ich wünsche uns weiterhin das richtige Gespür, die Stärken der Mitarbeiter zu erkennen und zu fördern, damit jeder einzelne optimal zum Teamerfolg beitragen kann.

Organe der Gesellschaft



GESELLSCHAFTERVERSAMMLUNG

Dr.-Ing. Dieter Attig, Vorsitzender

Dipl.-Ök. Bernd Wilmert, stellv. Vorsitzender

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Dipl.-Volksw. Sven Becker, MBA, Sprecher

Dipl.-Ing. Reinhard Goethe, M.S.

Lagebericht

A. Geschäftsverlauf

RAHMENBEDINGUNGEN UND MARKTENTWICKLUNG

Im Geschäftsjahr 2006 haben sich die Märkte für Strom, Erdgas und CO₂-Emissionsrechte wie auch in den Vorjahren sehr dynamisch entwickelt – sowohl in Bezug auf die Preisentwicklung als auch hinsichtlich der Veränderung der rechtlichen, energiepolitischen und infrastrukturellen Rahmenbedingungen.

Die Preisentwicklungen auf den Strom-, Primärenergie- und CO₂-Märkten waren im Gegensatz zum Vorjahr insgesamt nicht einheitlich und von hoher Volatilität geprägt. Der CO₂-Preisverlauf war 2006 herausragend. Seine starken Schwankungen im Jahresverlauf, die insbesondere mit der Veröffentlichung der europäischen Emissionsdaten für 2005 zusammenhingen, beeinflussten die Strompreise in besonderer Weise. Die durchschnittlichen Stromspotpreise lagen 2006 an der European Energy Exchange (EEX) mit 50,79 €/MWh rund 10 Prozent über denen im Jahr 2005 und verzeichneten damit einen immer noch signifikanten, aber geringeren Anstieg als im Vorjahr. Wesentliche Ursachen waren die Berücksichtigung der CO₂-Emissionszertifikatspreise als Opportunitätskosten bei der Preisbildung im Spotmarkt, die Primärenergiepreisentwicklungen, insbesondere Öl und Gas, die Hitzeperiode im Juli und der milde Winter, die Entwicklung der Kraftwerksverfügbarkeit und die weiterhin kurzfristigen Beschaffungsstrategien der Stadtwerke und Weiterverteiler für 2006.

Die Preisbewegungen am Strom-Spotmarkt wurden von den Entwicklungen am Strom-Terminmarkt nur teilweise reflektiert. Insgesamt war eine wesentlich höhere Volatilität der Preise zu verzeichnen. Die hohe Volatilität wurde entscheidend durch die CO₂-Preise beeinflusst. Die Veröffentlichung der europäischen CO₂-Emissionsdaten für 2005 im April sorgte wegen der überraschend niedrigen Emissionen und des darauf folgenden Preisverfalls der CO₂-Emissionsrechte zu einem deutlichen Preisrückgang von 17 Prozent innerhalb einer Woche. Für die zweite CO₂-Han-

delsperiode von 2008 bis 2012 besteht der politische Wille der EU-Kommission, diese Handelsperiode erfolgreich zu gestalten und CO₂-Emissionsrechte zu einem knappen Gut zu machen. Die bisherigen Kürzungen der eingereichten nationalen Allokationspläne unterstreichen dies.

Das Gaspreisniveau war im Jahr 2006 rückläufig, was auf den Ausbau der Versorgungsinfrastruktur im europäischen Gasmarkt zurückzuführen ist. Einem Gaspreisanstieg zu Beginn des Jahres (teils zurückzuführen auf die extrem lang andauernde kalte Witterung sowie den Ausfall des britischen Langfristgasspeichers Rough von Mitte Februar bis Mitte Juni) folgte ein Rückgang der nordwesteuropäischen Gaspreise um rund 40 Prozent hauptsächlich aufgrund der Inbetriebnahme der Langeled Pipeline zwischen Norwegen und Großbritannien und der BBL-Pipeline zwischen den Niederlanden und Großbritannien sowie der Wiederinbetriebnahme des Gasspeichers. Gleichzeitig eingeleitet wurde eine Konvergenz der Gaspreise an den unterschiedlichen Gashandelsplätzen. Die Verbesserung der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen durch die Entscheidung der Bundesnetzagentur im November 2006, das in der Kooperationsvereinbarung der Gaswirtschaft vereinbarte Einzelbuchungsmodell für unzulässig zu erklären, beseitigt Hindernisse beim Netzzugang von Marktteilnehmern und wird zu einer Belebung des Geschäftes führen. Dazu trägt auch die Untersagungsverfügung langfristiger Bezugsverträge zwischen Gaslieferanten und Weiterverteilern durch das Bundeskartellamt im Januar 2006 bei. Ziel war, den Markt für neue Anbieter zu öffnen und die Voraussetzungen zur Intensivierung des Wettbewerbs zu schaffen.

Insgesamt war die Entwicklung der Strom-, CO₂- und Primärenergiepreise 2006 inkonsistent und das Wechselspiel unterschiedlicher Einflussfaktoren auf die Preise führte zu vorübergehenden Ungleichgewichten bei Preisdifferenzen zwischen den einzelnen Teilmärkten. Dies eröffnete Handelsopportunitäten,

die sich bis in dieses Jahr erstrecken. Herauszuheben ist dabei die hohe Differenz zwischen den Stromterminpreisen und den dazugehörigen Stromerzeugungskosten, wodurch 2007 durch relativ günstige Spotpreise geprägt sein wird, sofern keine außergewöhnlichen Wetterentwicklungen auftreten.

Energiepolitische Weichenstellungen wurden 2006 darüber hinaus in unterschiedlichen Bereichen geschaffen. Im Grünbuch zur europäischen Energiepolitik vom März 2006 wurde klar, dass die energiepolitischen Maßnahmen aus Brüssel in zunehmendem Umfang von Klimaschutz bestimmt werden. Der Fahrplan zum Ausbau der erneuerbaren Energien und zur Erhöhung der Energieeffizienz kombiniert mit der wirtschaftspolitischen Zielsetzung der „Lissabon-Strategie“ zur Erhöhung der wirtschaftlichen und wissenschaftlichen Dynamik in der Union zeugte von einem neuen Wind in der EU-Energiepolitik.

Neben den klimapolitischen Aspekten waren vor allem die wettbewerbsrechtlichen Untersuchungen Thema des Jahres 2006. Der am 16. Februar 2007 veröffentlichte vorläufige Bericht der „Energy Sector Inquiry“ des EU-Generaldirektorats für Wettbewerb fasste die Missstände der europäischen Energiemärkte mit folgenden wesentlichen Punkten zusammen: die Märkte weisen einen erheblichen Grad der Konzentration auf, die innereuropäischen Märkte sind aufgrund von fehlenden Kuppelkapazitäten unzureichend integriert, die Preisbildung ist intransparent und der fehlende Wettbewerb auf dem Erzeugungsmarkt führt zu überhöhten Preisen. Der Bericht liefert somit die Begründung für die eigentumsrechtliche Entflechtung der Übertragungsnetzgesellschaften von ihren Verbundmüttern – eine Forderung, die in der EU kontrovers diskutiert wurde. Die Ablehnung vor allem durch die Bundesrepublik Deutschland und Frankreich führte zu der Diskussion einer „zweitbesten Alternative“ (aufgrund des erheblich höheren regulativen Aufwandes). Dies ist eine unabhängige Netzgesellschaft, welche die Transportnetze verwaltet, während die Transportnetze weiterhin im Besitz der Verbundunternehmen verbleiben können.

Ende Mai wurde die Netzanschlussverordnung vom Kabinett beschlossen und trat am 1. November 2006 in Kraft. Mit ihr wurde die Rechtsstellung der Verbraucher vor allem bei Schäden aufgrund von Versorgungsstörungen gestärkt und der Lieferantenwechsel vereinfacht. Das Bundeskartellamt begann außerdem im Laufe des Sommers mit der Kürzung der Netznutzungsentgelte der Verbundunternehmen, Regionalversorger und Stadtwerke. Die Anreizregulierung für Strom- und Gasnetze wurde in Konzeptfassung am 30. Juni 2006 von der Bundesnetzagentur vorgelegt. Wesentlich ist hierbei der Übergang von der Kostenprüfung zum ökonomischen Effizienzvergleich,

wobei die betroffenen Unternehmen die Vergleichbarkeit von Netzen und somit die Rechtmäßigkeit der Anreizformeln infrage stellten.

Der Stromausfall vom 4. November 2006, der weit reichende Stromausfälle im UCTE-Gebiet mit sich brachte, machte deutlich, dass Kommunikations-hürden zwischen den regionalen Übertragungs-netzbetreibern bestehen. Durch eine verbesserte Marktintegration und Kommunikationsstruktur können diese Probleme behoben werden.

Zusammenfassend zeichnet sich im Strommarkt eine weitere Verbesserung der Wettbewerbsbedingungen ab. Auch im Gasmarkt werden zunehmende Erleichterungen deutlich. Die dominante Stellung der Verbundunternehmen gerät bezüglich eines möglichen Missbrauchs immer öfter in die Kritik. Folglich sehen sich die großen Energieversorger zunehmend mit kartellrechtlichen Untersuchungen ihrer energiewirtschaftlichen Praxis konfrontiert.

Das regulatorische Umfeld im Gasmarkt war im Jahr 2006 stark im Umbruch. So hat die Bundesnetzagentur einige Entscheidungen getroffen, die erhebliche Auswirkungen auf die bisherige Struktur der deutschen Gaswirtschaft haben werden. So wurden erste Genehmigungen hinsichtlich der Netznutzungsentgelte von Endverteilern getroffen, die teilweise deutlich unter den beantragten Tarifen lagen. Darüber hinaus wurde entschieden, dass ab dem Jahr 2007 nur noch Gasbelieferungen nach dem sogenannten „Zweivertragsmodell“ erlaubt sind. Mit dieser Entscheidung wird die Liquidität in den einzelnen Marktgebieten deutlich gestärkt. Allerdings bedeutet die Umsetzung auch große Herausforderungen für alle Marktparteien.

Parallel wurde auf europäischer Ebene der Ruf nach einer eigentumsrechtlichen Entflechtung von Netzbetrieb und den übrigen kommerziellen Tätigkeiten der Energieunternehmen immer lauter, um einen diskriminierungsfreien Wettbewerb im Energiemarkt erreichen zu können.

GESELLSCHAFTERSTRUKTUR UND EIGENKAPITAL

Das Berichtsjahr 2006 war durch die erfolgreiche Erweiterung der Gesellschafterbasis der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) in Deutschland und im europäischen Ausland geprägt. Das Unternehmen gewann mit der Energie- und Wasserversorgung Rheine GmbH, den Stadtwerken Dachau, den Stadtwerken Gronau GmbH und den Stadtwerken Lünen GmbH vier neue deutsche Gesellschafter. Darüber hinaus wurde mit der Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation und der Regio Energie Solothurn der Kreis der Gesellschafter um zwei Unternehmen aus Österreich und der Schweiz erweitert. Hingegen schieden die Cogas Facilitair B.V. und die N.V. ONS Energie, die über die Dutch Energy Holding GmbH an der TEET beteiligt waren, mit Wirkung zum 31. Dezember 2006 als Gesellschafter der TEET aus; Hintergrund war die Übernahme der Versorger durch etablierte Verbundunternehmen.

Da die TEET erwartet hat, dass neue Gesellschafter aufgenommen werden können und die bereits be-

stehenden Gesellschafter ihre Anteile weiter erhöhen, hat die TEET die Geschäftsanteile der Dutch Energy Holding GmbH in Höhe von 6,11 Prozent als eigene Anteile erworben. Damit waren zum Bilanzstichtag 27 kommunale Energieversorgungsunternehmen an der TEET beteiligt.

Des Weiteren haben die Gesellschafter Energie- und Wasserversorgung Mittleres Ruhrgebiet GmbH und Überlandwerk Fulda Aktiengesellschaft ihre Beteiligung an der TEET um Geschäftsanteile in Höhe von insgesamt 1.161.250,00 € erhöht. Bild 1 zeigt die Gesellschafterstruktur der TEET zum 31. Dezember 2006.

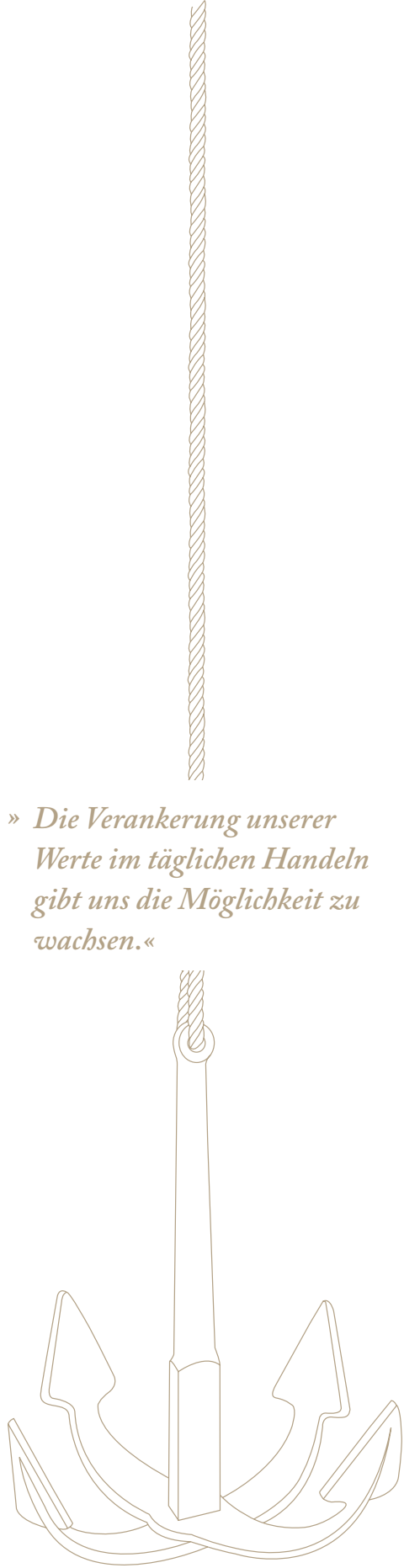
Unter Berücksichtigung des Jahresüberschusses 2006 in Höhe von 0,822 Mio. € verfügt die TEET nunmehr über ein Eigenkapital in Höhe von 31,586 Mio. €. Die Entwicklung des Eigenkapitals der TEET verdeutlicht Bild 2.

Über wesentliche Kennzahlen der Gesellschafter der TEET gibt Tabelle 1 Auskunft.

ewmr – Energie- und Wasserversorgung	
Mittleres Ruhrgebiet GmbH (Bochum, Herne, Witten)	29,6%
STAWAG Stadtwerke Aachen AG	12,3%
Stadtwerke Bonn GmbH.....	8,7%
Überlandwerk Fulda AG	8,2%
Stadtwerke Lübeck GmbH	7,7%
Stadtwerke Halle GmbH.....	4,5%
Niederrheinwerke Viersen GmbH.....	4,3%
Stadtwerke Flensburg GmbH.....	3,2%
Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation, Österreich.....	2,6%
enwor – energie & wasser vor ort GmbH, Herzogenrath.....	2,6%
NVB Nordhorner Versorgungsbetriebe GmbH	1,8%
Regio Energie Solothurn, Schweiz	0,9%
Stadtwerke Lünen GmbH	0,9%
Energie- und Wasserversorgung Rheine GmbH.....	0,7%
Stadtwerke Dachau.....	0,7%
Stadtwerke Gronau GmbH	0,7%
Stadtwerke Detmold GmbH.....	0,5%
Stadtwerke Unna GmbH.....	0,5%
Stadtwerke EVB Huntetal GmbH	0,5%
Stadtwerke Lemgo GmbH	0,4%
Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH	0,4%
Stadtwerke Georgsmarienhütte GmbH	0,4%
Stadtwerke Herford GmbH.....	0,4%
Stadtwerke Lengerich GmbH.....	0,4%
Stadtwerke Soest GmbH	0,4%
Stadtwerke Verden GmbH	0,4%
Teutoburger Energienetzwerk e.G., Hagen.....	0,4%

Trianel European Energy Trading GmbH

Bild 1: Gesellschafterstruktur der Trianel European Energy Trading GmbH (Stand: 31.12.2006); eigene Anteile der TEET 6,11 %



» Die Verankerung unserer Werte im täglichen Handeln gibt uns die Möglichkeit zu wachsen.«

BETEILIGUNGEN

Die Wachstumsstrategie der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) wurde im Geschäftsjahr 2006 mit dem Ausbau der Positionierung des Unternehmens entlang der gesamten Wertschöpfungskette im liberalisierten Energiemarkt fortgesetzt. Zur Trianel-Gruppe gehörten zum Stichtag 31. Dezember 2006 neben der TEET elf leistungsfähige Tochtergesellschaften und Beteiligungen (Bild 3).

Die *Trianel Energy Management GmbH* (TEM) ist eine 100-prozentige Tochter der TEET und für das Portfoliomanagement und die Finanzdienstleistungsgeschäfte der Trianel-Gruppe verantwortlich. Das Leistungsspektrum umfasst neben der Erbringung von Finanzdienstleistungen das beratende und aktive Portfoliomanagement von Gas- und Stromportfolien ebenso wie das Risikomanagement und Analyseleistungen. Die hierzu erforderliche Erlaubnis zur Erbringung von Finanzdienstleistungen gemäß § 32 Abs. 1 Kreditwesengesetz wurde der TEM von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) erteilt.

Die *Trianel Energie GmbH* (vormals ENETKO GmbH – Partner der Trianel) unterstützt seit 1999 die Vertriebsaktivitäten der beteiligten Gesellschafter und Dritter durch die Erbringung komplexer Dienstleistungen und bündelt die endkundenbezogenen Vertriebsaktivitäten der Trianel-Gruppe in Deutschland. Im Berichtsjahr wurde der Geschäftssitz von Köln nach Aachen verlegt, um Synergien zwischen dem Handels- und Beschaffungsgeschäft der TEET und dem Vertriebsgeschäft der Trianel Energie GmbH optimal auszunutzen. Die für Anfang 2007 geplante Umfirmierung von der ENETKO GmbH in die Trianel Energie GmbH wurde zum Stichtag 1. Februar 2007 vollzogen. Im Berichtsjahr konnten die Stadtwerke Rosenheim GmbH & Co. KG als neuer Gesellschafter gewonnen werden. Des Weiteren erhöhte die TEET ihren Anteil an der Gesellschaft. Zum 31. Dezember 2006 betrug der Anteil der TEET 58,34 Prozent.

