

gas **WINNER**

1/05

... FÜR KUNDEN UND PARTNER DER WINGAS GMBH

Gaskraftwerke mit Zukunft

Zahlreiche Großprojekte
bundesweit in Planung

Energie aus dem Eisfach

Gazprom fördert bei minus
50 Grad Erdgas in Sibirien

Zeitschriften für Kunden

Erfolgreich Image aufbauen
und Vertrauen sichern



Gemeinsam mehr Energie

Nachhaltige Energieversorgung für Europa

Nachschub für Europa

Liebe Leserinnen
und Leser,

in diesem Jahr steht unsere Branche wohl vor dem entscheidenden Wendepunkt: Denn die anstehende Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes wird den Einstieg in den regulierten Netz-

zugang und auch die Etablierung neuer Marktstrukturen aus Netz- und Vertriebsgesellschaften nach sich ziehen.

Während noch auf breiter Basis um den neuen ordnungspolitischen Rahmen gerungen wird, sind andere wichtige Themen in den Hintergrund getreten. Wir diskutieren über Transport und Handelsplätze in einer Weise, die die Verfügbarkeit von freien Erdgasmengen als Selbstverständlichkeit voraussetzt.

Heute kommen bereits rund 25 Prozent der EU-Erdgasimporte aus Russland. Doch in der Zukunft wird sich um Russlands Erdgas ein Wettstreit entfachen. Wir werden uns in Europa anstrengen müssen, um unsere gewohnte komfortable Position als bevorzugter Absatzmarkt für russisches Erdgas behaupten zu können. Denn der immer energiehungriger werdende asiatische und der US-Markt werden für das russische Erdgas attraktiver. Handeln ist daher das Gebot der Stunde: Jetzt!

Darum haben wir bereits heute mit der weltweit größten Erdgasgesellschaft, der russischen Gazprom, eine frühzeitige Verlängerung unserer Bezugsverträge bis Ende 2030 unterzeichnet. Wir schauen zurück auf 13 Jahre erfolgreicher Partnerschaft mit gazprom. Nicht zuletzt dies bestärkte uns, diese Kooperation zu erweitern und damit einen weiteren wichtigen Beitrag zur Versorgungssicherheit Europas zu leisten.

Ihr Dr. Gerhard König

Geschäftsführer und Leiter des
Geschäftsbereiches Vertrieb Deutschland

Achtung Baustelle!**Verdichterstation Eischleben im April betriebsbereit**

Die neue Verdichterstation Eischleben ist ab April betriebsbereit: Dann werden hier stündlich etwa 1,5 Millionen Kubikmeter Erdgas in Richtung Westen transportiert.

Sie ist ein Symbol für das Wachstum der WINGAS: Denn die neue Station in Eischleben, wenige Kilometer von der thüringischen Landeshauptstadt Erfurt entfernt, ist einer der Meilensteine im Ausbaukonzept der Erdgas-Pipeline STEGAL (Sachsen-Thüringen-Erdgas-Anbindungsleitung).

Mit dem Bau in Eischleben war im Juni vorigen Jahres begonnen worden. In Hochzeiten waren mehr als 150 Handwerke damit beschäftigt, die Verdichterstation aufzubauen und in das Netz der WINGAS



zu integrieren. Dafür wurde unter anderen die Pipeline auf einer Länge von 36 Kilometern für einige Stunden gesperrt und in einen komplett gasfreien Zustand versetzt – und das alles ohne die Versorgung der WINGAS-Kunden zu unterbrechen. „Während dieser Arbeit erhielten die Kunden ihr Erdgas aus dem übrigen System der WINGAS und unserem Speicher Rehden“, erklärt Horst Bokelmann, Leiter der WINGAS-Betriebstechnik die technische Umsetzung.

Insgesamt wird mit einer Investition von rund 200 Millionen Euro die Kapazität der STEGAL um etwa 50 Prozent erhöht. „Im Rahmen des Ausbaus der STEGAL vergrößern wir zudem die bereits bestehenden Verdichterstationen in Reckrod (Hessen), Rückersdorf (Thüringen) und Olbernhau(Sachsen) entlang der STEGAL-Pipeline“, so Bokel-

mann. Schon durch diese Maßnahmen könne der Transport von größeren Gasmengen sicher gestellt werden.

