

ENERGIE

Jetzt bestellen und wählen zwischen

» Monatsabo 12,50 €

» Jahresabo 300,00 €

POLITIKTRENDS: **Haushaltssperre für MAP-Zuschüsse aufgehoben** 8

ENERGIEMARKT: **Mehr Windanlagen und weniger Kohlekraft in NRW** 15

Branche setzt auf „grüne Kohle“

Herber Absatzrückgang, schwindende Akzeptanz: Die **Steinkohlenimporteure** setzen auf die Abtrennung und **Speicherung von Kohlendioxid**.

Der Rohstoff Steinkohle hat in Deutschland keinen guten Ruf. Er gilt als Subventionsgrab und Umweltverwüster. Milliarden steckt der deutsche Staat jährlich in die langsam absterbenden deutschen Zechen. Umweltverbände sehen in der Kohle einen Umweltzerstörer ersten Ranges – zum einen durch den Abbau in den Bergwerken und Gruben, zum anderen durch die Verbrennung in Kraftwerken. Kohlekraftwerke tragen erheblich zum CO₂-Ausstoß in die Atmosphäre bei, so der Vorwurf. Vom Grubengold, das uns wieder hochgeholt hat, wie es Herbert Grönemeyer in seiner Ruhrballade „Bochum“ besingt, sprechen heute nur noch die wenigsten. Die Steinkohle auf dem Rückzug? Man könnte es meinen.

Um 20 Prozent ist 2009 der Absatz an Steinkohle in Deutschland zurück gegangen. Der Verbrauch von Steinkohle verringerte sich 2009 von 61,4 auf 50,3 Mio. t. Bei der Importkohle gab es einen Rückgang um 8,5 auf 35,1 Mio. t, im Inland wurden mit 15,2 Mio. t um 2,6 Mio. t weniger Steinkohle gefördert, so die Zahlen des Vereins der Kohlenimporteure (VDKI), die dieser jüngst vorstellte. Die 71 Mitglieder des VDKI verbrauchen in ihren Anlagen etwa 85 Prozent des deutschen Steinkohlenbedarfs.

Doch die Branche ist durchaus zuversichtlich gestimmt. Im vergangenen Jahr führte die schwache Stahlkonjunktur und ein rückläufiger Stromabsatz zum Rückgang. In diesem Jahr sieht es bereits anders aus. Der Verband erwartet einen Anstieg der Importe zwischen fünf und zehn Prozent – ausgelöst durch die anziehende Konjunktur. In- und ausländische Steinkohle macht rund zwölf Prozent am gesamten Energieverbrauch in Deutschland aus. Bei der Stromerzeugung beträgt der Anteil 18 Prozent. In Deutschland sind derzeit eine Reihe neuer Steinkohlekraftwerke in Bau oder Planung. 7 600 MW werden aktuell errichtet, 4 400 MW befinden sich im Genehmigungsverfahren, rund 4 800 MW sind in der Planungsphase.

Stefan Sagmeister – ener|gate

Jetzt bestellen und lesen, welche Bedeutung die Kohleimporteure der CCS-Technologie beimessen.

» **Zum Abo**

Mit freundlicher Empfehlung

ener|gate

con|energy gruppe

Inhalt der Gesamtausgabe

Topthema

Branche setzt auf „grüne Kohle“1

Konjunkturcheck

Deutschland Zugpferd in der Euro-Zone3

Marktbericht

Stromerzeugung durch Steinkohle wieder attraktiv5

Politiktrends

Neue Beschlüsse für erneuerbare Energien7

Wirtschaftstrends

Russland setzt auf deutsches Know-how9

Unternehmen

Gazprom Germania ändert Prioritäten10
Neue Struktur bei Eon11

Energiemarkt

Kartellamt stärkt Stadtwerke und Industrie13

Energieeffizienz

Effizienter Badespaß16

Neue Beschlüsse für erneuerbare Energien

Die **Förderkürzung bei Solarstrom** ist mit einem kleinen Kompromiss **unter Dach und Fach**. Kurz vor den Ferien wurde außerdem die **Haushaltssperre für Bafa-Zuschüsse im Wärmemarkt aufgehoben**.