Die niederländische Vertriebsgesellschaft *Trianel Energie B.V.* mit Sitz am Maastricht Airport ist eine 100-prozentige Tochter der TEET und bündelt die endkundenbezogenen Vertriebsaktivitäten der Trianel-Gruppe in den Niederlanden, Belgien und Luxemburg.

Gegenstand der *Trianel Service GmbH* (TSG) mit Sitz in Köln ist die Entwicklung und Bündelung technischer Energieversorgungsdienstleistungen aus ihrem bzw. für ihren mittelbaren und unmittelbaren Gesellschafterkreis sowie deren Vermarktung mit dem Ziel, die örtliche Energieversorgung zu stärken.

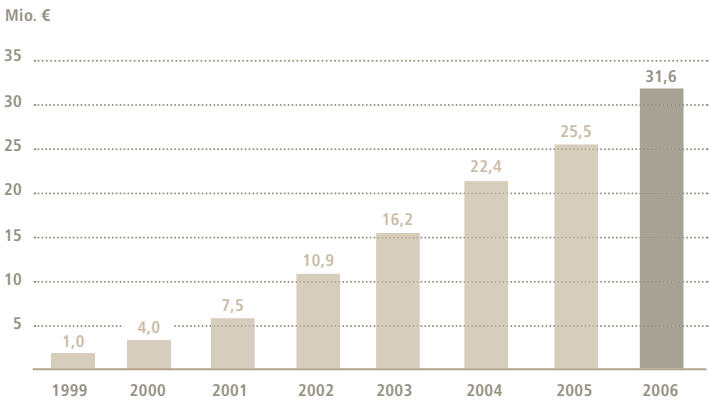


Bild 2: Entwicklung des Eigenkapitals der Trianel European Energy Trading GmbH (Jahresende)

GESELLSCHAFTER DER TRIANEL EUROPEAN ENERGY TRADING GMBH	UMSATZ Mio. €	EINWOHNER IM VERSORGUNGSGEBIET	STROMABSATZ Mio. kWh	GASABSATZ Mio. kWh
ewmr Energie- und Wasserversorgung GmbH Mittleres Ruhrgebiet	969	657.922	7.439	5.096
STAWAG Stadtwerke Aachen AG	349	258.208	1.405	2.892
ÜWAG Überlandwerk Fulda AG	195	247.494	2.441	2.633
Stadtwerke Bonn GmbH	480	312.818	1.436	2.633
Stadtwerke Lübeck Holding GmbH	254	211.825	842	2.594
Stadtwerke Halle GmbH	368	235.959	1.438	1.158
Niederrheinwerke Viersen GmbH	99	76.330	402	1.135
Stadtwerke Flensburg GmbH	143	86.080	794	123
enwor energie & wasser vor ort GmbH	119	270.000	313	219
NVB Nordhorner Versorgungsbetriebe GmbH	42	53.805	0	88
Stadtwerke Detmold GmbH	68	73.508	279	701
Stadtwerke Unna GmbH	656	68.264	373	696
Stadtwerke Schwäbisch Hall GmbH	73	36.364	190	593
Stadtwerke Lemgo GmbH	53	42.602	172	624
Stadtwerke EVB Huntetal GmbH	38	41.000	177	615
Stadtwerke Soest GmbH	54	48.000	238	469
Stadtwerke Lengerich GmbH	50	73.856	203	610
Stadtwerke Verden GmbH	37	39.000	175	648
Teutoburger Energienetzwerk e.G.	29	40.000	192	135
Stadtwerke Georgsmarienhütte GmbH	17	34.000	133	0
Stadtwerke Herford GmbH	45	66.100	0	889
Stadtwerke Lünen GmbH	83	91.000	402	710
Stadtwerke Gronau GmbH	46	45.000	246	517
Energie- und Wasserversorgung Rheine GmbH	70	77.000	322	735
Salzburg AG für Energie, Verkehr und Telekommunikation	825	260.000	3.352	2.382
Stadtwerke Dachau	39	42.755	147	316
Regio Energie Solothurn	63	43.000	118	1.844
SUMME	5.264	3.531.890	23.229	31.055

Tabelle 1: Kennzahlen der Gesellschafter der Trianel European Energy Trading GmbH (Daten Stand 2005)

UNTERNEHMEN	ANTEILE DER TRIANEL EUROPEAN ENERGY TRADING GMBH IN %	
Trianel Energy Management GmbH <i>Portfoliomanagement / Finanzdienstleistungen</i>	100,00	
Trianel Energie GmbH <i>Vertrieb Deutschland</i>	58,34	
Trianel Energie B. V. <i>Vertrieb Benelux</i>	100,00	
Trianel Service GmbH <i>Technische Dienstleistungen</i>	28,57	
Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG <i>Erzeugung</i>	6,12	
Trianel Vermögensverwaltungs GmbH	100,00	
Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG <i>Gasspeicherung</i>	17,60	
Trianel Gasspeicher Vermögensverwaltungs GmbH	100,00	
Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG <i>Erzeugung</i>	8,72	
Trianel Kohlekraftwerk Vermögensverwaltungs GmbH	100,00	
EEX AG	0,25	

Bild 3: Struktur der Trianel-Gruppe (Stand: 31.12.2006)

Die TEET hält an der in Liquidation befindlichen Trianel Energy Trading BeNeLux B.V. einen Anteil von 39,1 %.

Zukünftig wird die TSG verstärkt Dienstleistungen im Bereich des Gasnetzzuganges und des Contractings sowie für den Aufbau eines Biomassenetzwerkes anbieten. Der Anteil der TEET an der TSG betrug zum Stichtag 28,57 Prozent. Die TSG hat Mitte 2006 ihre Gründungsphase abgeschlossen und in der zweiten Jahreshälfte erste Aktivitäten im Markt gestartet.

Die *Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG* (TPH) ist für die Errichtung und den Betrieb des ersten kommunalen 800-Megawatt-Gas- und Dampfturbinenkraftwerks in Hamm-Uentrop verantwortlich. Baubeginn des Gemeinschaftskraftwerks, welches einen unabhängigen und kostengünstigen Zugang zum Strombeschaffungsmarkt für die Gesellschafter gewährleistet, erfolgte am 1. September 2005. Die Errichtungsarbeiten verlaufen planmäßig, sodass die Aufnahme des wirtschaftlichen Betriebs im Herbst 2007 erfolgen wird. Der Anteil der TEET betrug zum Stichtag 6,12 Prozent. Komplementärin der TPH ist die *Trianel Vermögensverwaltungs GmbH* mit Sitz in Aachen, eine 100-prozentige Tochter der TEET mit einem Stammkapital von 25.000 €.

Im Juli 2006 haben 13 Energieversorgungsunternehmen gemeinsam mit der TEET, deren Anteil sich zum Stichtag auf 17,6 Prozent beläuft, die *Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG* (TGE) gegründet. Das Unternehmen ist für den Bau und den Betrieb einer Erdgasspeicheranlage am Standort Epe

im Kreis Borken (NRW) verantwortlich.

Nach einstimmigem Baubeschluss erfolgte die Grundsteinlegung am 11. Dezember 2006. Dies ist ein weiteres Beispiel dafür, wie Stadtwerke ihre Unabhängigkeit durch Bündelung von gleichgerichteten Interessen stärken können. Komplementärin der TGE ist die *Trianel Gasspeicher Vermögensverwaltungs GmbH*, eine 100-prozentige Tochter der TEET, ebenfalls mit Sitz in Aachen.

Im August 2006 wurde die *Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG* (TPK) gegründet, welche mit der Planung und Konzeptionierung von modernen Kraftwerken auf Steinkohlebasis beauftragt ist. Ein Standort für die Errichtung und den Betrieb eines geplanten 750-Megawatt-Steinkohlekraftwerkes konnte in Lünen (NRW) im Berichtsjahr gesichert werden. Der erforderliche Baubeschluss soll im Laufe des Jahres 2008 gefasst werden. Gründungsgesellschafter waren zehn kommunale und regionale Energieversorgungsunternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz. Zum Stichtag waren insgesamt 25 Stadtwerke an der TPK beteiligt, weitere Stadtwerke bereiten ihre Beteiligung im Laufe des Jahres 2007 vor. Der Anteil der TEET betrug zum Stichtag 8,72 Prozent. Komplementärin der TPK ist die *Trianel Kohlekraftwerk Vermögensverwaltungs GmbH* mit Sitz in Aachen, eine 100-prozentige Tochter der TEET mit einem Stammkapital von 25.000 €.

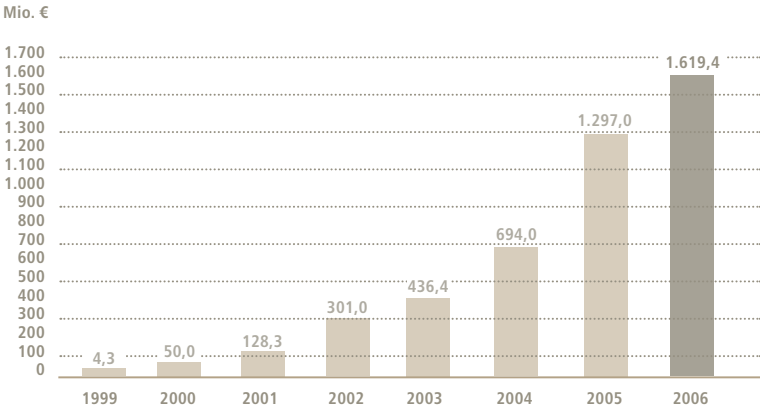


Bild 4: Umsatzentwicklung der Trianel European Energy Trading GmbH

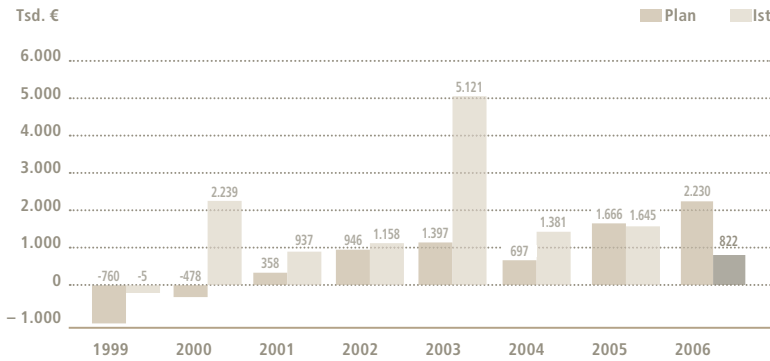


Bild 5: Entwicklung des Jahresüberschusses der Trianel European Energy Trading GmbH

UMSATZ- UND ERTRAGSENTWICKLUNG

Der kontinuierliche Ausbau der Geschäftsaktivitäten spiegelt sich auch in der weiteren Erhöhung des Umsatzes der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) im Geschäftsjahr 2006 wider. Der Umsatz ist um 24,8 Prozent auf 1.619 Mio. € gegenüber dem Vorjahr (2005: 1.297 Mio. €) gestiegen. Dieses Wachstum ist hauptsächlich auf zunehmende Aktivitäten im Strom-, Gas- und Emissionshandel zurückzuführen. Die Umsatzentwicklung seit Gründung des Unternehmens 1999 zeigt Bild 4. Der Konzernaußenumsatz betrug im Jahr 2006 rd. 1.701 Mio. € (2005: 1.418 Mio. €).

Der Jahresüberschuss 2006 der Trianel European Energy Trading GmbH beträgt 822 T€. Bild 5 gibt

die Entwicklung des Jahresüberschusses der TEET wieder. Das Planergebnis konnte im Wesentlichen aufgrund höherer Aufwendungen im Versorgungsgeschäft infolge der kalten Witterung im ersten Quartal 2006, eines niedrigeren Deckungsbeitrages Gas im Berichtsjahr aufgrund der hinter den Erwartungen zurückbleibenden Öffnung des Gasmarkts sowie aufgrund von Aufbauaufwand für die Erweiterung der Geschäftsaktivitäten nicht erreicht werden. Insbesondere der Personalausbau in der Gruppe von 76 auf 113 Mitarbeiter sowie der Anschub neuer Projekte forderten erhöhte Aufwendungen. Der korrespondierende Jahresüberschuss nach Ergebnisanteil Minderheiten beträgt 0,757 Mio. € (2005: 1,860 Mio. €).

HANDEL

1. STROMHANDEL

Das Handelsgeschäft der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) im Bereich Strom war im Berichtsjahr 2006 im Wesentlichen geprägt durch die Stärkung der Trianel als kompetenter und leistungsfähiger Portfoliomanagement-Dienstleister, die Erweiterung der Produktpalette im Stromhandel und die Vorbereitungen zur Übernahme der kaufmännischen Betriebsführung des Kraftwerks Hamm-Uentrop.

Portfoliomanagement

Der Ausbau der Portfoliomanagement-Aktivitäten der Trianel im Jahr 2006, gebündelt in der Trianel Energy Management GmbH (TEM), beruhte auf dem organischen Wachstum im Bereich Beschaffungsportfoliomanagement und dem Ausbau und der Etablierung des Erzeugungsportfoliomanagements. Durch kontinuierliche Überwachung der Prozesse und Geschäftsaktivitäten durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) garantiert die Trianel Rechtssicherheit im Hinblick auf die Erlaubnispflicht ihrer einzelnen Aktivitäten und weist des Weiteren die Professionalität ihrer Prozesse auch nach außen nach.

Im Beschaffungsportfoliomanagement strukturierte und optimierte Trianel im Jahr 2006 ein Gesamtbeschaffungsvolumen für die nächsten Lieferjahre 2007 bis 2009 von insgesamt 19.300 GWh. Kunden mit einem Beschaffungsvolumen von insgesamt fast 1.000 GWh wurden neu gewonnen; zahlreiche Verträge mit bestehenden Kunden wurden verlängert. Mit der Definition klarer, kundenspezifischer Risikostrategien, der kontinuierlichen Marktbeobachtung und der Wahl geeigneter Beschaffungszeitpunkte war es der Trianel möglich, trotz eines extrem schwierigen, volatilen Marktumfeldes Beschaffungsvorteile von bis zu 7 Prozent, im Durchschnitt von mehr als 2 Prozent gegenüber der Benchmark, zu erzielen. Dies entspricht bezogen auf die gesamte Portfoliomenge einem Beschaffungskostenvorteil von über 85 Mio. €.

Die Entwicklung neuer Produkte und Strategien sowie die Anpassung der Abwicklungsprozesse an den enormen Anstieg des Portfoliomanagement-Volumens in den letzten Jahren, das sich als hauptsächliche Beschaffungsstrategie von Stadtwerken inzwischen im Markt etabliert hat, waren ebenso Schwerpunkte der Aktivitäten.

Im Erzeugungsportfoliomanagement wurde auf Basis der langjährigen Erfahrung der Bewirtschaftung von Kraftwerkskapazitäten für Dritte eine neue Produktpalette maßgeschneidert auf die Anforderungen der Anteilseigner des Gemeinschafts-

kraftwerks Hamm-Uentrop entwickelt. Neben der optimierten Forward- und Spotvermarktung der individuellen Kraftwerksscheiben am Großhandelsmarkt werden Produkte angeboten, die es ermöglichen, einen fest definierten Fahrplan aus dem Kraftwerk zu beziehen und darüber hinaus an zusätzlichen Vermarktungspotenzialen zu partizipieren. Abgerundet wird die Produktpalette durch Analyse-, Beratungs- und Reportingdienstleistungen für Anteilseigner, die ihre Kraftwerksscheibe überwiegend selbstständig vermarkten möchten. 2006 wurde bereits mit der Vermarktung aus Kraftwerksscheiben von Anteilseignern begonnen. Damit wird bereits jetzt mehr als die Hälfte der Erzeugung aus dem Kraftwerk Hamm-Uentrop über den Trading Floor der Trianel vermarktet und eingesetzt. Mittelfristig wird mit einer Zunahme dieser Geschäftsaktivitäten gerechnet; weitere Vermarktungsverträge werden derzeit bereits verhandelt.

Bei der Optimierung virtueller Kraftwerkskontrakte für Kunden sowie bei der Vermarktung der TEET-eigenen Scheibe von 50 MW am Kraftwerk Hamm-Uentrop wurden dieselben Methoden und Werkzeuge eingesetzt. So konnte die TEET im Februar 2007 durch den erfolgreichen Abschluss von VPP-Verträgen (Virtual Power Plant) einen Anteil der eigenen Kraftwerksscheibe erfolgreich vermarkten und den bis dahin sich deutlich positiv entwickelnden Marktwert absichern.

Großhandelsnahe Dienstleistungen in den Niederlanden

Das Niederlande-Geschäft der TEET konnte 2006 erfolgreich an die sich gravierend verändernden Rahmenbedingungen angepasst werden. Mit dem sich zum 1. Januar 2007 abzeichnenden Ausscheiden der niederländischen Gesellschafter aus der TEET brach das Geschäftsfeld der Versorgung von Gesellschaftern in den Niederlanden fast vollständig ein. Zusätzlich zur Versorgung der Trianel Energie B.V. war es somit notwendig geworden, neue Geschäftsfelder zu identifizieren und zu entwickeln. Dies wurde in außerordentlich kurzer Zeit durch die Entwicklung und erfolgreiche Vermarktung großhandelsnaher Dienstleistungen erreicht, wie des Bilanzkreismanagements, des Marktzugangs und Regelernergie-Dienstleistungen. Für das kommende Geschäftsjahr 2007 ist neben einem weiteren Wachstum eine Ergänzung dieser Dienstleistungen um das Portfoliomanagement geplant.

Eigenhandel

Ein außerordentlich positives, weit über Plan liegendes Ergebnis im Eigenhandel mit Standardprodukten wurde trotz anfänglicher Verluste im Zusammenhang mit dem massiven Markteinbruch Ende April/Anfang Mai erreicht. Das erfolgreiche Ausnutzen der Preisbewegungen wurde dabei durch die bei Trianel



» *Innovation ist kein Selbstzweck. Wir sind innovativ, weil wir tun, was noch keiner getan hat und wir einen substantiellen Mehrwert schaffen.*«

ausgebaute Marktanalyse gestärkt. Ferner trugen die Aktivitäten im grenzüberschreitenden Handel Deutschland-Niederlande sowie die Optionsstrategie in Deutschland maßgeblich dazu bei.

