

### LNG

Nach anfänglichem Zögern hat Eon die Dynamik im Handel mit verflüssigtem Erdgas erkannt  
Seite 6



### IT & ENERGIE

Schleupen-Vertriebsvorstand Manfred Diebitz über Wachstumsmöglichkeiten in der Energiewirtschaft  
ab Seite 17

WELTKONGRESS

**Versorgungssicherheit  
Erdgas in Europa**

15. - 16. September 2009, Berlin

[www.premevent.de/welt](http://www.premevent.de/welt)

## Grünstrom auf neuen Rekordhöhen

RALF KÖPKE

Mit Prognosen ist das so eine Sache: 1,6 Mio. Grünstromkunden für das Jahr 2008 prognostizierte E&M, als die Redaktion im vergangenen November in Berlin die Ergebnisse der Ökostromumfrage für das Jahr 2007 vorstellte. Mit mehr als einer Million (genau genommen 1,12 Mio.) Haushaltskunden hatten wir just eine neue Rekordmarke vermeldet.

Die jüngste Befragung stellt das damalige Ergebnis locker in den Schatten: 2008 gab es bundesweit knapp 2,13 Mio. Haushalte, die Grünstrom bezogen haben, so das Highlight der mittlerweile 5. E&M-Ökostromumfrage. 256 zugesandte Fragebögen – ein Plus von knapp 100 Antworten – konnte die E&M-Zentrale in Herrsching am Ammersee auswerten, darunter zum ersten Mal auch Daten des RWE-Konzerns.

Letztlich verwundert es nicht, dass es auch bei der Zahl der Gewerbekunden eine deutliche Steigerung gab. Knapp 150 000 kleinere und mittelständische Betriebe ließen sich Ende 2008 mit Ökostrom versorgen, im Jahr davor waren es „nur“ rund 62 000. Unter dem Strich ließ das den von E&M erfassten Absatz bei Haushalts- und Gewerbekunden auf über 10,9 Mrd. kWh hochschnellen – ein Wachstum von etwa 260 Prozent im Vergleich zur letztjährigen Erhebung.

**Gut 50 Unternehmen  
mit jeweils mehr als  
1 000 Ökostromkunden**

Das Plus bei den Haushaltskunden hätte noch höher ausfallen können: Wenn die Stadtwerke Wedel und Wolfhagen sowie die Wemag in Mecklenburg, von denen bekannt ist, dass sie ihre Privatkunden mittlerweile komplett grün versorgen, die Fragebögen Richtung Ammersee geschickt hätten, stünden zusammen weitere 188 000 Ökostromkunden in der Tabelle.

Für Helmut Sendner, den E&M-Chefredakteur, ist der Trend den-

Die 5. Ökostromumfrage von E&M bestätigt: Ökostrom ist zum Muss für jeden Energieversorger geworden. Der Absatz lag im Jahr 2008 bei etwa elf Milliarden Kilowattstunden.



Im Strommix von immer mehr Haushalten sind die unterschiedlichsten grünen Elektronen enthalten

noch eindeutig: „Die nennenswerten Steigerungsraten zeigen, dass kein Energieversorger heute mehr auf ein Ökostromangebot verzichten kann, genau so wenig, wie auf die Teilnahme an unserer jährlichen Umfrage.“

Wolfgang Struwe, Vertriebsvorstand beim Regionalversorger Südwestfalen Energie und Wasser AG, pflichtet Sendner bei: „Bei der zunehmenden Bedeutung des Klimaschutzthemas ist ein Ökostromangebot für jeden Energieversorger ein Muss.“ Vor Jahren wäre Struwe für diese Worte belächelt worden – genauso wie Gero Lücking, wenn er sagt: „Der Wettbewerbsdruck beim Ökostrom hat zugenommen, vor allem die Stadtwerke haben das Thema für sich entdeckt.“

Der LichtBlick-Mann weist dabei auf die etwa 256 Ökostrommarken bei der diesjährigen E&M-Befragung. Und nicht nur das: Erstmals können knapp 50 Versorger jeweils mehr als 1 000 Ökostromkunden vorweisen, keine zu vernachlässigende Größe. Den Wettbewerbsdruck kann Deutschlands größter Ökostromanbieter, der sich in den vergangenen Monaten jeweils über einen Nettozuwachs von rund 7 000 Kunden freuen konnte, gut aushalten: „Wir bewegen uns mit gutem Tempo auf die Grenze von 500 000 Haushaltskunden nur beim Ökostrom zu.“ Im Herbst könnte diese Marke überschritten werden.