Gerade noch rechtzeitig vor der parlamentarischen Sommerpause wurden in Bundestag und Bundesrat wichtige Entscheidungen zur Förderung erneuerbarer Energien gefällt.

Photovoltaik: Die ursprünglich ab Juli geplante Kürzung der Einspeisevergütungen für Photovoltaikstrom erfolgt nun in zwei Etappen – zum 1. Juli in einer etwas abgespeckten Variante und ab Oktober dann im vollen, vom Bundestag ursprünglich beschlossenen Umfang um bis zu 16 Prozent. Der Bundesrat konnte sich damit trotz Anrufung des Vermittlungsausschusses nicht mit seiner Forderung durchsetzen, die Kappung der für 20 Jahre garantierten und von den Stromverbrauchern per Umlage zu finanzierenden Vergütung auf zehn Prozent zu beschränken. Auch ein aufbäumender Antrag von Rheinland-Pfalz überzeugte die Mehrheit im Bundesrat am 9. Juli nicht, dass nochmals Einspruch eingelegt werden sollte.

Die Förderung für Solarstrom mittels Dachanlagen wird rückwirkend ab Juli um 13 Prozent gekürzt, ab Oktober dann um weitere drei Prozent, zusammen also 16 Prozent. Bei Strom, der aus Solaranlagen auf Freiflächen ins allgemeine Netz eingespeist wird, beträgt die Vergütungskürzung zunächst zwölf und ab Herbst 15 Prozent. Projekte, die am 25. März zum Zeitpunkt der ersten Lesung des Gesetzentwurfs im Bundestag bereits genehmigt waren und vor 2011 ans Netz gehen, behalten die bisherige Förderhöhe. Auf Konversionsflächen wie Mülldeponien, Industriebrachen oder ehemaligen Militärgeländen betragen die Kürzungsschritte acht und elf Prozent. Die geringere Kappung berücksichtigt, dass die Investoren wegen der Beseitigung von Altlasten höhere Aufwendungen tätigen müssen. Um die Konkurrenz zum Lebensmittelanbau zu verhindern, bleibt es dabei, dass Solaranlagen auf Ackerflächen ab Juli fast vollständig entfallen.

Beobachter kritisieren, der derzeitige Boom bei Photovoltaikanlagen werde mit dem Kompromiss künstlich verlängert. Die Verbraucherschützer rechnen mit einer Neuinstallation von bis zu 10 000 Megawatt in diesem Jahr, das ist etwa das Dreifache dessen, was die Bundesregierung jährlich als Mittelwert anstrebt. Da mit der Änderung des Erneuerbaren-Energien-Gesetzes (EEG) zusätzlich Kappungen der Vergütungen beim Überschreiten von 3 500 Megawatt Neuinstallationen vorgesehen sind, ist eine zusätzliche Kürzung der Einspeisevergütungen ab Januar 2011 absehbar. Auch dies könnte bis zum Jahresende noch Vorzieheffekte auslösen.

Verbraucherschützer monieren gleichzeitig, dass sich die Umlage für die Stromkunden allein durch den Kapazitätszubau in diesem Jahr deutlich erhöht. Sie schätzen, dass der Strompreis für die privaten Haushalte um rund zehn Prozent steigen könnte. Aber auch auf die Industrie kämen höhere Stromkosten zu, da die Bundesregierung im Zuge der Haushaltskonsolidierung Ausnahmen und Rabatte drastisch herunterfahren will, was offiziell mit der Begründung Vermeidung von Mitnahmeeffekten verkauft wird.

Elga Lehari – Handelsblatt

LESEPROBE
19. 7. 2010 | Nr. 13

Jetzt bestellen und lesen,
was sich bei den
Bafa-Zuschüssen durch
die neuen Richtlinien
ändert.