Verdichterstationen sind ein wichtiges Element im System der Erdgaspipelines. Bei dem Transport von den Quellen bis zum Endkunden legt das Erdgas mehrere tausend Kilometer zurück. „Auf diesem langem Weg verliert das Gas an Druck“, sagt Martin Winkeler, Betriebsleiter der Verdichterstation Reckrod. „Um einen reibungslosen Weitertransport garantieren zu können, muss der

Druck daher immer wieder mit Verdichtern angehoben werden.“ Allein auf dem WINGAS-Areal in Reckrod sorgen nach dem Ausbau fünf Verdichter – die von umgebauten Flugzeugturbinen angetrieben werden – mit einer

Leistung von insgesamt 65 Megawatt für den benötigten Druckaufbau.

Um die Transportmenge weiter zu erhöhen, erhält die STEGAL außerdem an ausgewählten Abschnitten eine Parallelleitung. Insgesamt werden etwa 100 Kilometer zusätzliche Rohrleitungen verlegt. Geplant ist, die Arbeiten im Spätsommer 2006 abzuschließen.

Heute verfügt WINGAS bereits über ein mehr als 2.000 Kilometer langes Fernleitungsnetz in der Bundesrepublik, das beständig wächst, sowie über den größten Erdgasspeicher Westeuropas. Das Unternehmen hat langfristige und diversifizierte Bezugsverträge. Damit verfügen WINGAS-Kunden über eine optimale Versorgungssicherheit.

WINNFO

Mehr zum Thema Versorgungssicherheit lesen Sie in dieser Ausgabe auf Seite 12.

Anschluss gefunden

Stadtwerke Zeven an WINGAS-Erdgasleitung



Nur 100 Meter haben den Stadtwerken Zeven gefehlt, um über das Pipeline-Netz der WINGAS an die großen Erdgasreserven in Sibirien und der Nordsee zu kommen.

Diese Lücke ist jetzt geschlossen. In kürzester Zeit hat eine gemeinsame Projektgruppe der Stadtwerke und der WINGAS eine Anbindung an die 132 Kilometer lange Rehden-Hamburg-Gasleitung (RHG) realisiert – von der eigentlichen Idee bis zur endgültigen Fertigstellung sind rund sechs Monate vergangen. Die Erdgasversorgung durch die Kasseler Ferngasgesellschaft wird in den nächsten Monaten aufgenommen.

„Eine solch pragmatische Arbeitsweise habe ich bei einem Projekt in dieser Größe noch nicht erlebt“, sagt Holger Schlüter, Geschäftsführer der Stadtwerke Zeven bei der Fertigstellung der Anschlussleitung. Die Zusammenarbeit mit der WINGAS und den einzelnen Abteilungen habe mehr als reibungslos geklappt. „In dieser Zeit wurden die Grundstücke angekauft, die Baupläne erstellt, die Genehmigungen eingeholt, die nötigen Materialien beschafft und die tatsächlichen Bauarbeiten vollzogen“, berichtet Rolf Bootz von

der WINGAS-Betriebstechnik. Eine Leistung, die vor allem auf guter Teamarbeit zwischen den Stadtwerken Zeven und WINGAS basiert.

Der eigentliche Anschluss wurde mit einer Anbohrung der RHG realisiert. „Auf die Erdgasleitung wird ein T-Stück mit Kugelhahn aufgeschweißt, durch das man anschließend das Leitungsrohr anbohrt“, erläutert Bootz die Grundzüge des Verfahrens. Anschließend werde das Bohrergerät entfernt und der Hahn geschlossen. „Die abgehende Anschlussleitung wird an diesen Kugelhahn angeschweißt und so mit der ursprünglichen Erdgaspipeline verbunden – und das, ohne den Betrieb auch nur zu stören oder gar zu unterbrechen.“ Die RHG-Leitung ist damit im laufenden Betrieb „angezapft“ worden.

Die Stadtwerke Zeven versorgen die mehr als 22.000 Einwohner der gleichnamigen niedersächsischen Samtgemeinde zwischen Bremen und Hamburg mit Strom, Wasser, Wärme und Erdgas. Dabei wird dem umweltschonenden Energieträger eine besondere Stellung eingeräumt. So betreibt der kommunale Eigenbetrieb schon seit fast vier Jahren eine öffentliche Erdgastankstelle.