Bei rund 400 000 Bestandskunden ist mittlerweile die Entega GmbH gelandet, die gemeinsame Vertriebs-tochter der HEAG Südthessische

Energie AG (HSE) und der Stadtwerke Mainz AG. Eine Zwischenbilanz, die Geschäftsführer Karl-Heinz Koch durchweg positiv beurteilt. Außerhalb ihres angestammten Versorgungsgebietes haben die Rheinessen mittlerweile dank ihres Ökostromauftritts etwa 70 000 Haushaltskunden gewonnen. Inzwischen hat sich das Unternehmen am Offshore-Windpark Global Tech I beteiligt und lässt sich nicht davon abhalten, neue Kunden außerhalb Rheinessens zu gewinnen. Koch: „Mit unserer Marke sind wir unter anderem in Düsseldorf, Stuttgart und Würzburg angetreten, weil wir uns da gute Chancen ausrechnen.“

### DREI ANMERKUNGEN ZUR E&M-ÖKOSTROMUMFRAGE

Wichtig für die jüngste E&M-Ökostromumfrage sind drei Anmerkungen:

● Die ermittelten Kunden- und Absatzzahlen dürften wie bei den Erhebungen in den Vorjahren eher zu niedrig als zu hoch ausgefallen sein. Von den gut 550 Anbietern, die über das Internet, über Datendienste, persönliche Kontakte sowie über die Arbeitsgemeinschaft für sparsame Energie- und Wasserverwendung (ASEW) im VKU ermittelt werden konnten, hat rund die Hälfte geantwortet. Einige Unternehmen wie beispielsweise die RheinEnergie AG oder die Stadtwerke Leipzig haben mitgeteilt, dass sie aus „Wettbewerbsgründen“ auf die Teilnahme an der Umfrage verzichteten. Die Auswertung der E&M-Redaktion ergibt allerdings, dass sich das Gros der wichtigsten Ökostromanbieter an der Umfrage beteiligt hat.

● Insbesondere bei den Absatzzahlen sind Unschärfen möglich. So treten Unternehmen wie die Austrian Power Trading Deutschland GmbH (APT), die NaturEnergie AG, die EWE NaturWatt GmbH, die City-USE GmbH oder die Bestec GmbH für eine Reihe von Stadtwerken als Vorlieferanten auf. Da die E&M-Redaktion deren Lieferverträge mit ihren kommunalen Kunden nicht kennt, sind in der tabellarischen Übersicht auf den Seiten 10 bis 15 „Doppelbuchungen“ möglich.

● Einige Unternehmen haben zwar ihre Kundenzahlen gemeldet, die Absatzzahlen aber offengelassen. In diesen in der Tabelle gekennzeichneten Fällen hat E&M als Jahresverbrauch 3 500 kWh angesetzt, den Durchschnittsverbrauch, den der Branchenverband BDEW für einen Vier-Personen-Haushalt angibt.

Die Würzburger Versorgungs- und Verkehrs-GmbH (WVV) hat sich damit nicht tatenlos abfinden wollen. Mitte März offerierte sie WVV-Neukunden „Mein-Frankenstrom Öko-Tarif“ mit einem Wechselbonus: Wer sich für dieses Angebot bis Ende Mai entschieden hatte, hat eine Prämie von 40 Euro erhalten. Damit konnten die Würzburger die Zahl ihrer Ökostromkunden verdoppeln. Zudem hatten sie mehrere Gewerbekunden für die Umstellung auf Ökostrom gewonnen, so dass in diesem Segment der Absatz nunmehr bei

gestellt; wir wachsen zwar weiter, aber nicht mehr so rasant wie im Vorjahr.“ Ziel bleibe aber, bis Ende 2011 etwa 120 000 versorgte Haushalte in der Kundendatei stehen zu haben. Heuer bleibe insbesondere der Gewerbekundensektor deutlich hinter den Erwartungen zurück.