Mit der Einrichtung eines Kreditrisikopools der TEET und ihren Gesellschaftern sowie dem Abschluss einer Besicherungsvereinbarung mit einem Finanzdienstleister wurden Einschränkungen bei verfügbarem Risikokapital und Sicherheitenvolumen beseitigt. Des Weiteren hat das Unternehmen nach grundlegender Überarbeitung der Bepreisungsalgorithmen den Handel von Fahrplänen unter Ausnutzung von Portfolioeffekten wieder intensiviert.

Kaufmännische Betriebsführung des Kraftwerks Hamm-Uentrop

Die Aktivitäten im Bereich Stromhandel waren auch vom Aufbau der kaufmännischen Betriebsführung des Kraftwerks Hamm-Uentrop bestimmt, das voraussichtlich im Mai 2007 in Betrieb und im Oktober

2007 in den kommerziellen Dauerbetrieb übernommen wird. Gemeinsam mit einem Konsortium der IT-Dienstleister SOPTIM und ProCom wurde eine Software zur Optimierung des täglichen Kraftwerkseinsatzes entwickelt. Diese Software befindet sich derzeit in der Testphase und wird rechtzeitig zur Aufnahme des Probetriebs der Anlage voll funktionsfähig zur Verfügung stehen. Zusätzlich ist der Abschluss eines Reservevertrages für die ersten 18 Monate des kommerziellen Dauerbetriebs erfolgt, der maximale Flexibilität mit der Grundabsicherung gegen wirtschaftliche Schäden durch potenzielle Kraftwerksausfälle vereint. Weitere Voraussetzungen für die kaufmännische Betriebsführung wurden durch den Ausbau der Intraday-Handelsaktivitäten, über die zukünftig ein Großteil der kurzfristigen Erzeugungsschwankungen am Markt abgefangen werden können, und die Entwicklung eines Konzeptes für das CO₂-Zertifikatemanagement geschaffen.

2. GASHANDEL UND BESCHAFFUNG

Die Handelsmöglichkeiten auf dem Gasmarkt waren 2006 noch relativ begrenzt und beschränkten sich auf OTC-Geschäfte. Allerdings wurde zunehmend deutlich, dass die bisherigen Lieferketten in Zukunft an Bedeutung verlieren werden. Die Untersagung der Kartellbehörde, langfristige Lieferverträge abzuschließen, wird diesen Trend verstärken. Aber auch die Entscheidung der Bundesnetzagentur, zukünftig nur noch Lieferungen auf der Basis des „Zweivertragsmodells“ zu erlauben, wird die Wettbewerbsintensität auf dem Gasmarkt entscheidend erhöhen.

Für das Geschäftsjahr 2006 ist insgesamt ein positives Ergebnis für den Gashandel zu ziehen. Dies basiert zum einen auf der Bewirtschaftung von vier Beschaffungsportfolien im Rahmen von Dienstleistungsverträgen und zum anderen auf der Transport- bzw. Logistik-Dienstleistung in Verbindung mit der Belieferung von Stadtwerken.

Nach wie vor spielt der Eigenhandel Erdgas nur eine untergeordnete Rolle. Spätestens ab dem Geschäftsjahr 2007 wird ein wesentlicher Impuls für den Handel erwartet, wenn die heute bereits absehbaren Veränderungen des Netzzugangsmodells für mehr Liquidität an den virtuellen Handelspunkten sorgen werden.

Im Berichtszeitraum sind dazu im Geschäftsfeld Erdgas intensive Schulungsmaßnahmen aufgenommen worden, um intern ein systematisches Analyse- und Berichtswesen (Competence Center) einzuführen, welches den Bewirtschaftungsprozess inkl. Erdgaseinkauf kontinuierlich begleiten und optimieren soll.

Projekt „Langfristige Gasbeschaffung“

Vor dem Hintergrund der Veränderungen der technischen, ökonomischen und rechtlichen Rahmenbedingungen stehen Stadtwerke vor der Herausforderung, ihr Bezugsportfolio langfristig aus mehreren Lieferanten zusammenzustellen. Dies gewinnt umso mehr an Bedeutung, als nun auch die Vorlieferanten mit Endkundenangeboten in den kommunalen Markt dringen und so die Stadtwerke bezüglich ihrer Preisstellung unter Druck setzen. Hier setzte eine Machbarkeitsstudie an, die die TEET im Auftrag von rund 50 Stadtwerken 2006 anfertigte. Ziel war es, neue Gasbezugsmöglichkeiten für kommunale Unternehmen aufzuzeigen. Als besonders vielversprechend erwiesen sich aus der Vielzahl der Möglichkeiten die Beteiligung an einem Erdgasfeld in der Nordsee, der Bezug von LNG sowie der Abschluss eines Importvertrags. Diese Optionen sind dadurch

gekennzeichnet, dass sich Stadtwerke auf der Wertschöpfungskette nach vorne bewegen und so ihre Unabhängigkeit vom traditionellen Vorlieferanten deutlich steigern können.

Das Projekt wurde in die zweite Phase (Due Diligence) überführt, an der sich 60 Stadtwerke durch die Zeichnung eines Projektentwicklungsauftrags beteiligten. Ziel ist es, die drei Optionen weiterzuverfolgen und konkrete Beschaffungsoptionen zu verhandeln. Die insgesamt für die Stadtwerke zu beschaffenden Erdgasmengen belaufen sich auf über 17 TWh pro Jahr, die Laufzeit der Versorgung soll bis zu zehn Jahre betragen. Die Projektpartner kamen dabei überein, dass der Abschluss eines Importvertrags oberste Priorität genießt. Erste Gaslieferungen sollen bereits im kommenden Geschäftsjahr 2007/2008 realisiert werden. Eine Besonderheit dieses Projekts ist, dass die Belieferung der Stadtwerke durch die TEET zu Originalkonditionen erfolgen soll, also ohne Aufschläge auf die noch auszuhandelnde Gaspreisformel.

3. EMISSIONSHANDEL

Das Unternehmen führte über das ganze Jahr hinweg sowohl eigengeschäftlichen Handel als auch Handel für Gesellschafter durch. Auch Dritten wurde der Großhandelsmarkt über den Trading Floor der Trianel ermöglicht. Das dominierende Ereignis des vergangenen Jahres war der deutsche Zuteilungsplan für die kommende Handelsperiode (2008–2012). Die TEET hat sich in der Diskussion mit politischen Verbänden und Institutionen in Deutschland und auf EU-Ebene aktiv für die Interessen der an den Kraftwerksprojekten beteiligten Gesellschafter und Partner eingesetzt. Mit der Gründung der Arbeitsgemeinschaft „Neue Energie für Deutschland“ gelang es, die Kräfte mit anderen Unternehmen mit gleichgerichteten Interessen wie denen der Trianel zu bündeln und schlagkräftig einzusetzen. Hierüber ist es gelungen, auf die Änderung des Nationalen Allokationsplans II im Sinne der Projektpartner einzuwirken. Das Ergebnis ist eine Benchmark-orientierte Zuteilung von CO₂-Zertifikaten unter Berücksichtigung des Betriebs von 7.500 Vollbenutzungsstunden für die Gas- und Dampfturbinenanlage in Hamm-Uentrop. Damit konnte eine marktverzerrende Regelung, die Betreiber von umweltschonenden, hocheffizienten GuD-Anlagen benachteiligen würde, abgewendet werden. Dies zählt zu einem außerordentlich wichtigen Erfolg im Jahr 2006.

VERTRIEB UND MARKETING

Im Berichtsjahr 2006 wurden die Stromvertriebsaktivitäten der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) sehr stark durch die Vermarktung des neuen Produktes Erzeugungsportfoliomanagement-Dienstleistungen für das Kraftwerk Hamm-Uentrop bestimmt. Dazu wurde sowohl ein Pool für die Inhaber kleinerer Scheibengrößen gebildet als auch separate Portfoliomanagementverträge mit Inhabern größerer Erzeugungseinheiten abgeschlossen. Aufgrund der mehrjährigen Erfahrung der TEET bei der Kraftwerkseinsatzoptimierung und der Bewirtschaftung von Großkraftwerkskapazitäten, der Qualität des Angebotes sowie der hervorragenden Zusammenarbeit zwischen den Portfoliomanagern der Trianel und dem Vertrieb beim Kunden hat sich das Angebot der TEET gegenüber dem Wettbewerb durchgesetzt.

Im Stromvertrieb kann für das Geschäftsjahr 2006 insgesamt ein positives Fazit gezogen werden. Der Ausbau des Drittkundengeschäftes wurde erfolgreich vorangetrieben, wobei neben den offenen Verträgen vor allem das Thema Portfoliomanagement und Know-how-Aufbau sehr gut am Markt platziert wurde. Der Zuwachs der Vertragsabschlüsse um 11 Prozent gegenüber dem Vorjahr wurde im letzten Jahr im Wesentlichen mit Nichtgesellschaftern der Trianel erzielt, wo Trianel sich in einem intensiven Wettbewerb erfolgreich durchsetzen konnte. Hier konnte eine Steigerung von 72 Prozent verzeichnet werden. Die zahlreichen Projekte der Trianel, wie die Errichtung des Gas- und Dampfturbinenkraftwerks in Hamm-Uentrop, leisteten einen wichtigen Beitrag zum Imagegewinn der Trianel im Markt. Die dadurch erreichten Alleinstellungsmerkmale unterstützten den Vertrieb von Dienstleistungen und verdeutlichten die Zielsetzung der Trianel-Gruppe, die Bedürfnisse kommunaler Unternehmen zu bündeln und bedarfsgerechte Energiedienstleistungen anzubieten.

Bei den Bestandskunden wurde die Mehrzahl der Verträge für das Lieferjahr 2007 und teils auch bis 2009 verlängert; weiterhin wurden auch Neukunden akquiriert. Im Geschäftsjahr 2006 hat sich insgesamt der sogenannte „offene Vertrag“, in dem Trianel die Lastprognose und das Regelerisikio übernimmt, mit einer Steigerung von über 100 Prozent als stärkstes und erfolgreichstes Produkt erwiesen. Dieser Zuwachs wurde zum Teil durch die mehrjährigen Verträge und die Neukundengewinnung erzielt, zum anderen aber auch durch eine Umstellung der Vollversorgungsverträge auf den „offenen“ Vertrag. Dem deutlich zunehmenden Interesse des Marktes an den Angeboten der Trianel und der Steigerung von Vertragsabschlüssen trägt die personelle Verstärkung des Vertriebsbereichs im Jahr 2007 Rechnung.

Beim Erdgas hat das Unternehmen die Kundenbasis im Portfoliomanagement Erdgas erfolgreich ausgebaut. Die Zahl der Kunden im Erdgasportfoliomanagement stieg von einem Kunden im Jahr 2005 auf vier Kunden im Jahr 2006. Unter Berücksichtigung der noch beschränkten Möglichkeiten im Gasmarkt und der bestehenden Restriktionen im Netzzugang ist dies als ein positives Ergebnis zu werten. Das Management von Beschaffungsportfolien haben einige Kunden zunächst als ein virtuelles Portfoliomanagement eingesetzt, das dem Know-how-Aufbau dient und die Voraussetzungen schafft, die Chancen des sich öffnenden Gasmarktes aktiv zu nutzen. Insgesamt wurden Portfolien mit über 4.600 GWh verwaltet. Das zweite wesentliche Standbein bildet die Transport- bzw. Logistik-Dienstleistung in Verbindung mit der Belieferung von Stadtwerken mit einem Gesamtvolumen von ca. 2.000 GWh im Geschäftsjahr 2006.

Um die Synergien aus der vertrieblichen Ansprache des Kunden und der Kundenbetreuung „one face to the customer“ besser ausnutzen zu können, wird der Gas- und Stromvertrieb der TEET im Geschäftsjahr 2007 organisatorisch zusammengelegt werden.

Die Trianel Energie GmbH (vormals ENETKO GmbH – Partner der Trianel) erzielte einen Umsatz von 33,349 Mio. € und einen Jahresfehlbetrag von –0,201 Mio. €. Das Versorgungsgeschäft erreichte bei der Belieferung von Industrie- und Dienstleistungskunden mit Strom einen physischen Absatz von 230 GWh. Der Rückgang des Stromabsatzes im Vergleich zum Vorjahr resultiert aus dem sich bereits 2005 abzeichnenden Trend, dass ein Mengenwachstum bei der Preispolitik der meisten Wettbewerber bei steigenden Großhandelspreisen nur durch Preise unterhalb des Großhandelsmarktes erreichbar ist. Die Trianel Energie GmbH hat sich dieser Preispolitik nicht angeschlossen. Die Auftragsbestände zeigen für 2007 entsprechend ein ähnliches Bild wie 2006. Der zum Ende des Jahres 2006 eintretende Preisverfall der Stromspotpreise am Großhandelsmarkt, der sich für den Beginn des Jahres 2007 ebenfalls abzeichnet, ließ den vertrieblichen Erfolg bei einer konsequenten Marktpreisorientierung wieder ansteigen.

Die dauerhaft volatilen Großhandelsmärkte haben darüber hinaus bei den Kunden den Wunsch nach einer chancen- und risikooptimierten Beschaffungsdienstleistung erhöht. Das dienstleistungsorientierte Produktportfolio (u. a. Portfoliomanagement und Tranchenmodelle) nimmt zwischenzeitlich rund ein Drittel, meist in langfristigen Dienstleistungsverträgen, in Anspruch. Dieser Trend stellt einen Schwerpunkt der aktuellen und zukünftigen Vertriebstätigkeiten dar.

*» Kundenorientierung lebt vom Erfolg unserer Kunden.
Wenn unsere Leistungen sie voranbringen, dann haben
wir es geschafft. «*



Die Nachfrage von Industrie- und Dienstleistungskunden nach Gaslieferangeboten nahm zwar im abgelaufenen Geschäftsjahr weiter zu, allerdings wurde die Ausweitung dieses Geschäftsbereichs trotz eines günstigen Großhandelsmarktpreisniveaus am Ende des Jahres durch die weiterhin unklare Liefersituation (Entwicklung der Marktgebiete, Aktivitäten an den virtuellen Handelspunkten) erschwert.

Neben dem Liefergeschäft an Endkunden verfolgte die Trianel Energie GmbH das Ziel, mit der Ausweitung des Dienstleistungsgeschäftes für Stadtwerkevertriebe ihre Geschäftsbasis zu verbreitern, wie z. B. mit dem Angebot eines „Kundenfonds“ und der Entwicklung einer vollautomatisierten Internetplattform für die Abwicklung von Retailkunden auf Basis von Standardlastprofilen. Die Aufgabe für letzteres ist, ein IT-System zu entwickeln, das im Hinblick auf die vollständige Abbildung des komplexen Gesamtprozesses von der Akquisition bis zur Abrechnung marktführend sein wird.

Die Trianel Energie B.V. hat 2006 einen eigenen Vertrieb inklusive Back Office und eigener IT-Systeme aufgebaut und damit das Verschwinden der Stadtwerke in den Niederlanden und das Ausscheiden der niederländischen Gesellschafter aus der TEET aufgefangen. Aus diesem Grunde konnte der operative Erfolg der letzten Jahre im Jahr 2006 jedoch nicht im gleichen Maße fortgesetzt werden. Gleichwohl ist es als Erfolg zu sehen, dass trotz eines schwierigen Marktumfeldes und der Schaffung neuer Geschäftsprozesse zahlreiche Kundenverträge verlängert und neue Kunden akquiriert wurden. Der Stromabsatz an Endkunden ging gegenüber 2005 um ca. 30 Prozent auf 1.624 GWh zurück. Damit verbunden ist der Rückgang des Umsatzes um 18 Prozent auf 86,0 Mio. €. Das Unternehmen schloss trotz der Aufbaukosten das Geschäftsjahr 2006 mit einem Jahresüberschuss in Höhe von rund 41,5 T€ ab.

Die wesentlichen Kennzahlen für das Stromhandels-, Beschaffungs- und Vertriebsgeschäft der Trianel European Energy Trading GmbH sind in Tabelle 2 und Bild 6 wiedergegeben. Das Gesamtvolumen aus Liefergeschäft und Eigenhandel (ohne Belieferung Vertriebstöchter) hat sich um 6 Prozent auf ca. 30.774 GWh erhöht. Unter Berücksichtigung des Liefergeschäftes der Vertriebsgesellschaften Trianel Energie GmbH und Trianel Energie B.V. erzielte die Gruppe eine Steigerung des Stromabsatzes auf 32.628 GWh (2005: 32.024 GWh).

Der Bereich Marketing und Kommunikation war durch den Ausbau von Konzepten zur Weiterbildung und Qualifizierung für Stadtwerke, die Begleitung des Projektgeschäftes durch interne und

externe Kommunikationsmaßnahmen sowie Aktivitäten in der Stärkung des öffentlichen Auftritts gekennzeichnet.

Bei den Messepräsentationen ist neben der Beteiligung an der Handelsblatt-Tagung vor allem der Auftritt auf der E-world energy & water 2006 in Essen als Aussteller hervorzuheben. Wie in den Jahren zuvor waren auch Gesellschafter/Partner der Trianel-Gruppe als Co-Aussteller vertreten. Die hohe Resonanz auf der Messe und vielzählige qualifizierte Gespräche verdeutlichten die Bedeutung des Messeauftritts zur Geschäftsanbahnung und Kundenpflege.

Die Projekte GuD-Kraftwerk in Hamm-Uentrop, Gasspeicher in Epe und die Planungen zum Kohlekraftwerk in Lünen und Krefeld wurden im Bereich der Öffentlichkeitsarbeit aktiv betreut. Beispielfähig sind hier für Hamm-Uentrop die kontinuierliche Pressearbeit, die Organisation von Führungen für die Gesellschafter und die stete Bereitstellung von Informationen für die Öffentlichkeitsarbeit der Gesellschafter zu nennen, die zu einer positiven Wahrnehmung in der Bevölkerung und bei Experten führten.

Der RWTH-Zertifikatskurs „Aachener Energiemanager Strom und Gas“ wurde auch im Jahr 2006 in Kooperation mit der RWTH Rheinisch-Westfälischen Technischen Hochschule Aachen durchgeführt und mit neuen praxisorientierten Referenten die Akzeptanz in der Branche verstärkt. In Anlehnung an diesen Kurs hat die Trianel Energie GmbH das Intensivseminar „Vertriebsmanager Strom + Gas“ im Berichtsjahr konzipiert, das im März 2007 erstmals durchgeführt werden soll. In Zusammenarbeit mit der Berner Fachhochschule Technik und Informatik, dem Institut für Operations Research und Computational Finance der Universität St. Gallen (ior/cf-HSG) und der Swisspower AG, Zürich, wurde außerdem ein erfolgreiches Weiterbildungskonzept „Energiemanager.ch“ für den Schweizer Energiemarkt entwickelt. Das Weiterbildungsprogramm umfasst die vier Module Strombeschaffungsmanager, Stromhandelsmanager, Verteilnetzmanager und Vertriebsmanager, die mit einer Zertifikats-Prüfung des ior/cf-HSG der Universität bzw. der Berner Fachhochschule Technik und Informatik abgeschlossen werden. Der unter Modulverantwortung der TEET konzipierte und organisierte „Strombeschaffungsmanager“ wurde im November 2006 erstmals durchgeführt. Für die TEET ist dies ein wichtiger Schritt beim Ausbau ihres europäischen Engagements.