Aus dem Inhalt

Gaskraftwerken gehört die Zukunft

Zahlreiche Großprojekte sind deutschlandweit im Bau, weitere sind in Planung
Seite 4

Energie aus dem Eisfach

Wie auf dem weltweit größten Erdgasfeld am Polarkreis Erdgas gefördert wird
Seite 8

Energiemarkt ohne Grenzen

Nachhaltige Energieversorgung ist Grundlage für Wachstum in Europa
Seite 10

marktWINNER

Der Sonderteil informiert kompakt, übersichtlich und verständlich über aktuelle Studien, Trends und Hintergründe im Bereich Kundenzeitschriften

Im Innenteil



Still ruht der See

Noch wenig Bewegung durch die Liberalisierung des österreichischen Erdgasmarktes
Seite 13

Hier kochen die Chefs noch selbst

Geschäftsführer der Stadtwerke Weinheim und der WINGAS gehen für Anzeigenmotive in die Küche
Seite 18

Ein exklusiver Tag bei Porsche

Der gasWinner verlost einen VIP-Tag im Porsche-Museum Stuttgart
Seite 21

Impressum

Herausgeber: WINGAS GmbH, Dr. Linda von dem Bussche (verantwortw.), Michael Sasse (stellv.), Friedrich-Ebert-Straße 160, 34119 Kassel, Internet www.wingas.de

Projektleitung: Michael Sasse

Marketing: Dr. Regina Hill

Redaktionsleitung: Tanja Requardt

Weitere Autoren: Barbara Anna, Nicholas Neu, Stefan Leunig

Medientechnik: Stephanie Raddatz

Fotos: WINGAS GmbH, Getty Images

Realisation: ps konzept – agentur für kommunikation

Druck: CW Niemeyer, gedruckt auf EuroArt matt Papier – hergestellt und veredelt mit chemischen Additiven der BASF AG

Auflage: 4.000 (vierteljährlich)

Vertrieb: Fuldaabrücker Werkstätten

Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers

Kontakt

Ihre Meinung zum gasWINNER?

Die Redaktion freut sich über Anregungen, Lob und Kritik. Schicken Sie uns einen Brief, ein Fax oder ein E-Mail:

➔ WINGAS GmbH, Externe Kommunikation, Redaktion gasWINNER, Friedrich-Ebert-Straße 160, 34119 Kassel

➔ Fax: 05 61 / 301-1321

➔ E-Mail: gaswinner@wingas.de

Gaskraftwerken gehört die Zukunft

Zahlreiche Großprojekte sind deutschlandweit in Planung



Der Anteil von Erdgas an der Stromerzeugung wird in den nächsten Jahren kräftig steigen. Das prognostiziert nicht nur die Internationale Energieagentur (IEA) in Paris. Bundesweit sind bereits zahlreiche Kraftwerke im Bau, weitere Großprojekte sind in Planung.

Auch bei der Stromerzeugung hat Erdgas gute Zukunftschancen: Eine Reihe von Kraftwerken sind derzeit in Deutschland im Bau – die meisten werden Erdgas als Brennstoff haben. Weitere Großprojekte sind zudem in Planung.

Und das, obwohl Gaskraftwerke jahrzehntelang in Deutschland verpönt waren. Gesetzliche Regelungen und eine ausgefeilte energiepolitische Rhetorik bildeten eine nahezu undurchdringliche Abwehrfront. Lange vor der Liberalisierung des Gasmarktes, zu Zeiten einer heute kaum mehr erinnerbaren Kohlevorrangpolitik, war der Bau von großen Gaskraftwerken in Deutschland schlicht verboten. Bestehende Anlagen konnten erst in Betrieb genommen werden, wenn der Kraftwerksbetreiber seine Kohleabnahmeverpflichtungen erfüllt hatte. Und das, obwohl die Umweltfreundlichkeit von Erdgas in der Verstromung im Vergleich zu Kohle unbestritten ist.