Von einem Einbruch beim Grünstromabsatz für Gewerbekunden kann Achim Geigle, Vorstand der NaturEnergie AG, nicht berichten: „Wir sind in diesem Segment weiter auf dem Wachstumspfad. Waren es anfangs nur die Lebensmittelunternehmen und der Einzelhandel, die infolge ihrer Nähe zum Endverbraucher auf Ökostrom umgestellt haben, sind

### Trotz Wirtschaftskrise wachsendes Interesse bei Gewerbekunden

mittlerweile ganz andere Industriezweige gefolgt.“ In diesem Jahr dürfte das Tochterunternehmen der Energiedienst AG die Eine-Terawattstundengrenze beim Absatz überschreiten.

Wie Geigle sieht auch Dirk Mithöfer, Geschäftsführer der EHA Energie-Handels-Gesellschaft, weitere Wachstumspotenziale für Ökostrom im Industrie- und Gewerbekundensegment: „In diesem Jahr werden wir in Deutschland rund 3,1 Terawattstunden Ökostrom absetzen, was schon eine Hausnummer ist.“ EHA lässt ihren Ökostrom vom TÜV Süd zertifizieren, wobei das Label vorsieht, dass 25 Prozent des abgesetzten Ökostromes aus Kraftwerken stammen müssen, die nicht älter als drei Jahre sind.

Der dadurch entstehende Druck, neue Anlagen zu bauen, ist ganz im Sinne der Naturstrom AG, die im vergangenen Jahr ihre Kundenzahl auf fast 30 000 Kunden verdoppeln konnte. Geschäftsführer Oliver Hummel bemängelt, dass so mancher Anbieter Ökostrom verkauft, aber nichts unternimmt, um den Ausbau erneuerbarer Energien voranzutreiben. „In der Regel stammt dieser Ökostrom ausschließlich aus dem Ausland, besonders aus Norwegen. Dort können diese Mengen extrem günstig mit sogenannten RECS-Zertifikaten erworben werden, ohne dass wirklich Ökostrom nach Deutschland fließt“, kritisiert Hummel.

Hauptkriterien für den Kunden sollten nach seinen Worten bei einem Wechsel immer die Glaubwürdigkeit des Stromanbieters sein und die Ant-

Fortsetzung auf Seite 8

&gt;&gt;&gt;

### Inhalt

STROM- UND GASHANDEL	22
KWK KOMPAKT	25
CONTRACTING	30
ELEKTROMOBILITÄT	33
ENERGIE-STELLENMARKT	45
TERMINE	47

## „Smart Meter wird Abrechnungsprozesse grundlegend verändern“

HELMUT SENDNER

**E&M:** Herr Diebitz, Ihr Geschäft ist seit einiger Zeit durch die Forderungen der Bundesnetzagentur getrieben: Keine Angst, dass das nachlässt?

**Diebitz:** Wir haben tatsächlich eine Sonderkonjunktur, und ich sehe nicht, dass die einbricht. Mit den Fotobilanzen der Jahre 2010 und 2011

### DIE SCHLEUPEN AG

hatte im Geschäftsjahr 2008 einen Gesamtumsatz von 50,3 Mio. Euro, wovon auf das reine Energiegeschäft knapp 39 Mio. Euro entfielen. Das Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit lag bei 1,972 Mio. Euro. Die Sparte „Risikomanagement“ ist ebenfalls ein wachsendes Standbein, mit dem Schleupen auch in der Energiewirtschaft erfolgreich ist. Das Unternehmen will in den nächsten drei Jahren um jeweils mindestens zehn Prozent wachsen und strebt eine Umsatzrendite von fünf Prozent an (Diebitz: „Mehr halte ich weder für vertretbar noch für erreichbar.“), am Ende dieses Jahres soll die Mitarbeiterzahl bei rund 450 liegen. Das 1970 von Leo Schleupen gegründete Unternehmen mit dem heutigen Stammsitz in Moers betreut rund 300 Energieversorgungsunternehmen und positioniert sich mit seinen integrierten IT-Systemen für die Energiewirtschaft in Deutschland als Nummer 2 hinter dem Software-Riesen SAP AG.