TRIANEL-GRUPPE	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Stromabsatz (GWh)	3.497	10.699	14.883	23.286	32.024	32.628
- Belieferung und Marktzugang	2.202	4.573	5.085	7.517	18.326	13.654
Stadtwerke (GWh)	63 %	43 %	34 %	32 %	57 %	42 %
- Belieferung Endkunden (GWh)	558	934	1.732	2.420	2.990	1.854
	16 %	9 %	12 %	10 %	9 %	6 %
- Stromhandel Eigengeschäft (GWh)	737	5.192	8.067	13.349	10.708	17.120
	21 %	48 %	54 %	57 %	33 %	52 %
Verwaltete Portfoliomanagement-Mengen (GWh)				2.889	5.357	6.919
Anzahl Handelspartner	70	100	110	131	94*	105*
Anzahl Endkunden	61	140	297	757	1.076	978
Anzahl Lieferstellen		868	1.384	2.300	3.007	3.294
Anteil Auslandsgeschäft						
beim Stromabsatz	29 %	11 %	10 %	11 %	44 %	51 %
* Mit diesen Unternehmen hat TEET Handelsverträge abgeschlossen.						

Tabelle 2: Stromabsatz der Trianel European Energy Trading GmbH und ihrer Vertriebsgesellschaften

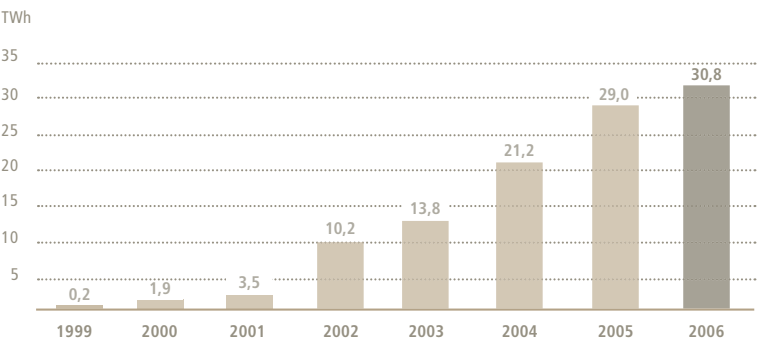


Bild 6: Stromabsatz der Trianel European Energy Trading GmbH (ohne Belieferung Vertriebstöchter)

Die 2005 erstmals ausgerichtete Trianel-Jahrestagung für die Gesellschafter der gesamten Trianel-Gruppe wurde auf Einladung der Salzburg AG im Berichtsjahr in Salzburg durchgeführt. Im Mittelpunkt des Zukunftsworkshops „Zukunft auf den Punkt gebracht“, an dem 70 Stadtwerke-Vertreter teilnahmen, standen die Diskussion der Herausforderungen von Stadtwerken im sich ändernden Marktumfeld und die Erarbeitung künftiger Geschäftsmodelle mit dem besonderen Fokus auf die Kooperation. Die Veranstaltung stieß auf großen Zuspruch und wird 2007 auf Einladung der AÜW Allgäuer Überlandwerk GmbH in Oberstdorf stattfinden.

Im Rahmen der Entwicklung einer vollautomatisierten Internetplattform der Vertriebstochter Trianel Energie GmbH wurden Marketingdienstleistungen für die beteiligten Projektpartner im Hinblick auf die Kundenansprache via Internet erbracht.



» *Exzellent werden wir, indem wir unsere Leistung immer wieder hinterfragen und optimieren.* «

RISIKOMANAGEMENT UND ANALYSE

Im Berichtsjahr 2006 hat die Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) die Aktivitäten auch im Bereich Risikomanagement und Analyse weiter deutlich ausgebaut und den hiermit verbundenen Support und Handlungsspielraum für die Geschäftstätigkeiten optimiert. Damit wurde der Ausweitung und zunehmenden Komplexität des Geschäftes der Trianel-Gruppe sowie den wachsenden Kundenanforderungen Rechnung getragen.

Im Risikomanagement wurden einige für das Unternehmen und das Dienstleistungsgeschäft zentrale Entwicklungs- und Bewertungsprojekte vorangetrieben. Als Beispiel ist der Einstieg in die Umsetzungsphase der Einführung eines „Data Warehouse“ zur Unterstützung und Verbesserung des internen und externen Risikoreportings zu nennen. In der angestrebten Data Warehouselösung sollen Vertragsdaten und Bewertungsergebnisse zentral zusammenlaufen, historisiert und flexibel abrufbar abgelegt werden. Ebenso soll die Bewertung von Verträgen zukünftig in einem zentralen Bewertungstool, welches mit dem Data Warehouse kommuniziert und auch für andere Applikationen zur Verfügung steht, durchgeführt werden. Abgerundet wird die Neuentwicklung durch ein auf das Data Warehouse aufsetzendes Reportingtool zur Erzeugung der bewährten, aber auch erweiterbaren Risikoreports. Auch kann das Controlling auf der geschaffenen Lösung optimal aufsetzen.

Im Rahmen des unternehmensweiten Strategieprojektes wurde ein neues Steuerungsmodell entwickelt, dessen zentraler Bestandteil die Rahmenvorgabe zum und die Verteilung von Risikokapital für die unter-

schiedlichen Geschäftsaktivitäten ist. Hier konnte der Handlungsspielraum durch die Einführung eines Kreditrisikopools deutlich ausgebaut werden. Zukünftig werden die von der TEET eingegangenen Kreditrisiken zum Großteil von der TEET und Geschäftspartnern der TEET, die über die TEET ihren Großhandelsmarktzugang darstellen, gemeinsam abgesichert. Dies reduziert den Kapitalaufwand für Kreditrisiken bei der TEET und erweitert somit sowohl den Kreditrisikokapitalrahmen als auch das Absicherungsvolumen für Preis- und sonstige Risiken.

Der Fokus der Analyseabteilung verlagerte sich nach Einführung der notwendigen Analysewerkzeuge deutlich in Richtung des Supports bei der Erarbeitung von Handels- und Beschaffungsstrategien. Eine zum Ende 2006 durchgeführte Auswertung zeigte eine hervorragende Erfolgsquote der vom Analyseteam vorgeschlagenen Strategien, da ca. 85 Prozent der im 2. Halbjahr 2006 kommunizierten Handlungsempfehlungen zum Erfolg geführt haben.

Das externe Dienstleistungsgeschäft im Bereich Risikomanagement und Analyse hat sich weiter äußerst positiv entwickelt. Im Jahr 2006 konnten sowohl für die Reportingdienstleistungen als auch zur Erstellung von Risikohandbüchern neue Kunden gewonnen werden. Darüber hinaus wurden extern finanzierte Entwicklungsprojekte unterstützt und federführend vorangetrieben. Für das Jahr 2007 ist der weitere Ausbau der Dienstleistungen geplant, wobei ein Schwerpunkt auf der Beratung von Stadtwerken im Hinblick auf die Optimierung der Organisation der Schnittstelle Beschaffung/Vertrieb unter besonderer Berücksichtigung von Risikomanagementaspekten liegen wird.

PROJEKTENTWICKLUNG

Das Projektentwicklungsgeschäft der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) hat sich im Geschäftsjahr 2006 weiter deutlich ausgeweitet. Ziel ist, die komplementären Interessen im kommunalen Bereich, die für sich eine „unterkritische“ Größe aufweisen, zu bündeln und damit Trianel und die beteiligten Gesellschafter auch in vorgelagerten Wertschöpfungsstufen im Strom- und Gasmarkt zu etablieren. Die Basis des Geschäftes sind der Bau des Gas- und Dampfturbinenkraftwerkes in Hamm-Uentrop und eines Gasspeichers in Epe sowie das Kohlekraftwerksprojekt mit geplanten Standorten in Lünen und Krefeld-Uerdingen. Für die zugehörigen Projektgesellschaften stellt die TEET das Management sowie die fachliche Expertise und das Know-how hinsichtlich Recht, Energiewirtschaft, Technik und Kommunikation.

Mit den geplanten Kraftwerken wollen sich die Projektpartner einen unabhängigen und kostengünstigen Zugang zur Stromerzeugung sichern. Für einen überwiegenden Teil der Projektpartner, die bereits an der TPH beteiligt sind, ist dies zudem eine Diversifizierung der Brennstoffbasis in der Stromerzeugung. Der nachhaltige Anstieg der Großhandelspreise in den letzten Jahren hat ein investitionsfreundlicheres Klima im Stromerzeugungsmarkt geschaffen. Gleichzeitig ist bei Weitervertikeln das Interesse gewachsen, das Risiko weiter steigender Großhandelspreise bzw. die Volatilitätsrisiken zu begrenzen bzw. an einer solchen Entwicklung zu partizipieren. Zentrales Element dabei soll die Beteiligung an einem Kraftwerk sein. Damit dient die Kraftwerksbeteiligung gleichzeitig als Preissicherungselement im Beschaffungsportfolio.

Mit der Investition in Gasspeicher wurde die gleiche Zielsetzung verfolgt: die vertikale Integration ausgehend von der Downstream-Position und der Zugang zu margenträchtigen Stufen der Wertschöpfungskette.

1. ERRICHTUNG DES GAS- UND DAMPF-TURBINENKRAFTWERKS IN HAMM-UENTROP

Bei der ersten Großanlage der Trianel konnten auch 2006 alle geplanten Meilensteine zur Errichtung des Kraftwerks erreicht werden. Weitere Teilgenehmigungen wurden im Laufe des Jahres 2006 von der Bezirksregierung Arnsberg erteilt. Ebenfalls abgeschlossen ist das Planfeststellungsverfahren für die Gasleitung und die Hochspannungsleitung. Die Teilgenehmigungen für die erste Inbetriebnahme, die Inbetriebsetzung und den Probe- und Regelbetrieb werden für März 2007 erwartet.

Der rechtzeitige und gesicherte Betriebsbeginn wird durch baubegleitende Überwachungsmaßnahmen, durch erfahrene Bauherrenunterstützer und Gutachter sichergestellt. Nach derzeitigem Kenntnisstand liegt die Fertigstellung im Terminplan und die Aufnahme des kommerziellen Betriebs wird wie geplant im Herbst 2007 erfolgen. Eine eventuell verspätete Inbetriebnahme durch Siemens ist mit Vertragsstrafen belegt.

2. ERRICHTUNG DES GASSPEICHERS IN EPE

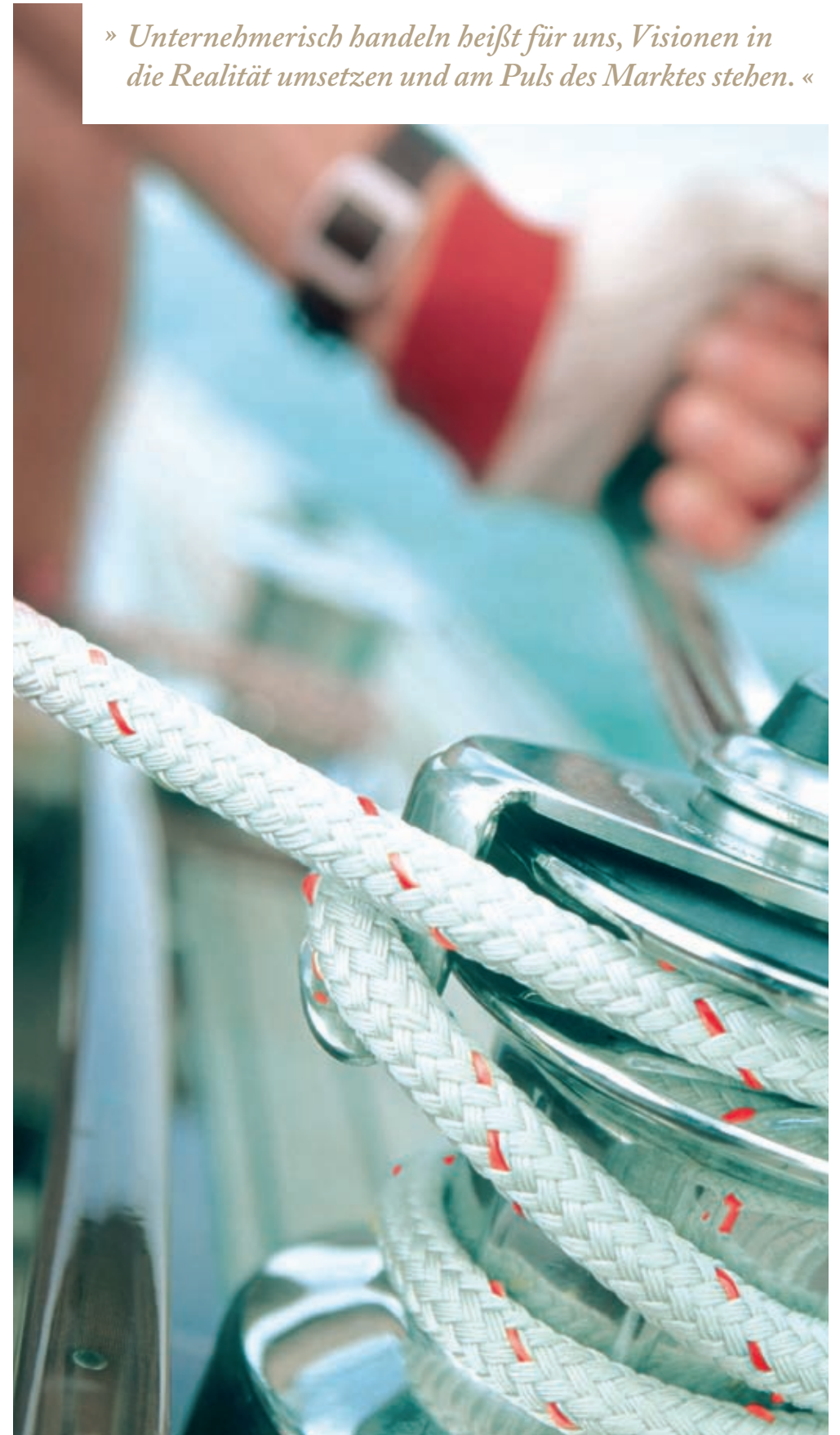
Gemeinsam mit der TEET haben 13 weitere Projektpartner mit Baubeschluss am 5. Juli 2006 eine Projektgesellschaft „Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG“ (TGE) zur Errichtung und zum Betrieb einer Gasspeicheranlage in Epe gegründet. In ihrer Rolle als Gesellschafter der TGE übernehmen die Kommanditisten auch die Funktion des Speichernutzers. Sie haben dazu mit der TGE jeweils einen Speichernutzungsvertrag abgeschlossen. Dadurch ist die Speicherkapazität langfristig vermarktet.

Seit dem Baubeschluss sind alle Grundstücke und das Leitungsrecht für den Bau und Betrieb des Speichers erworben worden. Die notwendigen Projektfinanzierungsverträge und die Lieferung sowie der Transport des Kissengases wurden erfolgreich verhandelt und abgeschlossen. Ebenso wurden essenzielle Genehmigungsprozesse aktiv begleitet. Die erfolgreichen Arbeiten mündeten in der Grundsteinlegung Anfang Dezember und der Durchführung der Tiefgründungsarbeiten für die Kompressorfundamente.

Im 4. Quartal 2006 konnten die Voraussetzungen für die erste Ziehung aus dem Kreditvertrag des Gasspeicherprojektes geschaffen werden. Zugleich wurden die Strukturen zur Überwachung und Nachverfolgung der Bauaktivitäten der TGE erfolgreich implementiert. Die kaufmännische Betriebsführung hat die TGE an die TEET vergeben, die bereits die vorbereitenden Arbeiten für das Speichermanagement aufgenommen hat. Darüber hinaus leistet die TEET Hilfestellung in Fragen des Projekt-Engineerings, bei der Ausgestaltung des Netzzugangs, der Entwicklung der Speichermanagement-Software sowie der Gaserstbefüllung.

Die Planungs- und Errichtungsarbeiten, um den Gasspeicher zum Gaswirtschaftsjahr 2008/09 einsetzen zu können, verlaufen planmäßig. Die Anlage wird im Laufe des Jahres 2007 so weit fertiggestellt und in Betrieb genommen sein, dass die Gaserstbefüllung der ersten Kaverne im 4. Quartal durchgeführt werden kann. Die Befüllung der weiteren Kavernen erfolgt parallel im 2. und 3. Quartal 2008.

» *Unternehmerisch handeln heißt für uns, Visionen in die Realität umsetzen und am Puls des Marktes stehen.* «



3. PLANUNG EINES STEINKOHLKRAFTWERKES

Im Sommer 2006 wurde die Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG (TPK) zur Planung und Realisierung von zwei ca. 750-MW-Steinkohlekraftwerken an zwei Standorten, jedenfalls aber von einem 750-MW-Steinkohlekraftwerk, gegründet. Eigenmittelgeber und gleichzeitig Stromabnehmer des gesamten produzierten Stroms sind die Gesellschafter der TPK. Den Kommanditisten steht proportional zu ihrer Kommanditeinlage ein Anteil an der Kraftwerkskapazität zu, den sie im Rahmen eines noch abzuschließenden ca. 20-jährigen PPA (Stromliefervertrag) bedarfsweise abrufen können. Dabei werden die Marktrisiken beim Brennstoffeinkauf und beim Stromverkauf weitestgehend von den Gesellschaftern in ihrer Rolle als Stromabnehmer übernommen.

Im Februar 2006 ist es gelungen, den Kraftwerksstandort „Lünen“ vertraglich zu sichern. Der Standort ist für die Errichtung eines Kraftwerkblocks (750 MW) geeignet. Im Zusammenhang mit der Standortsicherung war zudem im zweiten Halbjahr 2006 der Abschluss eines Vertrages mit der microca GmbH erforderlich, der die Einbeziehung zusätzlicher Flächen und den Brennstoffumschlag vor Ort sichert.

