

Liebe Leserinnen und Leser,

die Handelsblatt Jahrestagung Energiewirtschaft ist inhaltlich in der Regel nicht übermäßig spannend. Aber der erste Tag der diesjährigen Veranstaltung war schon bemerkenswert. Um 9:30 Uhr startete der Bundesminister für Wirtschaft und Energie seine Rede, nachmittags war klar, dass es seine Abschiedsrede als Energieminister war. Auf mich wirkte er so uninspiriert und abwesend, dass ich mich tatsächlich gefragt hatte, ob er nachmittags im kleinen Partei-Kreis verkünden will, dass er nicht als Kanzlerkandidat antreten will. Der Termin war öffentlich bekannt. Mein Eindruck wurde aber von vielen nicht geteilt. Seine Rede war insgesamt eher rückwärts gewandt, er listete auf, was erreicht wurde. Seine Visionen waren tatsächlich mehr außenpolitisch. Deutschland und Europa sollten den Brexit als Chance nutzen, um mit Ländern wie Großbritannien, später auch Ukraine und Russland, eine neue Art der Zusammenarbeit zu definieren. Andererseits solle die wirtschaftspolitische Zusammenarbeit in der Eurozone vertieft werden. Eine energiepolitische Ankündigung gab es aber doch noch: Noch vor der Bundestagswahl will das Wirtschaftsministerium ein Weißbuch mit Vorschlägen zu einer neuen Bemessungsgrundlage für die EEG-Umlage veröffentlichen. Der Stromsektor soll die Kosten der Energiewende nicht länger alleine tragen. Die Lobbyisten der Gaswirtschaft können schon mal überlegen, wie sie gegen eine Einbeziehung von Erdgas im Heizungssektor bei der Umlage argumentieren.



> Dr. Heiko Lohmann

Einen Hauch von Silicon-Valley gibt es in dieser Ausgabe. Vorgestellt wird die Plattform enmacc, mit der der OTC-Handel außerhalb der Broker-Märkte standardisiert werden soll. Viele Stadtwerke und auch Anbieter kennen die Plattform, etliche nutzen sie schon. Ich habe mit vielen Marktteilnehmern gesprochen. Etliche sind sehr überzeugt, dass sich enmacc als Marktstandard durchsetzen kann, andere sind zurückhaltender. Was hat dies mit Silicon-Valley zu tun? Der Geschäftsführer eines Unternehmens wurde bei einem Besuch dort angesprochen, ob er die Plattform kenne. Es scheint auch amerikanisches Geld investiert zu sein, womit wohl Visionen der Branche wahr werden. Und dies nicht in hippen neuen Geschäftsfeldern, sondern im Handel!

Im Thema des Monats setze ich die Diskussionen mit den klassischen regionalen Gasgesellschaften fort. Oliver Malerius und Jens Nixdorf haben mir die Strategie von Gas-Union erläutert. Die klare Botschaft: Vertrieb, Portfolio und Handel bieten Wachstums- und auch Ertragschancen, wenn sie als Gesamtheit gemanagt werden.

Ich vermute, man sieht sich auf der E-world!

Dr. Heiko Lohmann
Freier Mitarbeiter ener|gate

Thema des Monats: Interview mit der Gas-Union Geschäftsführung	6
Rahmenbedingungen.....	11
Marktentwicklung.....	12
Marktstruktur.....	22
Personal.....	28
Marktgerüchte	29
Topic of the Month: Interview with the Gas-Union management board	32
Framework Conditions.....	37
Market Development	38
Market Structure.....	48
Personnel.....	54
Market Rumours.....	55