Manfred Diebitz, Vertriebsvorstand der Schleupen AG in Moers, über die Wachstumsmöglichkeiten in der Energiewirtschaft.

gehen wir in die zweite Anreizregulierungsperiode – und da wird es noch mal ernster als bisher, was die Prozesskosten der Netzgesellschaften angeht.

Wir haben eigens ein Kompetenzteam Netze ausgegründet, das sich ausschließlich mit Fragen wie Instandhaltung, Arbeitsvorbereitung, Projektmanagement, Projektverfolgung und Störfallmanagement im Echtbetrieb beschäftigt.

**E&M:** Des einen Freud, des anderen Leid. Lässt sich die Situation so einfach beschreiben, oder wird das Leid bei den Versorgern übertrieben und manche Entwicklungen einfach nicht offensiv genug angegangen?

**Diebitz:** Nicht offensiv genug, das ist sicher ein wunder Punkt. Aber spätestens mit der zweiten Periode wird jedes Beharren gebrochen, denn der Leidensdruck wächst.

**E&M:** Vielleicht auch bei Ihnen, weil Sie den Herausforderungen nicht schnell genug folgen können ...

**Diebitz:** Unsere wichtigste Herausforderung ist, qualifizierte Mitarbeiter zu rekrutieren. Wir stellen ständig neues Personal ein, und das muss fit gemacht werden für energiewirtschaftliche Themen. Dazu kommt natürlich die laufende Prozessverbesserung und -entwicklung, die ...

**E&M:** ... die Sie gemeinsam mit den Kunden machen?



Manfred Diebitz: „Unsere Systeme müssen mengenfähig gemacht werden“

**Diebitz:** Genau. Unser Management heißt Handwerk am Kunden, Mehrwert für den Kunden generieren und sicherstellen.

**E&M:** Und dabei wird sich der Kunde verändern ...

**Diebitz:** Richtig, weil es viel mehr Kooperationen geben wird und geben muss. Unsere Systeme müssen mengenfähig gemacht werden. Wenn unser größter Kunde heute 400 000 Verträge mit unseren Systemen abrechnet, dann müssen wir uns darauf

einstellen, dass er morgen oder übermorgen damit eine Million Verträge abwickeln will.

Der zweite Ertüchtigungsgrad ist durch das Smart Metering bedingt, das die Abrechnungsprozesse grundlegend verändern wird. Wir müssen unsere Systeme so auseinanderbauen, dass wir mit einer Komponente herkömmliche Zähler abrechnen, mit einer zweiten digitale Zähler und mit einer dritten Messdienstleistungen.

**E&M:** Zum Smart Metering gibt es höchst irreführende Vorstellungen, falsche Hoffnungen und unnötige Ängste:

Ihre nüchterne Betrachtung von außen bitte.

**Diebitz:** Nun, die Abrechnung wird es so betreffen wie ich sagte. Alle anderen damit verbundenen Entwicklungen werden noch dauern: Was nutzt mir ein intelligenter Zählerpunkt, wenn ich keine intelligente Haustechnik habe?

### „Unsere wichtigste Herausforderung ist, qualifizierte Mitarbeiter zu rekrutieren“

Aber doch noch mal zur Abrechnung: Das ist eine riesige Herausforderung, und noch niemand weiß wirklich, welche Kosten damit verbunden sind, die dann ja im Netzentgelt wiederzufinden sind.

Wir sind mit ein paar Kunden dabei, Kosten möglichst genau zu eruiieren und somit auch Handlungsstrategien zu ermöglichen.

**E&M:** Und damit haben wir einen Vorstand vor uns, der nicht jammern muss, sondern uns sagt, wie gut seine Perspektiven sind ...