Doppelbesteuerung beseitigt

Zum Beispiel in der nordrhein-westfälischen Landeshauptstadt Düsseldorf zwangen die gesetzlichen Regelungen zum Schutz des heimischen Kohlebergbaus bis weit in die neunziger Jahre zur Abnahme von jährlich rund einer Million Tonnen Ruhrkohle. Erst wenn der letzte Krümel verbrannt war, durfte ein zusätzlicher Gasblock im städtischen Kraftwerk in Betrieb genommen werden. Doch dazu kam es meist mangels Stromnachfrage nicht. Nicht anders erging es den anderen Stromerzeugern an Rhein und Ruhr, Neckar oder Donau. Gelang der Betrieb eines Gaskraftwerks dennoch einmal, gab's kräftig „emotionalen Druck“, erinnert sich ein ehemaliger Kraftwerksleiter: Die damals unternehmerisch eng mit dem Bergbau verbundene Gaswirtschaft erklärte solidarisch, Erdgas sei zum Einsatz in der Stromerzeugung zu wertvoll und solle der Wärmerzeugung in den Haushalten sowie der Industrie vorbehalten bleiben. Aus diesen Gründen stagniert der Erdgasanteil an der Stromerzeugung in Deutschland seit Jahren unterhalb der Marke von zehn Prozent.

Auch nach dem Ende der Kohlevorrangpolitik blieb die Abwehrfront intakt, allerdings wurden die Instrumente subtiler. Anders als Kohle wurde Erdgas auch in der Verstromung der Besteuerung unterworfen. Der fiskalische Aufschlag bildete einen kaum zu kompensierenden Wettbewerbsnachteil und erfüllte zudem den Tatbestand der Doppelbesteuerung, denn der produzierte Strom unterlag außerdem der Ökosteuern. Erst Ende 1999 rang sich die Bundesregierung zu einzelfallbezogenen Ausnahmen durch. Seit 2003 steht nun ein verlässlicher Kompromiss: Gaskraftwerke ohne Wärmeauskopplung werden für fünf Jahre von der Erdgassteuer befreit, wenn sie einen Netto-Wirkungsgrad von 57,5 Prozent nachweisen können. Doch die Vergünstigung gilt nur, wenn die Anlage nicht später als drei Jahre und drei Monate nach Erlass der Verordnung in Betrieb geht. Vor dem Hintergrund der zu erwartenden Ausweitung des EU-Rechtes auf deutsches Recht, gehen Experten von einer generellen Steuerbefreiung für Großkraftwerke in Zukunft aus. Wer heute in Deutschland Strom aus Erdgas erzeugt, setzt den Brennstoff zumeist in Anlagen mit Kraft-Wärme-Kopplung ein. In herkömmlichen Großkraftwerken wird mehr als die Hälfte der eingesetzten Energie als Abwärme an die Umgebung abgegeben. In KWK-Anlagen wird die Abwärme hingegen als Heizenergie genutzt. Hierdurch werden beträchtliche Mengen an Primärenergie eingespart.

Dadurch steigt die Ausnutzung der eingesetzten Energie auf bis zu 80 Prozent. Auf etwa 50 Milliarden Kilowattstunden schätzen Energiestatistiker bei der Arbeitsgemeinschaft Energiebilanzen den Beitrag der KWK-Anlagen zur gesamten deutschen Stromerzeugung, die genaue Höhe der Wärmeproduktion ist nicht bekannt. Selbst für kleinere kommunale Versorgungsunternehmen können sich Bau und Betrieb eines gasbetriebenen KWK-Blockheizkraftwerkes lohnen.

Verbesserte Rahmenbedingungen

Gaskraftwerke mit einem kombinierten Gas- und Dampfturbinenprozess, kurz GuD-Anlage genannt, gehören

„Gasanlagen sind günstig und flexibel“



Interview mit Markus Bodendieck, Verkaufsleiter Kraftwerke/Industrie bei WINGAS, über die Rolle von Erdgas in der Stromerzeugung.

Welche Rolle wird Erdgas künftig bei der deutschen Stromversorgung spielen?

Neben den drei traditionellen Säulen des deutschen Kraftwerksparks Steinkohle, Braunkohle und Kernenergie wird Erdgas sich zunehmend als „vierte Kraft“ etablieren.

Bundesweit werden derzeit viele neue Gaskraftwerke gebaut. Welches sind die wichtigsten Projekte?