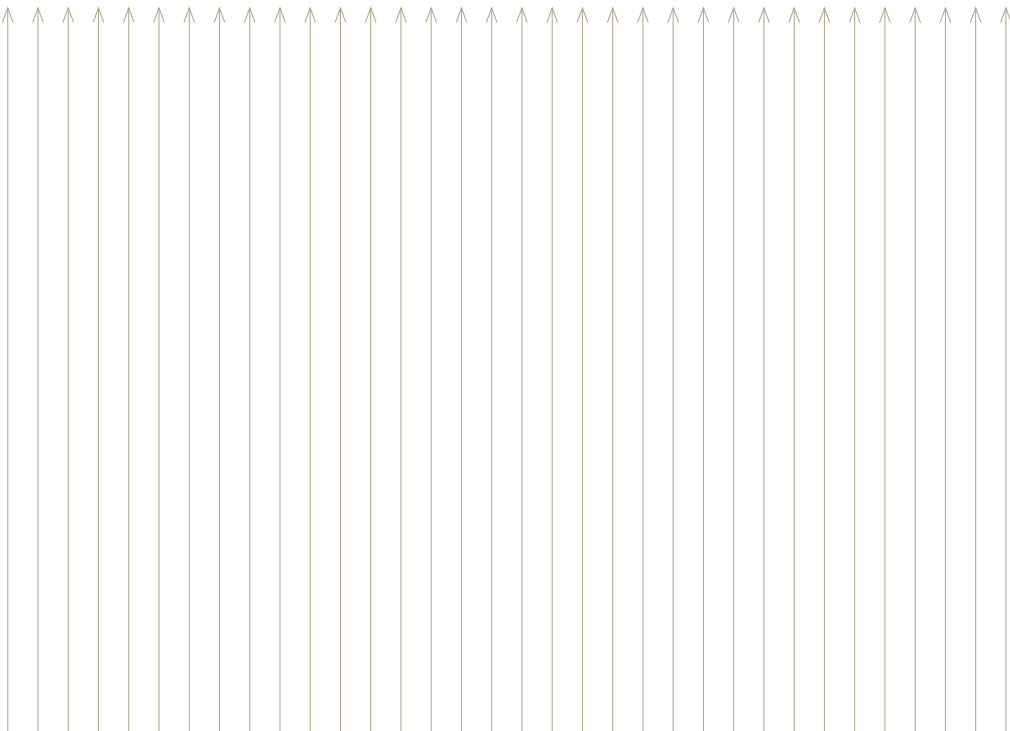
Auch hat sich bereits im ersten Halbjahr 2006 gezeigt, dass der Kraftwerksstandort im Chemiepark Krefeld-Uerdingen als zweiter Kraftwerksstandort infrage kommt. Angesichts der rund 30-prozentigen Überzeichnung der mit einem Kraftwerksblock zur Verfügung stehenden Leistung (in MW) erhielt die Projektleitung den Auftrag, diesen Standort ebenfalls zu sichern und zu entwickeln. Im Oktober 2006 wurden dazu die Eckpunkte eines umfangreichen Vertragspaketes in einen Letter of Intent festgehalten. Damit wurde der Standort vorläufig planerisch gesichert. Durch Einbindung in den Chemiepark und dessen Energieversorgung werden ergänzend zu den Verträgen, die sich auf das Grundstück beziehen, Vereinbarungen zur Infrastrukturerrichtung und -bereitstellung sowie zum Leistungsaustausch im Zusammenhang mit der Energieversorgung, Ver- und Entsorgungsleistungen und der technischen Betriebsführung erforderlich.

Hinsichtlich der geeigneten Netzanschlusspunkte für den Netzanschluss in Lünen konnte eine Verständigung mit der STEAG erreicht werden, die am Standort Lünen ebenfalls ein Kraftwerk der 800-MW-Klasse plant. Im 4. Quartal 2006 hat sich die Situation auf den Märkten für die Komponenten des Anlagenbaus entgegen den bisherigen Erwartungen der Anlagenbauer dramatisch zugespitzt. Damit eine Chance besteht, Terminpläne einzuhalten, die auf eine Fertigstellung im Jahr 2012 ausgelegt sind,

müssen kurzfristig Anfang 2007 erste Vorleistungen erbracht und Verpflichtungen damit bereits vor dem endgültigen Baubeschluss (Mitte 2008) eingegangen werden. Dazu konnte im letzten Quartal eine Reservierungsvereinbarung mit der Siemens Power Generation abgeschlossen werden, die den kommerziellen und technischen Rahmen für die schlüsselfertige Lieferung einer Anlage sichert.

INVESTITIONEN

Im Berichtsjahr 2006 investierte die Trianel European Energy Trading GmbH rund 5.060 T€ (2005: 7.419 T€). Davon entfielen 217 T€ (2005: 237 T€) auf Software, insbesondere auf eine Erweiterung für PSI, das Energiedatenmanagement First Sale und PM-Gas.Net. In Sachanlagen investierte die Gesellschaft 533 T€ (2005: 432 T€), insbesondere in Hardware und die Möblierung des neuen Gebäudes in der Lombardenstraße. Die wesentlichen Investitionen in das Anlagevermögen betreffen die Finanzanlagen. Die Trianel European Energy Trading GmbH hält eine Beteiligung in Höhe von 2.640 T€ an der Trianel Gasspeichergesellschaft Epe GmbH & Co. KG sowie eine Beteiligung in Höhe von 1.224 T€ an der Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG. Des Weiteren wurden die Anteile an der Trianel Energie GmbH um 196 T€ erhöht und der ausstehende Teil des Stammkapitals der Trianel Energie B.V. in Höhe von 200 T€ einbezahlt.





» Unsere Mannschaft kommt auch bei Sturm gemeinsam in den Hafen. Das macht unser Team aus. «

PERSONAL- UND SOZIALBEREICH

Der konsequente Ausbau in allen Geschäftsbereichen der Trianel-Gruppe und die Erweiterung des Dienstleistungsportfolios haben sich auch in einem deutlichen Wachstum der Mitarbeiterzahl der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) um ca. 59 Prozent im Geschäftsjahr 2006 widerspiegelt. Für die Festigung und den Ausbau der herausragenden Marktposition der TEET waren engagierte und hoch qualifizierte Mitarbeiter eine der entscheidenden Voraussetzungen.

Die Geschäftsführung dankt allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihren kompetenten persönlichen Einsatz und ihr Engagement, die wesentlich zum Erfolg beigetragen haben. Dies gilt auch für den Betriebsrat, der sich für die Belange der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aktiv eingesetzt hat und auf betrieblicher Ebene eng mit dem Unternehmen zusammengearbeitet hat.

Der Personalstand ist zum Stichtag 31. Dezember 2006 auf 80 Mitarbeiter gestiegen. Insgesamt ist damit im Berichtsjahr ein Gesamtzuwachs von 33 Mitarbeitern zu verzeichnen, dem sechs Austritte gegenüberstehen. Das Durchschnittsalter der Mitarbeiter betrug 33 Jahre.

Seit August 2006 verfügt die TEET über eine eigene Abteilung Personal & Organisation. Schwerpunkt dieser neu geschaffenen Abteilung ist insbesondere die aktive Gestaltung des Organisations- und Personalentwicklungsprozesses, um einerseits die Fundamentierung der Organisation weiter voranzutreiben und einen soliden Rahmen für das stark anhaltende Wachstum zu schaffen sowie andererseits der hochtalentierten Belegschaft Entwicklungsperspektiven zu bieten.

Teil der Organisationsentwicklung war auch die Konkretisierung der Unternehmensvision sowie -werte, die im Rahmen eines zweitägigen, unternehmensweiten „Offsites“ von der Belegschaft erarbeitet wurden.

Unter Berücksichtigung der Tochtergesellschaften Trianel Energie GmbH mit 23 Mitarbeitern zum 31. Dezember 2006 (gegenüber 20 im Jahr 2005) und Trianel Energie B.V. mit zehn Mitarbeitern (gegenüber vier Mitarbeitern im Jahr 2005) lag die Zahl der Gesamtbelegschaft der Trianel-Gruppe zum 31. Dezember 2006 bei 113 Mitarbeitern. Sie erhöhte sich damit gegenüber dem Vorjahr (76 Mitarbeiter) um 49 Prozent. Funktionen des Rechnungswesens und der Personalverwaltung wurden wie in den Jahren zuvor durch ein Gesellschafterunternehmen erbracht.

Um die laufenden Geschäftsaktivitäten noch effizienter und nachhaltiger an die Marktgegebenheiten anzupassen, wurde bereits Ende 2005 ein Strategieprozess gestartet und 2006 konsequent fortgesetzt. Basierend auf einer umfassenden Analyse der Marktsituation und einer Stärken-Schwächen-Analyse der Trianel wurden die Chancen und Risiken des Unternehmens herausgearbeitet und Handlungsoptionen abgeleitet. Nach Verabschiedung durch die Gesellschafter wurden die Optionen konkretisiert und in der Wirtschaftsplanung verankert. Sich weiter ergebende Implikationen für die zukünftige Aufbau- und Ablauforganisation der TEET werden im Geschäftsjahr 2007 umgesetzt. Hierfür wird das bereits 2005 konstituierte und nach wie vor bestehende interdisziplinär besetzte Organisationsentwicklungsteam eine wichtige begleitende Funktion einnehmen.

Einhergehend mit dem Ausbau der Personaldecke und der Schaffung eines soliden strategischen Fundamentes wurden die im Jahr 2005 entwickelte Unternehmensvision und damit verbundene Werte weiter detailliert, in visuelle Bilder umgesetzt und in der Organisation verankert sowie gemeinsame Handlungspläne erarbeitet.

Die gezielte Förderung der Mitarbeiter bildete einen weiteren Schwerpunkt im Geschäftsjahr 2006. Das bereits im Vorjahr gestartete mehrmodulare Führungskräfte-Entwicklungsprogramm der TEET und der Trianel Energie GmbH für Mitarbeiter mit Führungsverantwortung und mit erkanntem Potenzial wurde erfolgreich abgeschlossen. Darüber hinaus wird die gesamte Personalentwicklung der TEET 2007 weiter systematisiert und professionalisiert.

Zum Aufbau von Nachwuchskräften wurde im Oktober 2006 erstmals ein Traineeprogramm bei der TEET gestartet. Im Rahmen des 18-monatigen Programms werden Hochschulabsolventen konsequent eingearbeitet und durch begleitende Qualifizierungsprogramme aufgebaut. Weitere Aktivitäten im Hochschulmarketing, wie die enge Zusammenarbeit mit der RWTH in Aachen, begleiten die Anstrengungen im Hochschulmarketing.

B. Lage der Gesellschaft

DARSTELLUNG DER VERMÖGENSLAGE

Die Bilanzsumme der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) zum 31. Dezember 2006 beträgt 188.212 T€ (Bilanzsumme des Konzerns: 211.527 T€) und hat sich damit gegenüber dem Vorjahr um 2.851 T€ erhöht (Konzern: 6.509 T€ verringert). Die Finanzanlagen erhöhten sich um insgesamt 4.619 T€ aufgrund der Beteiligung an den neu gegründeten Gesellschaften Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG und der Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG. Gleichzeitig verringerten sich die liquiden Mittel um 12.094 T€ auf nunmehr 16.324 T€. Den um 7.362 T€ gestiegenen Kundenforderungen stehen um 6.828 T€ geringere Forderungen gegen die Gesellschafter gegenüber. Demnach haben sich die Forderungen im Verhältnis zum Umsatz nur moderat verändert. Die Eigenkapitalquote erhöhte sich aufgrund der Neuaufnahme von Gesellschaftern und Kapitalerhöhungen bestehender Gesellschafter auf 16,8 Prozent (2005: 13,7 Prozent). Für den Konzern stieg die Eigenkapitalquote auf 15,2 Prozent (2005: 12,0 Prozent).

DARSTELLUNG DER FINANZLAGE

Der Cashflow der TEET aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr –15,159 Mio. € nach +4,216 Mio. € im Vorjahr. Der Cashflow des Konzerns aus laufender Geschäftstätigkeit betrug im Berichtsjahr –11,721 Mio. € nach +4,265 Mio. € im Vorjahr. Die Veränderung des Cashflows aus laufender Geschäftstätigkeit war im Wesentlichen bedingt durch eine starke Reduzierung der Lieferantenverbindlichkeiten im Vergleich zu der Verringerung der Forderungen aus Lieferung und Leistung. Der Cashflow aus der Investitionstätigkeit beruht insbesondere auf Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen, hier insbesondere für die Beteiligungen der TEET an der Trianel Gasspeicher-

gesellschaft Epe mbH & Co. KG und der Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG. Im Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit spiegeln sich die Einzahlungen aus der Aufnahme von zwei Krediten für die Beteiligung an der Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG wider. Insgesamt hat sich damit der Finanzmittelbestand um 12,094 Mio. € verringert und beträgt zum Bilanzstichtag 16,324 Mio. €. Der Finanzmittelbestand des Konzerns hat sich um 8,692 Mio. € verringert und beträgt zum Bilanzstichtag 26,452 Mio. €. Es waren ausreichend Finanzmittel vorhanden, um den finanziellen Verpflichtungen nachzukommen.

DARSTELLUNG DER ERTRAGSLAGE

Der Umsatz der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) betrug im Jahr 2006 1.619 Mio. €. Der Konzern-Außenumsatz der Trianel-Gruppe betrug im Geschäftsjahr 2006 1.701 Mio. €. Der Jahresüberschuss der TEET errechnet sich zu 822 T€. Bei der Bewertung dieses Ergebnisses ist zu berücksichtigen, dass auf Grund der weiterhin hohen Veränderungsrate in den geschäftlichen Rahmenbedingungen, des starken Wachstums des Unternehmens und der Ausdehnung der Aktivitätsfelder fortwährend aus dem laufenden Geschäft ein hoher Aufwand investiert wurde. Dies gilt vor allem für die Weiterentwicklung der Personalressourcen und die dafür notwendigen Räumlichkeiten.

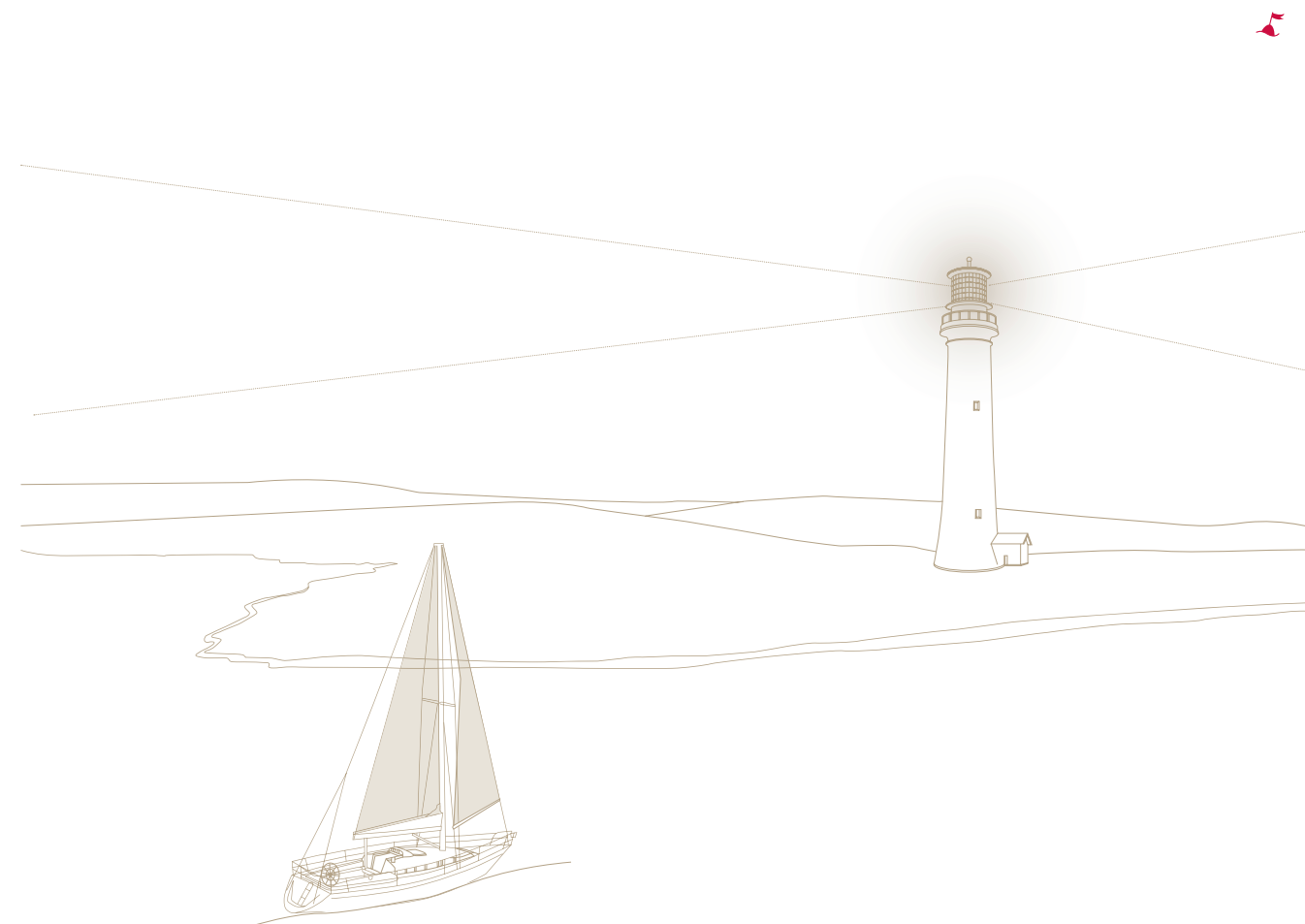
Ein wesentlicher Teil der im Unternehmen geleisteten Arbeitsstunden wurde für neue Entwicklungsprojekte der unterschiedlichsten Art, wie die Planungen für ein Steinkohlekraftwerk, den Bau einer Gasspeicheranlage und die Vorbereitung einer Internetplattform für das Haushaltskundensegment, geleistet. Dabei wurden einige neue Projekte angestoßen, die in der ursprünglichen Wirtschaftsplanung nicht berücksichtigt waren.

Der Jahresüberschuss der TEET ergibt sich in der wirtschaftlichen Analyse aus einem negativen Betriebsergebnis in Höhe von 835 T€ (2005: +1.147 T€), dem Finanzergebnis von 663 T€ (2005: 738 T€) und einem positiven neutralen Ergebnis in Höhe von 1.059 T€ (2005: 117 T€). Ertragsteuern sind in Höhe von 65 T€ (2005: 357 T€) angefallen.