» [Zum Abo](#)

Weiterführende Links

- » [Bafa zu erneuerbaren Energien](#)
- » [Richtlinien zur Förderung erneuerbarer Energien im Wärmemarkt ab 12.7.2010](#)
- » [Übersicht Bafa-Förderung](#)

Schlüsselfaktoren für erfolgreiches IT-Outsourcing in der Energiebranche

Die Energiebranche steht vor massiven Umwälzungen: Regulierungsmaßnahmen verändern den Markt ebenso wie die kommende Smart-Grid-Technologie. Für die Energiekonzerne und ihre IT heißt das: Sie müssen erheblich mehr Daten managen, um mit neuen, kundenorientierten Angeboten bestehen zu können. Die Trennung der Wertschöpfung nach Produktion, Netz und Vertrieb bringt zudem neue Berichtspflichten mit sich, die die IT abbilden muss. So markiert der bevorstehende Wandel den geeigneten Zeitpunkt, die IT ganz oder teilweise an einen externen Dienstleister auszulagern und sich auf die eigenen Kernkompetenzen zu konzentrieren. Doch dafür benötigen die Energieversorger einen Partner, der neben ausgeprägter Technologiekompetenz über umfassendes Branchen- und HR-Know-how verfügt.

Branchen-Know-how entscheidet über die Qualität der Services

Durch die enge Zusammenarbeit mit dem Siemens Sector Energy und den intensiven Partnerschaften mit ENERGY4U in Deutschland und e-utile in Italien ist Siemens IT Solutions and Services mit den spezifischen Herausforderungen, Anforderungen und der Terminologie rund um die Energieerzeugung, -übertragung, -verteilung, Meter-Management sowie Vertrieb bestens vertraut. Mit der über Jahre gewachsenen Erfahrungskultur entstanden zahlreiche Best Practices, Prozesse und Methoden, die Kunden im Energieumfeld optimal unterstützen.

Mitarbeiter im Mittelpunkt: HR- und Change-Management als Erfolgsfaktor

Ein weiterer wichtiger Aspekt im IT-Outsourcing ist die Integration der IT-Mitarbeiter des Kunden beim Dienstleister. Nur wenn dies gelingt, kann der IT-Provider die vereinbarten Services liefern. Es ist die Aufgabe des IT-Dienstleisters in Zusammenarbeit mit dem Auftraggeber um Vertrauen für das Outsourcing-Projekt bei den betroffenen Mitarbeitern zu werben. Der Dienstleister muss im Rahmen von HR- und Change-Management-Maßnahmen erläutern, wie er seine Ziele erreichen möchte und dabei den Newcomern eine langfristige Perspektive bieten, in die Arbeitsplätze investieren und sie mit neuesten Technologien zukunftsfähig machen.

Die Motivation und das Engagement der übernommenen Mitarbeiter entscheidet letztendlich über die Qualität der IT-Services. Nur wenn die Mitarbeiter beim neuen Arbeitgeber gefordert und gefördert werden, gelingt es diese langfristig zu binden und Kompetenzen sowie kundenspezifisches Know-how zu halten. Auch vielfältige Weiterbildungs- und Trainingsprogramme, neue Karriereöglichkeiten und überdurchschnittliche Sozialleistungen tragen zur Motivation der übernommenen Belegschaft bei. Siemens bietet in dieser Hinsicht mehr als die meisten anderen IT-Dienstleister; dies führt unter anderem zu einer außergewöhnlich hohen Quote an Mitarbeitern, die nach der Übernahme durch Siemens IT Solutions and Services beim Unternehmen bleiben.

Siemens IT Solutions and Services: Partner der Energiebranche

Siemens IT Solutions and Services macht Energieversorger fit für die Umstrukturierung in der Branche. Der Dienstleister unterstützt Unternehmen, ihre IT-Infrastruktur zu modernisieren und flexibel zu halten. Damit lassen sich Geschäftsprozesse verschlanken, um Kosten zu senken und sich durch mehr Kundenorientierung zu differenzieren.

Dabei sollten die Partner über einen ähnlichen Hintergrund verfügen. Denn wenn ein Unternehmen seine IT an einen Dienstleister übergibt, hat dies Auswirkungen über die IT-Abteilung hinaus. Beispiel Desktop-Management und Service Desk: IT-Outsourcing betrifft hier jeden Mitarbeiter mit einem Bildschirmarbeitsplatz. Der Erfolg eines Workplace-Services-Projekts hängt deshalb entscheidend davon ab, wie gut der Dienstleister das Kerngeschäft, die Mentalität und die Strukturen seines Auftraggebers versteht. So ist es beispielsweise nicht für jeden internationalen IT-Dienstleister nachvollziehbar, wie ein deutscher Großkonzern „tickt“. Passen die Unternehmenskulturen zusammen, klappt auch die Zusammenarbeit.