Für WINGAS stehen die Projekte im Vordergrund, die sich im Einzugsbereich unseres Netzes befinden. So laufen derzeit die Lieferungen für eine weitere GuD-Anlage in Ludwigshafen an. Im RWE Kraftwerk Weisweiler werden wir zwei geplante Vorschaltgasturbinen mit Erdgas versorgen.

Welche Vorteile bringt Erdgas?

Gaskraftwerke weisen unter den fossilbefeuerten Kraftwerken die geringsten CO₂-Emissionen auf. Sie sind kostengünstig, schnell zu errichten und können dezentral eingesetzt werden. Ihre hohe Flexibilität wird den Anforderungen des Strommarktes besonders gerecht.

BASF nimmt GuD-Kraftwerk in Betrieb



Bald ist es soweit: Ab Mitte Mai wird das neue Gas- und Dampfturbinenkraftwerk der BASF rund 450 Megawatt Strom und 650 Tonnen Dampf pro Stunde liefern. Die Anlage wird mit Erdgas von WINGAS betrieben. Nach nur 15 Monaten Bauzeit geht sie in Betrieb. „Unser Partner Siemens, der die Anlage für die BASF errichtet, hat in Formel-1-Geschwindigkeit gearbeitet“, sagt Horst-Heinrich Bieling, verantwortlich für die Energieversorgung am Standort Ludwigshafen.

Die BASF wird das neue Kraftwerk in Eigenregie betreiben. „Der durch BASF-Anlagen am Standort erzeugte Anteil am Strombedarf von zirka 700 Megawatt steigt damit von 15 auf 65 Prozent“, so Bieling. Die neue Anlage ist hocheffizient: Sie wird nach dem Prinzip der Kraft-Wärme-Kopplung betrieben. Indem sie sowohl Strom als auch Prozessdampf erzeugt, nutzt sie die eingesetzte Energie zu knapp 90 Prozent. Zum Vergleich: Bei herkömmlichen Stromerzeugungsanlagen liegt der Nutzungsgrad im Durchschnitt bei rund 35 Prozent. Ab 2006 als dem ersten vollen Betriebsjahr werden so Jahr für Jahr 500.000 Tonnen des Treibhausgases Kohlendioxid weniger ausgestoßen.

nach Ansicht von Prof. Wolfgang Pfaffenberger, dem Leiter des Bremer Energieinstituts, „heute zu den Kraftwerkskonzepten, die den Kriterien der Wirtschaftlichkeit, Verfügbarkeit und Zuverlässigkeit am ehesten gerecht werden.“ Durch die Kombination eines Gasturbinen- und Dampfturbinenprozesses werden in einem GuD-Kraftwerk bei der reinen Stromerzeugung heute Wirkungsgrade von rund 58 Prozent erreicht. Hierbei wird die Abwärme der Gasturbine genutzt, um Dampf für den Dampfturbinenprozess zu erzeugen. Durch strömungs- und werkstofftechnische Verbesserungen kann der Wirkungsgrad dieser Kraftwerke bis 2010 auf über 60 Prozent gesteigert werden, meint der Experte zuversichtlich. GuD-Kraftwerke, die als KWK-Anlage betrieben werden, zeichnen sich durch eine hohe Stromkennzahl (Verhältnis zwischen Strom- und Wärmeerzeugung) aus. Dabei sind GuD-Kraftwerke schnell und preiswert zu errichten. Für Kohlekraftwerke werden etwa 40 Monate reine Bauzeit veranschlagt, für GuD-Anlagen dagegen nur ca. 18 Monate. Und auch bei den Investitionskosten haben die GuD-Anlagen die Nase vorn, erklärt Pfaffenberger. Im Schnitt betragen die Kosten je installierter Kilowatt-Leistung 460 Euro. Stein- und Braunkohlekraftwerke mit herkömmlichem Dampfturbinenprozess und aufwändiger Rauchgasreinigung kosten mit 1060 und 1250 Euro je Kilowatt das Doppelte bis Dreifache.