Aus der Analyse des Konzernergebnisses ergeben sich folgende Ergebnisbestandteile:

Einem Betriebsergebnis von –1.066 T€ (2005: +1.611 T€) steht ein neutrales Ergebnis in Höhe von 1.342 T€ (2005: 208 T€) gegenüber. Unter Berücksichtigung des Finanzergebnisses in Höhe von 478 T€ (2005: 515 T€) und der Ertragsteuern von 82 T€ (2005: 424 T€) ergibt sich ein Konzernjahresüberschuss (vor Ergebnisanteil Minderheiten) in Höhe von 673 T€ (2005: 1.910 T€).

In den ersten Monaten des Jahres 2007 zeigt sich eine positive Ertragslage.



C. Voraussichtliche Entwicklung mit Hinweisen auf wesentliche Chancen und Risiken der künftigen Entwicklung

1. AUSBLICK UND PROGNOSE EINSCHLIESSLICH CHANCEN DER ZUKÜNFTIGEN ENTWICKLUNG

Insgesamt wird für das Geschäftsjahr 2007 ein positives Ergebnis der Trianel European Energy Trading GmbH (TEET) erwartet. Die Etablierung als kompetenter und innovativer Dienstleister für die gebündelten Interessen kommunaler Energieversorgungsunternehmen steht dabei im Mittelpunkt der Aktivitäten. Im Hinblick auf das Management der Kraftwerksposition der TEET mit Inbetriebnahme des GuD-Kraftwerks in Hamm-Uentrop sowie auf zunehmende Risiken im Versorgungsgeschäft aus den EEG-Prognoseschwankungen ist das Planergebnis der TEET mit einer höheren Unsicherheit behaftet als in den Vorjahren.

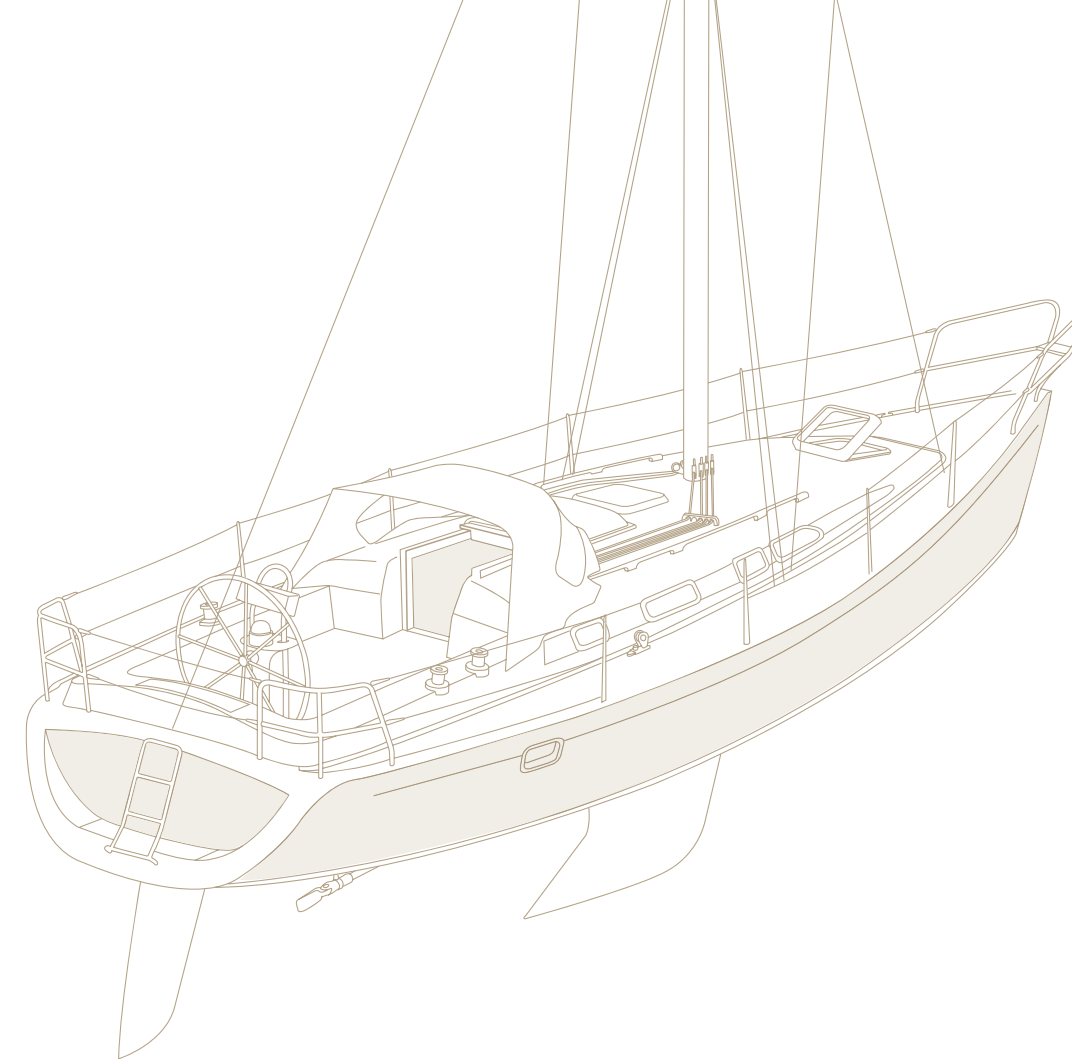
Neben dem Wachstumskurs in allen Geschäftsbereichen sind bereits weitere Gesellschafterbeiträge zur TEET geplant. So werden die Stadtwerke Jena-Pößneck GmbH sowie die Stadtwerke Hamm GmbH als Gesellschafter der TEET voraussichtlich im Frühjahr 2007 beitreten. Darüber hinaus wird die STAWAG Stadtwerke Aachen AG ihren Anteil an der Gesellschaft weiter erhöhen.

Die aus dem Strategiprojekt resultierende konsequente Fokussierung der Ressourcen auf das Dienstleistungsgeschäft in den Bereichen Assets, Großhandel und Vertrieb und die strategische Positionierung im Gasgeschäft werden 2007 durch die Anpassung der Aufbau- und Ablauforganisation weiter vorangetrieben. Damit wird auch dem 2007 zu erwartenden Personalwachstum Rechnung getragen. Dazu gehören die weitere Professionalisierung der Prozesse und Arbeitsabläufe, um die vielfältigen Herausforderungen im Jahr 2007 meistern zu können, ebenso wie die strukturierte Weiterbildung zum Know-how-Aufbau der Mitarbeiter auf der Basis einer Bildungsbedarfsanalyse.

Durch die Weiterentwicklung und optimale Integration individueller IT-Applikationen, zu nennen sind hier beispielhaft der geplante Review des Fachapplikations-Gesamtkonzeptes mit Fokus Handelssystem und die Etablierung eines auf die Bedürfnisse der TEET zugeschnittenen Data Warehouse, werden wichtige Voraussetzungen für eine langfristig ausgerichtete, den komplexen Prozessen der Trianel angepasste IT-Strategie geschaffen.

Ein wesentlicher Fokus der TEET wird auch 2007 auf der Erweiterung des Dienstleistungsspektrums für kommunale Energieversorgungsunternehmen liegen. Beispielhaft hervorzuheben ist das Wholesale-Management, d. h. die Definition der Schnittstellen zwischen Beschaffungsportfolien und den Vertriebsprozessen zur erfolgreichen Ausrichtung von Stadtwerken im Wettbewerb. Für das Geschäftsjahr 2007/2008 wird ein wesentlicher Impuls für die Ausweitung der Transport- und Logistik-Dienstleistungen erwartet, die bisher nur eine untergeordnete Rolle spielten. Positiv wirken sich dazu die absehbaren Veränderungen des Netzzugangsmodells aus, die zu mehr Liquidität an den virtuellen Handelpunkten und zu einer Vereinfachung der Lieferung führen werden. Im ersten Quartal 2007 wurde dieser Trend bereits durch den Abschluss diverser Lieferverträge mit Stadtwerken bestätigt.

Zur Realisierung des geplanten Steinkohlekraftwerksprojektes am Standort Lünen und Krefeld-Uerdingen ist geplant, die Anträge für den Vorbescheid nach BImSchG sowie die Anträge für die wasserrechtlichen Genehmigungen im ersten Halbjahr 2007 einzureichen. Die endgültige Entscheidung über den Bau des Kraftwerkes soll im 2. Quartal 2008 erfolgen. Der Baubeginn der ersten Anlage erfolgt nach den Vorgaben des Zeitplans für die Fertigstellung bis Ende 2012 spätestens am 1. August 2008. Angesichts der Entwicklungen im Bereich der CO₂-Zuteilung und der Entwicklung des Marktes für den Anlagen-



bau wurde die Reservierung des zweiten Standorts im Hinblick auf Fertigstellungstermine nach 2012 zunächst offen gelassen.

Die bereits 2006 begonnene Prüfung über den Ausbau von Assets wird 2007 weiter fortgesetzt. Dazu gehört die Prüfung und Realisierung von Projektchancen im Bereich der regenerativen Energien, weiterer Gasspeicherprojekte oder Asset-Projekte im Netzbereich. Auch weitere Projekte oder Erweiterungsprojekte im Bereich thermischer Großkraftwerke sind angesichts der Alterskurve des deutschen Kraftwerksparks nicht auszuschließen. Darunter ist auch die Option einzuordnen, das Trianel-Kraftwerk in Hamm-Uentrop um einen dritten Kraftwerksblock zu erweitern.

Die Geschäftsführung ist zuversichtlich, dass der Wachstumskurs der TEET und der zur Gruppe gehörenden Unternehmen auch im Geschäftsjahr 2007 fortgesetzt und zu einem im Vergleich zu 2006 verbesserten Ergebnis führen wird.

Der Lagebericht enthält Aussagen, die sich auf die zukünftige Entwicklung der Gesellschaft beziehen.

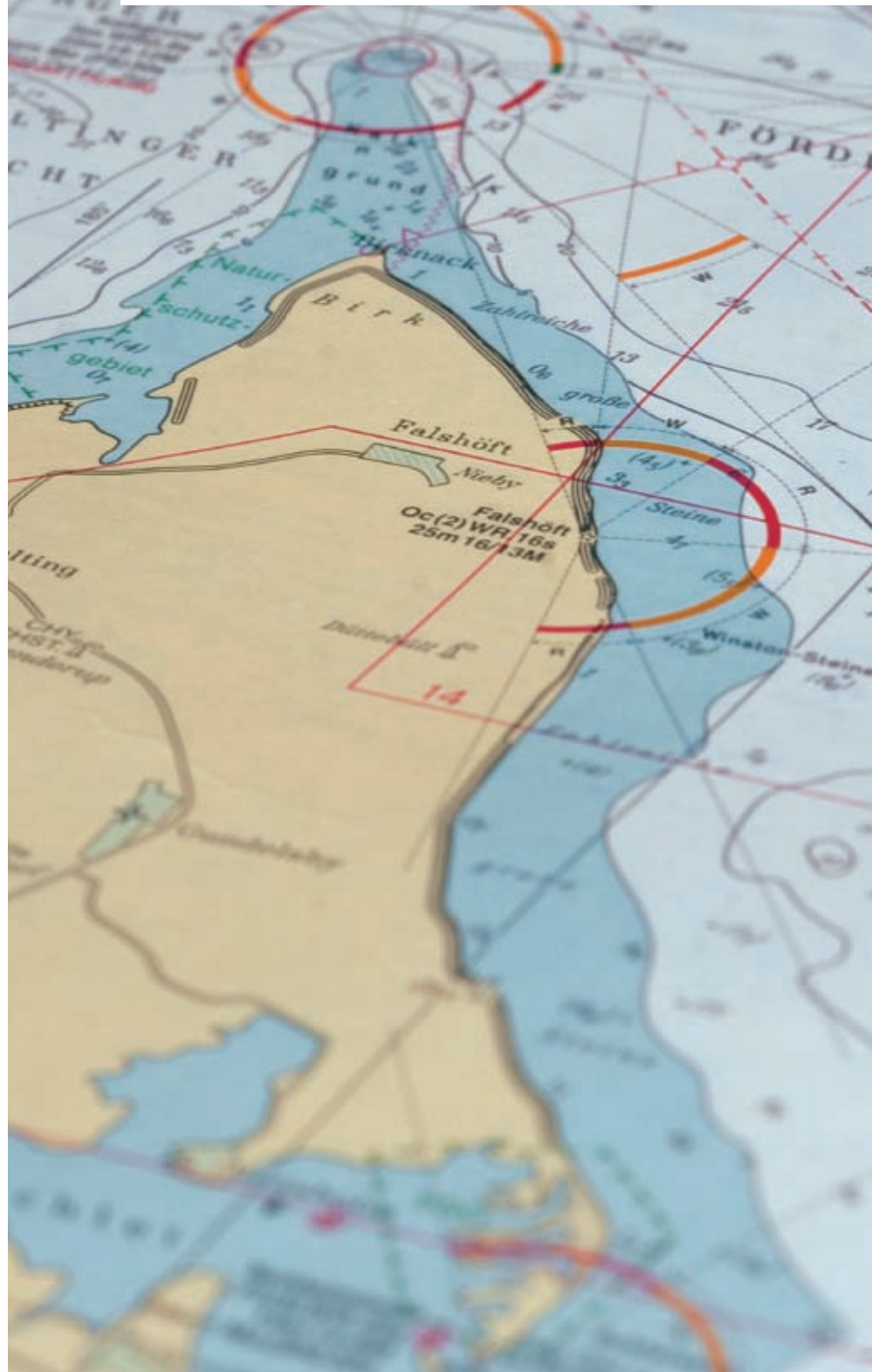
Diese Aussagen stellen Einschätzungen dar, die wir auf Basis aller uns zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen haben. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreffen oder zusätzliche Risiken eintreten, so kann der tatsächliche Geschäftsverlauf von den derzeitigen Erwartungen abweichen.

2. RISIKOBERICHT

Grundsätzlich besteht eine Unsicherheit bzgl. der Entwicklung der Nachfrage und Rahmenbedingungen in den von der TEET bedienten Märkten. Zur frühzeitigen Aufdeckung der Risiken, dass sich die geplanten Geschäftsentwicklungen nicht umsetzen lassen, sowie zur rechtzeitigen Einleitung von Maßnahmen beinhaltet das regelmäßige Reporting neben Risikokennzahlen auch Angaben zu Planabweichungen und aktuellen Ergebnishochrechnungen. Risiken resultieren insbesondere aus folgenden Sachverhalten:

Die TEET ist als Gesellschafter in das Projekt Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG (TPH) involviert. Risiken ergeben sich hier

» Grenzen gibt es viele. Im Denken, Wissen, Handeln, auf der Landkarte. Diese gilt es zu überschreiten und Erfahrungen nutzbar zu machen.«



insbesondere im Falle von Verzögerungen bei der Aufnahme des kommerziellen Betriebes.

Bei Verschulden des Generalunternehmers Siemens werden Pönale-Zahlungen an TPH fällig.

Im Projekt Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG (TPK) ist die TEET ebenfalls als Gesellschafter beteiligt. Der Bericht des UN-Klimabeirates (IPCC) entfachte eine starke Klimadiskussion um die Rolle von Kohlekraftwerken in einer modernen Energieversorgung. Obwohl sich alle Experten einig sind, dass neue Steinkohlekraftwerke zum Ersatz alter gebaut werden müssen, hat sich der Planungsausschuss der Stadt Krefeld gegen das geplante Kraftwerk im Chemiepark Krefeld-Uerdingen ausgesprochen und darum gebeten, umfassender informiert zu werden.

Dem sind die TPK und Bayer Industry Services GmbH (BIS) bereits in ersten Gesprächen nachgekommen, jüngste Signale verdeutlichen Fortschritte in einem sachlich zielgerichteten Dialog. Dieser wird in den kommenden Wochen fortgesetzt, um eine höhere Planungssicherheit für das Kraftwerksvorhaben in Krefeld-Uerdingen zu erreichen.

Ein Scheitern des Projektes am Standort Krefeld-Uerdingen kann jedoch derzeit nicht ausgeschlossen werden.

Die TEET betreibt die Früherkennung sowie standardisierte Erfassung, Bewertung, Steuerung und Überwachung von Risiken, insbesondere auch aus dem Einsatz von Finanzinstrumenten, durch ein Risikomanagementsystem. Ziel ist es, die mit den Tätigkeiten der Gesellschaft verbundenen Risiken bei Maximierung der Portfoliowerte und Sicherung der Marge bei Dienstleistungsgeschäften zu kontrollieren. Gleichzeitig können bestehende Chancen mit dem einhergehenden Ergebnispotenzial erkannt werden. Das Risikomanagementsystem entspricht den Vorgaben gem. KonTraG und darüber hinausgehend, u. a. da die TEET als Dienstleister für die Finanzdienstleistungstochter TEM tätig ist, den Richtlinien nach KWG und den damit einhergehenden Rechtsverordnungen. Die Risiken werden nach ihrer Höhe und Eintrittswahrscheinlichkeit bewertet. Hierbei wird die zulässige potenzielle Schadenshöhe der Risiken am betrieblichen Ergebnis und Eigenkapital ausgerichtet. Das regelmäßige und vollständig in die Planungs- und Controllingprozesse integrierte Risikoreporting ermöglicht eine systematische Analyse der Risikosituation, auf deren Basis sich konkrete Steuerungsmaßnahmen ableiten lassen.

Konkret werden derzeit u. a. folgende Risiken gesehen und im Rahmen des oben beschriebenen

Risikomanagementsystems wie folgt gesteuert: Aufgrund der volatilen Preisentwicklungen in Kombination mit offenen Positionen, indizierten Preisvereinbarungen und zum Teil nicht fix vereinbarten/gesicherten und somit nur prognostizierbaren Bezugsvereinbarungen und Lieferverpflichtungen bestehen für die TEET als Energiehändler Risiken und andererseits auch Chancen, vom erwarteten Ergebnis abzuweichen. Dieses im weitesten Sinne sogenannte Preisrisiko wird u. a. durch eine mehrstufige Limitsystematik eingedämmt, die das Volumen risikobehafteter Positionen begrenzt bzw. eine bedarfsgerechte Risikokapitalabsicherung gewährleistet.