Für den Inhalt verantwortlich

Ihr Ansprechpartner bei Siemens IT Solutions and Services

Josef Kapp
Abteilung: SIS IEH E ST
Weissacher Str. 11
70499 Stuttgart
Tel. +49 (711) 137-5075
josef.kapp@siemens.com

SIEMENS

Gazprom Germania verändert Prioritäten

LESEPROBE
19. 7. 2010 | Nr. 13

Das Unternehmen **kritisiert** die **Bedingungen** für den **Kauf von Stadtwerken** und verzichtet vorerst darauf. **Vorrang** soll nun der **Bau von Erdgasspeichern** haben. Der Absatz stieg 2009, der Gewinn sank.

Für den russischen Gazprom-Konzern ist der Kauf deutscher Energieunternehmen momentan kein Thema. Hans-Joachim Gornig, Sprecher der Geschäftsführung von Gazprom Germania, erteilte bei der Bilanzpressekonferenz den Akquisitionen von Stadtwerken eine klare Absage. Die regulatorischen Rahmenbedingungen bieten nach Einschätzung der deutschen Gazprom-Tochter mit Sitz in Berlin keine Voraussetzung für eine solche Akquisition. Dies bedeute nicht, dass man sich nicht einzelne Objekte anschaut; Gazprom habe tatsächlich in einer ersten Runde geprüft, ob man Anteile am Berliner Gasversorger Gasag erwerben wolle, bestätigte Gornig. Was man gesehen und erfahren habe, habe aber die vorhandene Skepsis eher verstärkt.

Bislang ist Gazprom in Deutschland an der BASF-Tochter Wingas und der ostdeutschen Verbundnetz Gas (VNG) beteiligt. Beide Unternehmen sind im Gasimport tätig und beziehen einen Großteil ihres Gases aus Russland. Gazprom wird schon seit Jahren ein Interesse an deutschen Stadtwerken nachgesagt. Allerdings seien sich die Gazprom-Strategen selbst nicht ganz einig, heißt es von Kennern der Szene. So gebe es in der Zentrale in Moskau unterschiedliche Auffassungen, wie an die Märkte in Westeuropa heranzugehen sei. Die eine – konservative – Seite bevorzugt die Strategie des reinen Erdgasförderers und -produzenten, während die andere Seite die Märkte in Europa gerne vom Bohrloch bis zum Hausanschluss bedienen möchte. Bei seinen Kraftwerksprojekten in Deutschland tritt Gazprom ebenfalls auf der Stelle. Zwei konkrete Projekte wurden 2009 abge sagt oder auf Eis gelegt.

Dennis Fischer, Heiko Lohmann – ener|gate

Jetzt bestellen und lesen,
wie sich das Geschäft
2009 entwickelt hat und
wo Gazprom Germania
Gasspeicher baut.

» **Zum Abo**

1. Handelsblatt Jahrestagung, 30. und 31. August 2010, Kempinski Hotel Bristol Berlin

Erneuerbare Energien 2010.

Über die Zukunft der Energieversorgung diskutieren u. a.:

Dr. Torsten Amelung, **Statkraft Germany**
Sven Becker, **Trianel**
Dr. Kay Dahlke, **SKU Renewables**
Werner Diwald, **ENERTRAG**
Dr. Henner Gladen, **Solar Millenium**

Stephan Kohler, **Deutsche Energie-Agentur (dena)**
Mathias Nikolay, **badenova**
Katherina Reiche, MdB, **Bundesumweltministerium**
Paul van Son, **Dii (Desertec Industries)**
Sven Utermöhlen, **E.ON Climate & Renewables Central Europe**



Weitere Informationen zum Branchentreff unter:
<http://vhb.handelsblatt.com/erneuerbare>
Oder: 0211.9686 – 3427 (Stephan Fleckenstein)

Mit freundlicher
Unterstützung von:



Handelsblatt

Substanz entscheidet.