**Diebitz:** Wir sind im letzten Jahr um 20 Prozent gewachsen und gehen für die nächsten drei Jahre von einem Umsatzwachstum von mindestens zehn Prozent aus, bedingt im wesentlichen durch drei Faktoren: Unsere Kunden müssen weiter investieren; wir haben Angebote, die unser Wettbewerb nicht bieten kann und drittens wird es in unserem Umfeld auch zu einer Marktausele kommen. **E&M**

## Software-Unterstützung zur Prozessoptimierung

ARMIN MÜLLER

Während der Abarbeitung vieler Kernprozesse fallen große Mengen an Dokumenten und Korrespondenz an; teils liegen sie als Papier vor, teils als E-Mail, teilweise sind sie als elektronische Datei in verschiedensten Verzeichnissen abgelegt. Jeder an einem Prozess beteiligte hat so einen anderen Blick auf den Status und eine andere Aktualität seiner Dokumente. Zudem müssen bei vielen Projekten Mitarbeiter zusammenarbeiten, die räumlich getrennt oder die in unterschiedlichen Unternehmen beschäftigt sind.

Zur Optimierung der Abläufe sind deswegen Programme nötig, die gleichzeitig eine zentrale Dokumentenverwaltung anbieten, zudem die digitale Zusammenarbeit unterstützen und die sich in die vorhandene IT-Infrastruktur integrieren lassen.

Die Prozesse von Energieversorgungsunternehmen lassen sich noch optimieren. Eine neue Software soll die EVU dabei unterstützen.

Erreicht werden kann dies mit der sogenannten Enterprise Content Management Software (ECM).

Laut Jens Friehmelt vom ECM-Anbieter Open Text lässt sich mit der Software beispielsweise das Baumanagement für Anlagen unterstützen. Bei der Errichtung großer Gebäude und Anlagen mit einer Vielzahl von Beteiligten helfe die Software, die Projektkosten, den Zeitplan, die Qualität, Änderungen während des Baus und die Übergabe jederzeit unter Kontrolle zu behalten. Das Programm organisiere den Informationsfluss zwischen Betreiber, Ingenieurbüro, Generalunternehmer sowie den Lieferanten und halte alle Beteiligten immer auf dem neuesten Informationsstand. Durch den Inter-

netzugang der ECM-Lösung haben sie einen rollengerechten Zugang zu den aktuellsten Informationen und einen Überblick über ihre Aufgaben und Termine, die zentral verwaltet werden. Zudem werden Abnahme, Beanstandungen und Mängelbeseitigung protokolliert.

### Hilfe bei Arbeiten im Netz

Ähnliches gilt für die Bauarbeiten im Netz. Hier hilft eine Bauakte für Netzarbeiten beim Austausch der Dokumente zwischen den einzelnen Gewerken und mit Behörden und Dienstleistern. Gleichzeitig können auch Arbeitsanweisungen und Do-

kumente über Sicherheitsstandards hinterlegt und verwaltet werden.

Ein weiteres Einsatzgebiet für ECM-Software ist laut Friehmelt das Vertragsmanagement. Nach seiner Beobachtung sind zwar die Endkundenverträge bei Versorgern sehr gut verwaltet, Vertragswerke wie Beteiligungs-, Kredit-, Versicherungs-, Energieliefer- und Energiebeschaffungsverträge liegen hingegen meist in Papierform vor. Die Software kann hier den Erstellungs- und Genehmigungsprozess von komplexen Verträgen unterstützen und dokumentieren. Damit sei die Wahrung aller Vertragstermine, Pflichten und Optionen gewährleistet.

Ähnliches gilt für die Verwaltung von Liegenschaften. Auch mit dieser

sind viele unterschiedliche Dokumente wie Verträge, Katasterauszüge oder Fotos verbunden. Mit der Software erhalte ein Unternehmen eine zentrale und strukturierte Verwaltung dieser Informationen und Dokumente inklusive einer Schnittstelle zum Geoinformationssystem (GIS).

Die Software lässt sich laut Friehmelt auch einsetzen, um den Kommunikationsablauf mit der Bundesnetzagentur zu strukturieren und zu verwalten. Um die Daten für die BNetzA zusammenzutragen, müssen innerhalb des EVU die nötigen Informationen und deren Abgabetermine überwacht werden. Die Software unterstützt mit Rollen, Aufgabenlisten und Erinnerungsfunktionen die Einhaltung der Termine. Durch Protokollierung lasse sich auch im nachhinein nachvollziehen, ob die Informationen rechtzeitig, vollständig und richtig zustande gekommen sind. **E&M**