Mit dem Adressenausfallrisiko wird das Risiko beschrieben, dass Geschäftspartner insolvent werden können. Falls die TEET in Vorleistung tritt oder sich der Wert noch abzuwickelnder Handelsgeschäfte ändert, können hieraus Verluste entstehen. Zur Begrenzung dieses Risikos setzt die TEET ein selbst entwickeltes, mehrstufiges Rating-System zur Bonitätsklassifizierung ihrer Handelspartner ein, das das individuell zulässige Handelsvolumen u. a. von dem Rating und dem für das Kreditrisiko vorgehaltenen Risikokapital abhängig macht. Darüber hinaus werden von den Geschäftspartnern sowie den (mittelbaren) Gesellschaftern der TEET Sicherheiten gestellt, die im Fall eines Adressenausfalles eines Geschäftspartners des Unternehmens schadensmindernd eingesetzt werden können. Das diesbezüglich verfügbare Absicherungsvolumen konnte im Jahr 2006 deutlich ausgebaut werden.

Durch unterschiedliche bzw. nicht fristgerechte Zahlungszeitpunkte oder durch extreme Marktentwicklungen bedingte, unerwartete Verpflichtungen zur Stellung von Barsicherheiten besteht für die TEET das Risiko eines möglichen Liquiditätsengpasses. Diesem Risiko begegnet die TEET u. a. durch hierauf bezogene Produktfreigaberichtlinien und -limits sowie eine regelmäßige Überwachung aktueller und erwarteter Liquiditätskennzahlen.

Auch rechtlichen, IT- und administrativen Risiken widmet die TEET als Energiehandels- und Dienstleistungsunternehmen besonderes Augenmerk. Durch spezielle Vertragsfreigaberichtlinien, schriftlich dokumentierte, laufend aktualisierte Geschäftsprozesse sowie den Einsatz professioneller Softwaresysteme wird dem Auftreten von kostspieligen Fehlern im betrieblichen Ablauf weitestgehend entgegengewirkt.

Um den Bestand des Unternehmens zu schützen, wird für die genannten Risiken ein Risikokapital vorgehalten, soweit ihr Eintreten als nicht völlig unwahrscheinlich anzusehen ist.

D. Vorgänge von besonderer Bedeutung nach dem Schluss des Geschäftsjahres

Die ersten Monate des Jahres 2007 waren energiepolitisch von zwei Veröffentlichungen geprägt. Am 10. Januar erschien der energiepolitische Maßnahmenkatalog der Europäischen Kommission. Zeitgleich erschien der endgültige Bericht der Energy Sector Inquiry (ESI) des Generaldirektorats für Wettbewerb. Während die Ergebnisse des ESI aus dem Zwischenbericht des Vorjahres weitgehend bekannt waren, setzte der Maßnahmenkatalog einen ehrgeizigen Aktionsplan bis 2020 auf, wie Steigerung der Energieeffizienz um 20 Prozent, Reduktion der Treibhausgasemissionen um 20 Prozent, Erhöhung des innereuropäischen Verbundgrades um 10 Prozent, Steigerung des Anteils der erneuerbaren Energien am Gesamtverbrauch von 7 Prozent auf 20 Prozent. Sonstige Maßnahmen sind die eigentumsrechtliche Entflechtung, die Stärkung der nationalen Regulatoren und die Entwicklung von Solidaritätsmechanismen.

Die zweite große Publikation, die eine breite Resonanz in den Medien fand, war die schrittweise Veröffentlichung des Sachstandsberichtes des UN-Klimabeirats (Intergovernmental Panel for Climate Change, IPCC). Dies entfachte eine sehr starke Klimadiskussion mit der Frage, ob konventionelle Kohlekraftwerke zu einer modernen Energieversorgung passen. Vor diesem Hintergrund wurde kurzfristig im Planungsausschuss der Stadt Krefeld von wichtigen politischen Parteien eine Entscheidung gegen das geplante Kraftwerk im Chemiepark Krefeld-Uerdingen Anfang März 2007 getroffen, die eine deutliche Ausweitung der Diskussion der Trianel mit politischen Interessenvertretern nach sich zog. Dem Bedarf an umfassender Information der politischen Interessenvertreter wurde in den Monaten März und April mit einem intensiven Dialog in Veranstaltungen und Diskussionsrunden Rechnung getragen. Trianel gestaltet dabei einen konstruktiven sowie widerspruchsfreien Kommunikationsprozess, der sich in den Monaten Mai und Juni fortsetzen wird. Jüngste Signale verdeutlichen Fortschritte in einem sachlichen und zielgerichteten Dialog. Die weitere Annäherung der Interessen ist notwendig, um Planungssicherheit für das Projekt zu schaffen. Die Planungen und vorbereitenden Arbeiten zum Kraftwerksbau laufen derzeit

termingerecht weiter. Darüber hinaus werden zahlreiche Maßnahmen der Öffentlichkeitsarbeit durchgeführt, um alle relevanten Akteure adäquat und zielgruppengerecht einzubinden und die politischen Entwicklungen zu begleiten. Das Risiko des Nichtzustandekommens des Projektes verbleibt jedoch unverändert.

Der Kabinettsbeschluss der Kraftwerksnetzanschlussverordnung wurde im Verlauf durch intensive Mitarbeit seitens der Trianel und ihrer Partner zu einem akzeptablen Paket entwickelt, das eine Vorrangregelung für neue Marktteilnehmer und vereinfachte sowie standardisierte Prozesse festlegt. Wieder auf der Agenda ist eine weitere Novelle des EEG. Hier sind vor allem die Meldeproblematik und das Prognoseisiko für Lieferanten problematisch. Sie müssen im Rahmen der Verbands- und Politikarbeit der Trianel aufgenommen werden.

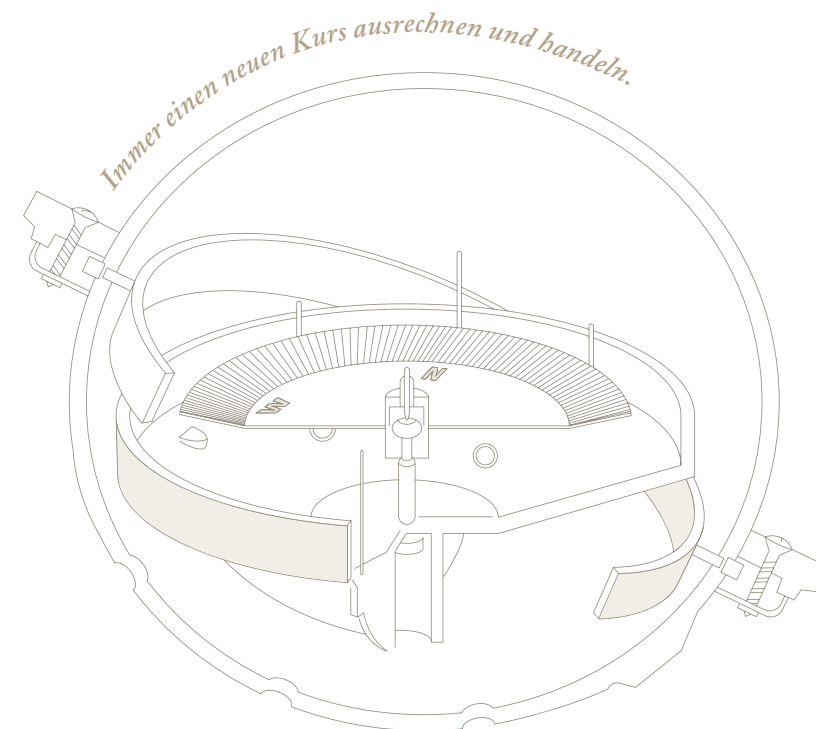
Für das Versorgungsgeschäft der Trianel sind seit Beginn des Jahres 2007 erhöhte Risiken absehbar. Erhebliche Mengenanpassungen aufgrund des veränderten Endkundenverhaltens, v. a. bedingt durch den milden Winter und aufgrund fortlaufender Anpassung der EEG-Quoten durch den VDN führen dazu, dass 2007 Strommengen, die in den Vorjahren auf relativ hohem Preisniveau zur Absicherung des Versorgungsgeschäftes beschafft wurden, nun auf deutlich niedrigerem Preisniveau im kurzfristigen Markt wieder verkauft werden müssen.

Der Gasmarkt steht in nächster Zeit vor großen Herausforderungen. Für Marktteilnehmer, die sich rechtzeitig positionieren und Know-how aufbauen, entstehen Chancen, von den neuen Entwicklungen zu profitieren. Die Trianel wird daher ihre Gasaktivitäten erheblich ausbauen, um entsprechende Produkte und Dienstleistungen für ihre Gesellschafter und weitere Kunden anbieten zu können. Mit dem Speicherprojekt sowie dem Projekt zur langfristigen Gasbeschaffung seien nur zwei Beispiele genannt, die das derzeitige Engagement der Trianel im Gasbereich aufzeigen.

E. Verwendung von Finanzinstrumenten

Zu den Finanzinstrumenten zählen originäre und derivative Finanzinstrumente. Die originären Finanzinstrumente beinhalten auf der Aktivseite im Wesentlichen die Forderungen, die flüssigen Mittel und die Finanzanlagen. Auf der Passivseite enthalten die originären Finanzinstrumente im Wesentlichen die zum Rückzahlungsbetrag bewerteten Verbindlichkeiten. Die Höhe der finanziellen Vermögenswerte in der Bilanz gibt das maximale Ausfallrisiko an. Sollten hier Ausfallrisiken bestehen, werden diese Risiken durch Wertberichtigungen erfasst.

Von der Trianel European Energy Trading GmbH werden derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Preisrisiken eingesetzt. Dabei dürfen beispielsweise finanzielle Swaps, Futures und Optionen mit Bezug auf Energie oder Emissionszertifikate zum Einsatz kommen. Darüber hinaus kommen zur Sicherung von Bankdarlehen Finanzinstrumente in Form von Zinsswapvereinbarungen zum Einsatz. Für die Geschäfte mit Finanzinstrumenten sind Richtlinien entsprechend den Ausführungen zum Risikomanagementsystem in Abschnitt C. vorgegeben.



F. Berichterstattung nach § 108 Abs. 2 Nr. 2 GO NRW

Gegenstand des Unternehmens ist der Handel im In- und Ausland mit Energie mit dem Ziel, die örtliche Energieversorgung zu stärken. Zu diesem Zweck darf die Gesellschaft folgende Aufgaben wahrnehmen:

1.1 Handel mit

- a) Energie (Strom, Gas, Öl, Kohle),
- b) Energiederivaten und energiebezogenen Finanzderivaten,
- c) auf die Versorgung bezogenen Finanzprodukten wie Wetterderivaten und Emissionszertifikaten (i. S. d. Kreditwesengesetzes/KWG: Eigengeschäfte),

1.2 Erbringung folgender, auf Energiederivate bezogener Finanzdienstleistungen i. S. d. KWG:

- a) die Vermittlung von Geschäften über die Anschaffung und die Veräußerung von Energiederivaten oder deren Nachweis (i. S. d. KWG: Anlagenvermittlung),
- b) die Anschaffung und die Veräußerung von Energiederivaten im fremden Namen für fremde Rechnung (i. S. d. KWG: Abschlussvermittlung),
- c) die Verwaltung einzelner in Energiederivaten angelegter Vermögen für andere mit Entscheidungsspielraum (i. S. d. KWG: Finanzportfolioverwaltung),
- d) die Anschaffung und Veräußerung von Energiederivaten im Wege des Eigenhandels für andere (i. S. d. KWG: Eigenhandel),

1.3 Vertrieb von Energie

1.4 Erbringung von beratenden und sonstigen entgeltlichen Dienstleistungen im unmittelbaren Bereich der Energieversorgung.

Die im Anhang und im Lagebericht gegebenen Erläuterungen und Daten veranschaulichen, dass wir dem unserer satzungsmäßigen Aufgabenstellung folgenden öffentlichen Zweck voll gerecht wurden.

Aachen, 15. Mai 2007

Trianel European Energy Trading GmbH

Die Geschäftsführung

Jahresabschluss

BILANZ

zum 31. Dezember 2006

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2006



Bilanz

zum 31. Dezember 2006

Gewinn- und Verlustrechnung

für den Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

	2006		2005
	€	€	€
1. Umsatzerlöse			
a. Bruttoumsatzerlöse	1.624.056.815,87		1.305.264.919,79
b. Mineralölsteuer	– 4.686.713,57		–8.329.300,00
		1.619.370.102,30	1.296.935.619,79
2. Sonstige betriebliche Erträge		5.721.442,73	2.301.267,10
3. Materialaufwand			
Aufwendungen für bezogene Waren		1.610.815.603,52	1.288.681.868,53
4. Personalaufwand			
a) Löhne und Gehälter	4.872.246,23		3.382.401,00
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und Unterstützung	701.236,59		482.601,40
		5.573.482,82	3.865.002,40
5. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		694.561,01	668.257,98
6. Sonstige betriebliche Aufwendungen		7.782.000,40	4.757.358,13
		225.897,28	1.264.399,85
7. Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	688.935,43		650.577,42
8. Erträge aus Ergebnisabführungsverträgen	290.063,48		242.285,81
9. Zinsen und ähnliche Aufwendungen	315.771,33		155.330,25
		663.227,58	737.532,98
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		889.124,86	2.001.932,83
11. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		65.025,00	357.010,86
12. Sonstige Steuern		1.634,67	199,33
13. Jahresüberschuss		822.465,19	1.644.722,64
14. Gewinnvortrag aus dem Vorjahr		519.722,64	256.344,09
15. Entnahmen aus Gewinnrücklagen			
a) aus Rücklage für eigene Anteile	598.000,00		967.964,87
b) aus anderen Gewinnrücklagen	1.929.900,00		609.128,00
		2.527.900,00	1.577.092,87
16. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in Rücklage für eigene Anteile	1.929.900,00		609.128,00
b) in andere Gewinnrücklagen	1.940.187,83		2.349.308,96
		3.870.087,83	2.958.436,96
17. BILANZGEWINN		0,00	519.722,64

Anhang für das Geschäftsjahr 2006

1. FORM UND DARSTELLUNG DES JAHRESABSCHLUSSES

Der Jahresabschluss wurde nach den Rechnungslegungsvorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) für große Kapitalgesellschaften in Verbindung mit den ergänzenden Bestimmungen des GmbH-Gesetzes aufgestellt.

Um die Klarheit der Darstellung zu verbessern, haben wir die Angaben zur Mitzugehörigkeit zu anderen Posten der Bilanz im Anhang gemacht.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

Die wesentlichen Posten der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung sind im Anhang gesondert erläutert.

2. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSGRUNDSÄTZE

Für die Aufstellung des Jahresabschlusses waren im Wesentlichen unverändert die nachfolgenden Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden maßgebend: Die immateriellen Vermögensgegenstände und das Sachanlagevermögen sind zu Anschaffungskosten, vermindert um Abschreibungen und zuzüglich Zuschreibungen und Nachaktivierungen, bewertet.

Die Abschreibungen wurden nach den steuerlichen Abschreibungstabellen planmäßig linear und – soweit möglich – degressiv, entsprechend der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer der Anlagegüter, vorgenommen. Der Übergang zur linearen Methode erfolgt in dem Jahr, für welches die lineare Methode erstmals zu höheren Jahresabschreibungsbeträgen führt. Geringwertige Anlagegüter bis zu einem Wert von 410,00 € werden im Jahr des Zugangs voll abgeschrieben; ihr Abgang in dem Geschäftsjahr unterstellt, das dem Jahr des Zugangs folgt.

Bei den Finanzanlagen wurden die Anteile an verbundenen Unternehmen und die Beteiligungen zu Anschaffungskosten, vermindert um Wertberichtigungen, bewertet.

Die Wertpapiere des Anlagevermögens sind mit ihren Anschaffungskosten, vermindert um Wertberichtigungen und zuzüglich Zuschreibungen, ausgewiesen.

Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind zum Nennwert bilanziert.

Forderungen und Verbindlichkeiten in fremder Währung werden, sofern nicht ein fester Euro-Umrechnungskurs besteht, mit dem Kurs zum Zeitpunkt der Verbuchung umgerechnet. Bis zum Bilanzstichtag auftretende Verluste aus Währungskursänderungen sind berücksichtigt.

Bei den Rückstellungen ist nach vorsichtiger kaufmännischer Beurteilung allen erkennbaren Risiken und ungewissen Verbindlichkeiten angemessen und ausreichend Rechnung getragen worden. Die Rückstellungen sind zum voraussichtlichen Erfüllungsbetrag passiviert.

Die Verbindlichkeiten werden zum Rückzahlungsbetrag angesetzt.

Zur Bewertung der physischen Handelsgeschäfte werden die gebuchten und die schwebenden Geschäfte grundsätzlich mit den zugehörigen finanziellen Geschäften zu den Portfolios Strom, Gas und Emissionszertifikate zusammengefasst.

Zur Sicherung von Bankdarlehen werden zwei derivative Finanzinstrumente eingesetzt, die mit dem Schuldposten eine Bewertungseinheit bilden.

3. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

ANLAGEVERMÖGEN

Die Entwicklung des Anlagevermögens und der Abschreibungen im Geschäftsjahr ergibt sich aus dem Anlagespiegel, der als gesonderte Anlage dem Anhang beigelegt ist.

Die Anteile an verbundenen Unternehmen in Höhe von 3.618.295,00 € entfallen auf:

GESELLSCHAFT	SITZ	HÖHE DER BETEILIGUNG	BETEILIGUNGS- BUCHWERT	EIGEN- KAPITAL	JAHRES- ÜBERSCHUSS
		%	€	€	€
Trianel Energy Management GmbH	Aachen	100,00	2.500.000	2.500.000	* 0
Trianel Energie GmbH	Aachen	58,34	793.295	802.130	−201.547
Trianel Energie B.V.	Maastricht, Niederlande	100,00	250.000	807.361	41.176
Trianel Vermögensverwaltungs GmbH	Aachen	100,00	25.000	27.691	397
Trianel Gasspeicher-Vermögensverwaltungs GmbH	Aachen	100,00	25.000	35.282	10.282
Trianel Kohlekraftwerk Vermögensverwaltungs GmbH	Aachen	100,00	25.000	25.276	276

* Zwischen der Trianel Energy Management GmbH und der Trianel European Energy Trading GmbH besteht ein Ergebnisabführungsvertrag.