Effizienter Badespaß

Ein Hallenbad als Passivhaus: Ein Pilotprojekt in Lünen soll bundesweit Nachahmer finden.

Das Bundesumweltministerium unterstützt den Bau eines energieeffizienten Musterbades in Lünen. Denn der Betrieb von Schwimmbädern ist für viele Kommunen ein reines Zuschussgeschäft. Hallenbäder sind große Energiefresser, deren Kosten nur selten durch die Eintrittsgelder gedeckt werden. Nach einer Erhebung des Landesrechnungshofs in Kiel muss jeder Besuch eines Hallenbades im Schnitt mit drei Euro subventioniert werden, eine Aufgabe die die kommunalen Kassen vielerorts überfordert. Im nordrhein-westfälischen Lünen entsteht nun ein neues Energiespar-Bad, das zeigen soll, wie der Energieverbrauch eines Hallenbades minimiert und die Belastung der öffentlichen Kassen damit deutlich reduziert werden kann. In Passivhausbauweise errichtet, setzt das Lünener Musterbad neue energetische Standards. Die Wasseraufbereitung und die Lüftungsanlage des Bades werden abhängig von der Besucherzahl gesteuert, die Beleuchtung in Abhängigkeit vom Tageslicht. Die Wärme aus der Abluft des Bades wird zurückgewonnen. Die Gebäudedämmung und eine Dreifachverglasung verringern den Energiebedarf zusätzlich. Er soll im Ergebnis 50 Prozent unter dem herkömmlicher Bäder liegen. Eine Biogasanlage sowie eine Fotovoltaikanlage auf dem Dach des Bades sollen zudem den CO₂-Ausstoß senken. Das Bundesumweltministerium fördert das Projekt mit 1,5 Mio. Euro. Die Regierung hofft, dass das Musterbad in Lünen bundesweit Nachahmer findet. **Christian Seelos** – ener|gate

LESEPROBE

19. 7. 2010 | Nr. 13

Weiterführende Links

- » Energiespar-Bad in Lünen
- » Förderung durch das BMU

Erscheinungsweise:

zweimal im Monat

Abopreise (zzgl. MwSt.):

Einzelausgabe	12,50 Euro
Jahresabo	300,00 Euro

Der Newsletter ist ein gemeinsames Produkt von Handelsblatt GmbH und Energate GmbH & Co KG.

Redaktion:

Elga Lehari-Reichling – Handelsblatt,
Stefan Sagmeister – ener|gate (V.i.S.d.P.)

Produktion: Heide Braasch – Handelsblatt

Internet: www.energate.de

www.energie-handelsblatt.com

Kontakt: info@energie-handelsblatt.com
+49(0)201-1022-500

Anzeigenverkauf:

iq digital media marketing gmbh

www.iqm.de/newsletter

iqm-branchenteam-it@iqm.de;

+49(0)211-887-2059

conenergy agentur

anzeigen@energie-handelsblatt.com
+49(0)201-1022-401

Verlage: Handelsblatt GmbH

(Verleger in Sinne des Presserechts)
Kasernenstraße 67, 40213 Düsseldorf
E-Mail: handelsblatt.com@vhb.de,
Tel.: 01805 365365 (EUR 0,14/Min.)

Geschäftsführung:

Dr. Tobias Schulz-Isenbeck, Dr. Michael Stollarz
AG Düsseldorf HRB 38183, UID: DE 812813090

ener|gate GmbH & Co KG

Norbertstr. 5, D-45131 Essen
Tel.: +49(0)201-1022-500; Fax: -555
E-Mail: info@energate.de

Geschäftsführung:

Marc Hüther, Dirk P. Lindgens
AG Essen HRA 7189, UID: DE 212708862
Komplementärin: ener|gate Verwaltungs
GmbH, AG Essen HRB 14482

Sämtliche Informationen im Newsletter Business Briefing Energie wurden mit höchster Sorgfalt erstellt. Für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität der Daten kann jedoch keine Gewähr übernommen werden. Alle Inhalte des Newsletters sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechts ist ohne Zustimmung der Verlage unzulässig. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Speicherung in elektronischen Systemen und das Weiterleiten per E-Mail. Auch darf dieses Dokument in anderen Ländern nur in Einklang mit dort geltendem Recht verteilt werden, und Personen, die in den Besitz dieses Dokuments gelangen, sollten sich über die dort geltenden Rechtsvorschriften informieren und diese befolgen.

BUSINESS BRIEFING Energie

Die nächste Ausgabe erscheint am 30.07.2010.

– Newsletter bestellen unter www.energie-handelsblatt.com

Wettbewerbsfaktor ENERGIE.

Das Thema Energie ist der entscheidende Wettbewerbsfaktor der Zukunft.

Der Handelsblatt-Newsletter in Kooperation mit dem ener|gate-Fachverlag informiert über aktuelle Nachrichten, Preisentwicklungen und Innovationen – kompetent, umfassend und kompakt.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Strategische Informationen für mehr Energieeffizienz für Ihr Unternehmen.
- Fachkompetenz aus gleich zwei Redaktionen: ener|gate-Fachverlag und Handelsblatt.
- Wertvolle Analysen von Profis für Profis.
- Zwei Mal im Monat, bequeme Zustellung per E-Mail.

▶ **JA**, ich möchte das Kennenlern-Angebot nutzen und bestelle den Newsletter kostenfrei für 2 Monate.

Firmenanschrift

Privatanschrift



Name	
Vorname	Geburtsdatum
Firma (nur bei Angabe der Firmenanschrift)	
Funktion / Abteilung / Beruf	
Straße, Nr.	
PLZ, Ort	
Telefon	
E-Mail	

Wenn ich den Bezug nicht spätestens eine Woche nach Erhalt der vierten Ausgabe kündige, erhalte ich Business Briefing ENERGIE im Anschluss als reguläres Abonnement zum Monatspreis von 25,- € (zzgl. 19 % MwSt.) mit einer Mindestlaufzeit von 3 Monaten zum Preis von insgesamt 75,- € für 3 Monate (zzgl. 19 % MwSt.).

Nach der Mindestlaufzeit von 3 Monaten verlängert sich der Bezug jeweils für 12 Monate zum Preis von insgesamt 300,- € pro Jahr (zzgl. 19 % MwSt.). Kündigungen sind mit einer Frist von 30 Tagen zum jeweiligen Laufzeitende möglich.

Widerrufsgarantie: Mir ist bekannt, dass ich die Bestellung innerhalb der folgenden zwei Wochen ohne Begründung bei der ener|gate GmbH & Co. KG, Kundenservice Business Briefing ENERGIE, Norbertstraße 5, 45131 Essen, schriftlich per Datenträger (Postkarte, Brief etc.) widerrufen kann. Zur Fristwahrung genügt die rechtzeitige Absendung.

Ja, ich erkläre mich damit einverstanden, dass mich die Handelsblatt-Gruppe über interessante Produkte per E-Mail/telefonisch informiert.

Widerspruchsbelehrung: Sie können der Verarbeitung oder Nutzung Ihrer Daten für Zwecke der Werbung oder Markt- oder Meinungsforschung widersprechen. Handelsblatt GmbH, Postfach 11 05 33, 40505 Düsseldorf, E-Mail: crm@vhb.de, Telefon: 0 18 05 99 00 20 (0,14 €/Min. a.d.t.d. Festnetz, ggf. abw. Preise aus Mobilfunknetzen)

Datum	Unterschrift
-------	--------------

ener|gate gmbh & co. kg, Kundenservice Business Briefing ENERGIE, Norbertstraße 5, 45131 Essen, www.energie-handelsblatt.com

▶ **Gleich ausfüllen und bestellen.
So einfach geht's:**

- ▶ Per Fax an 02 01 . 10 22 555
- ▶ Per Telefon 02 01 . 10 22 500
- ▶ E-Mail an abo@business-briefing-energie.de

In Zusammenarbeit mit
ener|gate
con|energy gruppe

Handelsblatt

Substanz entscheidet.