Die Beteiligungen in Höhe von 9.209.523,66 € entfallen auf:

GESELLSCHAFT	SITZ	HÖHE DER BETEILIGUNG	BETEILIGUNGS- BUCHWERT	EIGEN- KAPITAL	JAHRES- ÜBERSCHUSS
		%	€	€	€
Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG	Aachen	6,12	5.245.492,30	81.699.043	−1.794.200
Trianel Gasspeicher-gesellschaft Epe mbH & Co. KG	Aachen	17,60	2.640.000,00	13.952.400	−1.047.600
Trianel Power-Projektgesellschaft Kohlekraftwerk mbH & Co. KG	Aachen	8,72	1.224.030,36	14.294.870	−418.205
Trianel Service GmbH	Köln	28,57	100.000,00	108.067	−112.135
Trianel Energy Trading BeNeLux B.V.	Schiedam, Niederlande	39,10	1	−3.884.000	−15.000*

* Der Jahresabschluss der Trianel Energy Trading BeNeLux B.V. ist in Übereinstimmung mit den niederländischen Rechnungslegungsvorschriften aufgestellt, wobei Bewertungswahlrechte dahingehend ausgenutzt wurden, dass sie International Financial Reporting Standards (IFRS) entsprechen. Eine Anpassung an die deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung erfolgte nicht.

UMLAUFVERMÖGEN

Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen enthalten überwiegend Ansprüche aus Strom- und Gaslieferungen.

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen und Gesellschafter betreffen Forderungen für Lieferungen und Leistungen in Höhe von 3.671 T€ (2005: 1.574 T€) in Form von Stromlieferungen und Dienstleistungen. Darüber hinaus sind hauptsächlich Kostenumlagen enthalten.

Die Forderungen an Beteiligungsunternehmen sind im Wesentlichen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die aus der Erbringung von Dienstleistungen resultieren.

Sämtliche Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände sind wie im Vorjahr innerhalb eines Jahres fällig.

Durch Kaufvertrag vom 29. Dezember 2006 hat die Gesellschaft eigene Anteile von der Dutch Energy Holding GmbH in Höhe von 820 T€ (6,11 %) zur Weiterveräußerung erworben. Die Gesellschaft war zum Bilanzstichtag im Besitz der eigenen Anteile. Die eigenen Anteile in Höhe von 275 T€, welche im Vorjahr von der Dutch Energy Holding erworben wurden, wurden im Geschäftsjahr 2006 weiterveräußert.

RÜCKSTELLUNGEN

Die sonstigen Rückstellungen in Höhe von 11.200 T€ beinhalten Rückstellungen für ungewisse Verbindlichkeiten in Höhe von 8.717 T€, die im Wesentlichen ausstehende Rechnungen für den Bezug von Energie sowie den Personalbereich betreffen. Darüber hinaus sind Rückstellungen für drohende Verluste aus schwebenden Geschäften in Höhe von 1.358 T€ und Aufwandsrückstellungen in Höhe von 1.125 T€ enthalten.

VERBINDLICHKEITEN

Die Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten beinhalten langfristige Bankdarlehen.

Die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen resultieren vornehmlich aus Energiebezug und Durchleitungsentgelten sowie aus Beratungsleistungen.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern enthalten hauptsächlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die sich aus Energielieferungen ergeben.

Die Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, sind ausschließlich Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen.

In den sonstigen Verbindlichkeiten sind Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern in Höhe von 329 T€ (2005: 0 T€) enthalten.

Verbindlichkeitspiegel					
	31.12.2006	RESTLAUFZEITEN			31.12.2005
	GESAMT	BIS 1 JAHR	1 JAHR BIS 5 JAHRE	ÜBER 5 JAHRE	BIS 1 JAHR
	€	€	€	€	€
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	7.143.500,00	611.000,00	2.444.000,00	4.088.500,00	371.289,83
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129.054.686,92	129.054.686,92	0,00	0,00	129.742.527,68
Verbindlichkeiten gegenüber Beteiligungsunternehmen	20.508,80	20.508,80	0,00	0,00	0,00
Verbindlichkeiten gegenüber Gesellschaftern	1.933.503,24	1.933.503,24	0,00	0,00	740.677,16
Sonst. Verbindlichkeiten aus Steuern	88.431,87	88.431,87	0,00	0,00	75.961,81
Übrige sonstige Verbindlichkeiten	4.518.111,69	4.518.111,69	0,00	0,00	8.852.254,80
VERBINDLICHKEITEN INSGESAMT	142.758.742,52	136.226.242,52	2.444.000,00	4.088.500,00	130.930.455,48

4. ERLÄUTERUNGEN ZUR
GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

UMSATZERLÖSE

Die Umsätze einschließlich Mineralölsteuer gliedern sich in folgende Tätigkeitsbereiche:

GESCHÄFTSFELD	UMSATZ T€	UMSATZ %
Strom	1.551.279	95,52
Gas	64.462	3,97
Dienstleistungen	6.319	0,39
Emissionshandel	1.997	0,12
Summe	1.624.057	100,00

In den Umsatzerlösen sind periodenfremde Umsätze in Höhe von 5.378 T€ (2005: 1.135 T€) enthalten. Die bei der TEET anfallende Mineralölsteuer in Höhe von 4.687 T€ (2005: 8.329 T€) wurde als branchentypische Verbrauchsteuer offen von den Umsatzerlösen abgesetzt. Infolge des Energiesteuergesetzes vom 15. Juli 2006 fällt seit August 2006 bei der TEET keine Mineralölsteuer mehr an.

SONSTIGE BETRIEBLICHE ERTRÄGE

In den sonstigen betrieblichen Erträgen sind periodenfremde Erträge in Höhe von 1.947 T€ (2005: 573 T€) enthalten.

MATERIALAUFWAND

Der periodenfremde Materialaufwand beträgt 5.880 T€ (2005: 1.702 T€).

PERSONALAUFWAND

Der Personalaufwand betrifft im Durchschnitt 68 (2005: 45) Angestellte. In den Personalaufwendungen sind Aufwendungen für Altersversorgung in Höhe von 22 T€ (2005: 21 T€) enthalten.

ZINSERTRÄGE

In den Zinserträgen in Höhe von 689 T€ (2005: 651 T€) sind Erträge aus verbundenen Unternehmen in Höhe von 32 T€ (2005: 29 T€) enthalten.

STEUERN VOM EINKOMMEN UND VOM ERTRAG

Der Posten beinhaltet ausschließlich Aufwendungen und Erträge für Vorjahre.

5. SONSTIGE ANGABEN

ANGABEN ZU DERIVATIVEN
FINANZINSTRUMENTEN

Von der TEET werden derivative Finanzinstrumente zur Absicherung von Preisrisiken eingesetzt. Im Geschäftsjahr kamen Futures zum Einsatz. Der Nominalwert betrug 40.102 T€; der beizulegende Zeitwert beläuft sich auf 4 T€. Die Geschäfte sind sowohl in den sonstigen Vermögensgegenständen als auch in den sonstigen Verbindlichkeiten in Höhe von jeweils 385 T€ berücksichtigt.

Die Trianel European Energy Trading GmbH hat im Geschäftsjahr 2006 die folgenden Zinssatzswaps eingesetzt:

1. Zum Bilanzstichtag wurde eine zinsvariable Verbindlichkeit in Höhe von 3.154 T€ in eine festverzinsliche Verbindlichkeit getauscht. Die Vereinbarung hat eine Laufzeit bis zum Mai 2015. Der beizulegende Wert beträgt nach internen Risikomodellen des ausgebenden Kreditinstituts 99 T€.
2. Zum Bilanzstichtag wurde eine zinsvariable Verbindlichkeit in Höhe von 1.680 T€ in eine festverzinsliche Verbindlichkeit getauscht. Die Vereinbarung hat eine Laufzeit bis zum Januar 2016. Der beizulegende Wert beträgt nach internen Risikomodellen des ausgebenden Kreditinstituts –27 T€.

HAFTUNGSVERHÄLTNISSE

Zur Besicherung von Bankverbindlichkeiten der Trianel Power Kraftwerk Hamm-Uentrop GmbH & Co. KG und der Trianel Gasspeichergesellschaft Epe mbH & Co. KG hat die Trianel European Energy Trading GmbH ihre Geschäftsanteile einschließlich Dividenden an diesen Gesellschaften an Kreditinstitute verpfändet.

GESCHÄFTSFÜHRUNG

Zum Bilanzstichtag waren Herr Dipl.-Ing. Reinhard Goethe, Aachen, und Herr Dipl.-Volkswirt Sven Becker, Mettmann, Geschäftsführer der Gesellschaft.

Auf die Angabe der gewährten Gesamtbezüge für die Tätigkeit der Geschäftsführer im Geschäftsjahr wurde gemäß § 286 Abs. 4 HGB verzichtet.

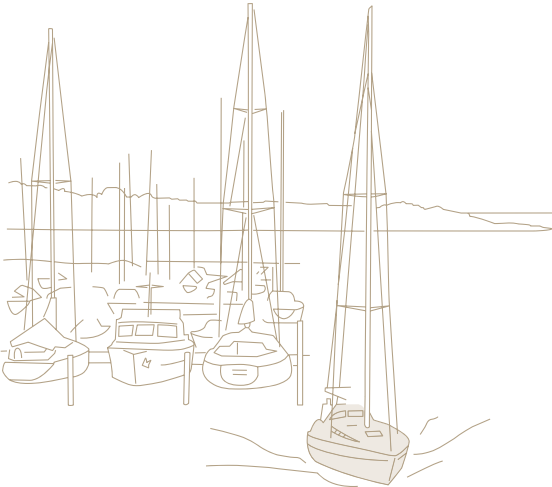
Aachen, den 15. Mai 2007

Trianel European Energy Trading GmbH

Die Geschäftsführung

SONSTIGE FINANZIELLE VERPFLICHTUNGEN

	T€
Verpflichtungen aus Stromlieferverträgen	2.713.580
- davon fällig im Jahr 2007	1.890.543
- davon gegenüber verbundenen Unternehmen	18.383
Verpflichtungen aus Gaslieferverträgen	15.290
- davon fällig im Jahr 2007	15.290
Verpflichtungen aus Emissionszertifikaten	2.273
- davon fällig im Jahr 2007	1.905
Verpflichtungen zur Leistung von Kommanditeinlagen	6.105
- davon fällig im Jahr 2007	1.744
Verpflichtungen aus Leasing- und Mietverträgen	3.043
- davon fällig im Jahr 2007	361



Entwicklung des Anlagevermögens

im Zeitraum vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006

	ANSCHAFFUNGSKOSTEN						ABSCHREIBUNGEN/ZUSCHREIBUNGEN					BUCHWERTE	
	STAND	ZUGÄNGE	ANPASSUNGEN	ABGÄNGE	UMBUCHUNGEN	STAND	STAND	ZUGÄNGE	ANPASSUNGEN	ABGÄNGE	STAND	STAND	STAND
	01.01.2006	BETRIEBSPRÜFUNG				31.12.2006	01.01.2006	BETRIEBSPRÜFUNG				31.12.2006	31.12.2005
	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€	€
A. Anlagevermögen													
I. Immaterielle Vermögensgegenstände													
1. Nutzungs- und ähnliche Rechte	1.500.494,62	216.645,96	68.400,00	0,00	45.000,00	1.830.540,58	862.382,62	386.303,53	−246.126,57	0,00	1.002.559,58	827.981,00	638.112,00
2. Geleistete Anzahlungen	45.000,00	0,00	0,00	0,00	−45.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	45.000,00
SUMME IMMATERIELLE VERMÖGENSGEGENSTÄNDE	1.545.494,62	216.645,96	68.400,00	0,00	0,00	1.830.540,58	862.382,62	386.303,53	−246.126,57	0,00	1.002.559,58	827.981,00	683.112,00
II. Sachanlagen													
1. Betriebs- und Geschäftsausstattung	894.353,18	533.166,13	0,00	206.725,89	92.274,60	1.313.068,02	480.060,18	308.257,48	0,00	145.088,64	643.229,02	669.839,00	414.293,00
2. Geleistete Anzahlungen	92.274,60	0,00	0,00	0,00	−92.274,60	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	92.274,60
SUMME SACHANLAGEN	986.627,78	533.166,13	0,00	206.725,89	0,00	1.313.068,02	480.060,18	308.257,48	0,00	145.088,64	643.229,02	669.839,00	506.567,60
III. Finanzanlagen													
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	3.172.300,00	445.995,00	0,00	0,00	0,00	3.618.295,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.618.295,00	3.172.300,00
2. Beteiligungen	6.815.492,30	3.864.030,36	0,00	0,00	0,00	10.679.522,66	1.469.999,00	0,00	0,00	0,00	1.469.999,00	9.209.523,66	5.345.493,30
3. Wertpapiere des Anlagevermögens	220.000,00	0,00	0,00	0,00	0,00	220.000,00	93.000,00	0,00	0,00	0,00	93.000,00	127.000,00	127.000,00
SUMME FINANZANLAGEN	10.207.792,30	4.310.025,36	0,00	0,00	0,00	14.517.817,66	1.562.999,00	0,00	0,00	0,00	1.562.999,00	12.954.818,66	8.644.793,30
SUMME ANLAGEVERMÖGEN	12.739.914,70	5.059.837,45	68.400,00	206.725,89	0,00	17.661.426,26	2.905.441,80	694.561,01	−246.126,57	145.088,64	3.208.787,60	14.452.638,66	9.834.472,90

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den Jahresabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung sowie Anhang – unter Einbeziehung der Buchführung und den zusammengefassten Bericht über die Lage der Trianel European Energy Trading, Aachen, und des Konzerns für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2006 geprüft. Die Buchführung und die Aufstellung von Jahresabschluss sowie des zusammengefassten Lageberichts nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften und den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags liegen in der Verantwortung der gesetzlichen Vertreter der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Jahresabschluss unter Einbeziehung der Buchführung und über den zusammengefassten Lagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Jahresabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Jahresabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den zusammengefassten Lagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das

wirtschaftliche und rechtliche Umfeld der Gesellschaft sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt. Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Buchführung, Jahresabschluss und in dem zusammengefassten Lagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der angewandten Bilanzierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen der gesetzlichen Vertreter sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Jahresabschlusses und des zusammengefassten Lageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Jahresabschluss den gesetzlichen Vorschriften sowie den ergänzenden Bestimmungen des Gesellschaftsvertrags und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft. Der zusammengefasste Lagebericht steht in Einklang mit dem Jahresabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

München, 18. Mai 2007

AGN Treuconsult GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Jürgen Gold
Wirtschaftsprüfer

Udo Glusa
Wirtschaftsprüfer

.....

Impressum

.....

Herausgeber: Trianel European Energy Trading GmbH
Lombardenstraße 28, 52070 Aachen
Tel.: +49 (0) 241 413 20 0
Fax: +49 (0) 241 413 20 303
www.Trianel.com
info@Trianel.com

.....

Design: wesentlich. visuelle kommunikation, Aachen

.....

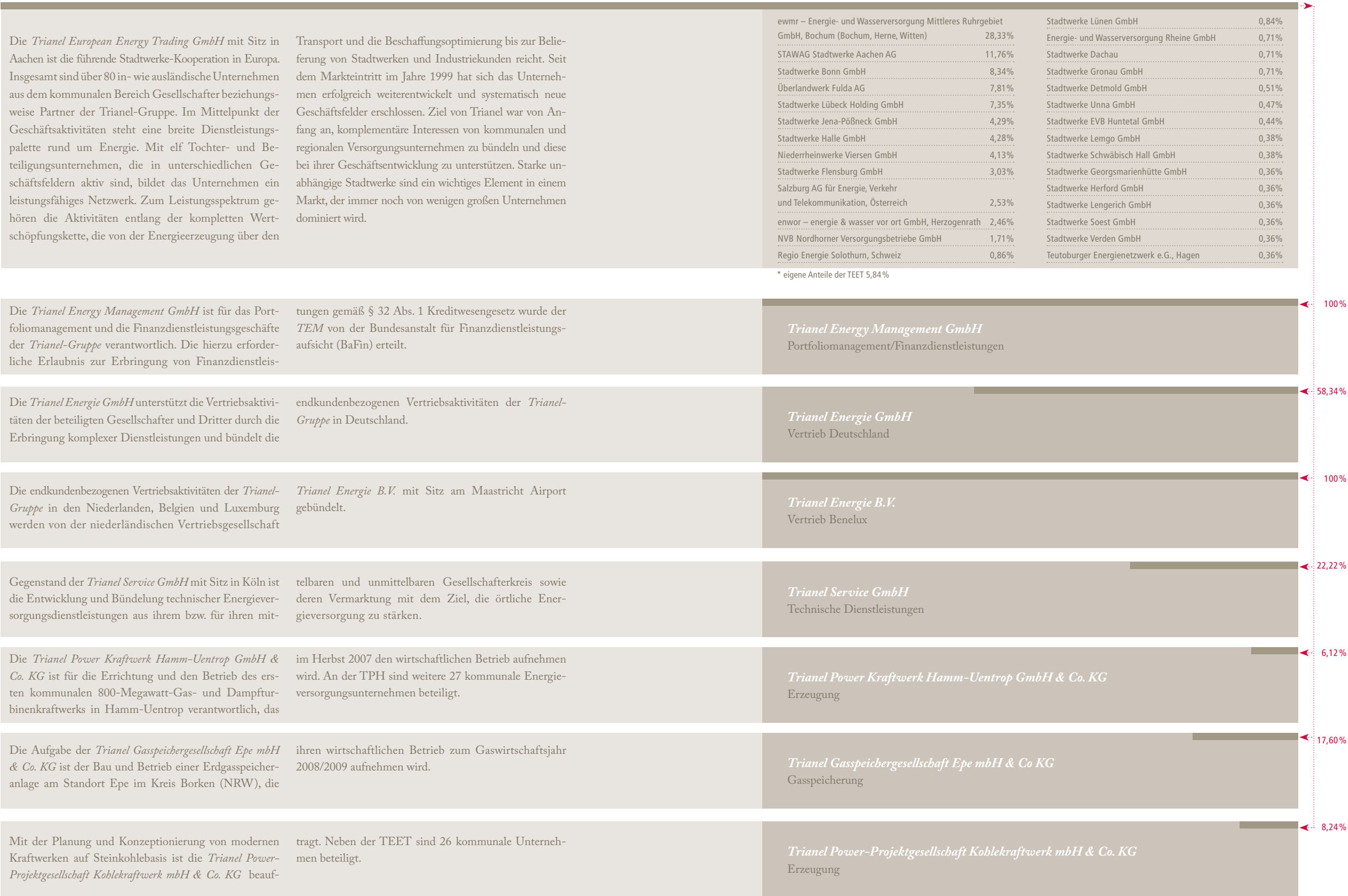
Druck: Print Production, Aachen

.....

Dieser Geschäftsbericht ist ebenfalls in englischer Sprache erschienen.
Beide Versionen sind im Internet unter www.Trianel.com abrufbar.

.....

Trianel European Energy Trading GmbH





Trianel European Energy Trading GmbH

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