Geringen Investitionskosten und hohen Wirkungsgraden moderner GuD-Kraftwerke stehen allerdings im Vergleich mit anderen Kraftwerken relativ hohe Brennstoffkosten gegenüber. In der so genannten Grundlast, also dem Betrieb eines Kraftwerkes über etwa 8000 Stunden pro Jahr, spielen kohlebefeuerte Kraftwerke ihre niedrigen Brennstoffkosten aus, sodass sich in diesem Lastbereich beim derzeitigen Brennstoffpreinsniveau keine wesentlichen Vorteile für GuD-Anlagen ergeben. Der wesentliche Vorteil der flexiblen GuD-Anlagen liegt dagegen im Mittel-Lastbereich, also dem Betrieb des Kraftwerkes über etwa 4000 Stunden pro Jahr. In diesem Lastbereich können die niedrigeren Brennstoffkosten der Kohlekraftwerke ihre

erheblich höheren Investitions- und Betriebskosten nicht mehr kompensieren. Wesentliche Voraussetzung für den Bau neuer Kraftwerke ist aber generell, dass die Stromerlöse die Vollkosten eines Neubaus decken. Während das Strompreinsniveau in Deutschland lange Zeit lediglich die Kosten abgeschriebener Anlagen widerspiegelt, zeigt sich der wachsende Neubaubedarf inzwischen auch in der Preisentwicklung an den Strombörsen. Lagen die Notierungen im Frühjahr vorigen Jahres noch bei rund 3,1 Cent je Kilowattstunde so wurden Anfang September 2004 kurzfristig bereits Spitzenpreise von 5,4 Cent notiert. Hinzu kommt, dass die Preise für Kohle durch den Energiehunger des asiatisch-pazifischen Raumes auf Rekordstände gestiegen sind. Doch die volatilen Ölpreise sorgen durch die Preiskopplung auch beim Gas für steigende Preise und verunsichern die Investoren. Allerdings kann hier der Gaslieferant durch flexible Vertragskonzepte einen wesentlichen Teil zum anlagen-spezifischen Risikomanagement leisten.

Funktionierender Markt notwendig

Voraussetzung für einen steigenden Anteil des Erdgases an der deutschen Stromerzeugung ist ein funktionierender Markt. Die Bereitstellung von ausreichenden Mengen stellt nach Ansicht des die internationalen Energieströme analysierenden Prof. Georg Erdmann von der Freien Universität in Berlin kein gravierendes Problem dar, auch wenn die Mengen aus immer weiter entfernten Regionen herbeitransportiert werden müssen und dadurch tendenziell teurer werden. Entscheidend sind hinreichende nationale Leitungskapazitäten und ein Netzzugangsmo- dell, das einen sicheren und wirtschaftlichen Gastransport ermöglicht.

WINNFO

Mehr Informationen bei:
Markus Bodendieck,
Verkaufsleiter Kraftwerke und Industrie,
Tel.: (0561) 301 2320
E-Mail: markus.bodendieck@wingas.de

Aktuelle Kraftwerksprojekte



KRAFTWERKSTYP	KRAFTWERKSLEISTUNG in MW _{el}
● GuD	○ 1200
● Sonstige	○ 800
● KWK	○ 400
	○ 200
	○ 100
	○ 50





Energie aus dem Eisfach

Nowy Urengoy - Für die Arbeiter auf dem weltweit größten Erdgasfeld am Polarkreis in Westsibirien ist die Welt weit weg. „Wir leben hier im hohen Norden“, sagt Vitali Popow. Seit zehn Jahren arbeitet der 32 Jahre alte Ingenieur in der Stadt Nowy Urengoy, 2500 Kilometer nordöstlich von Moskau. Wenn er seine Heimat im Ural besucht oder Urlaub in der warmen Türkei macht, dann, so Popow „setze ich mich ins Flugzeug und fliege auf die große Erde.“

Vor 25 Jahren haben Männer wie Popow inmitten der eisigen Tundra, wo die Temperaturen unter 50 Grad minus fallen und 253 Tage im Jahr Winter herrscht, Nowy Urengoy gebaut. Unter dem Permafrost-Boden war ein Schatz entdeckt worden - Erdgas.

Auf Schlitten und Traktoren wurden die Teile der Gasförderanlagen über das Eis zum Urengoy-Feld transportiert und Pioniersiedlungen aus einfachen Hütten gebaut. Heute erschließt sich der ganze Reichtum beim Blick aus dem Hub-

schrauber, wo man bis zum Horizont die Bohranlagen sieht. Über 250 Kilometer Länge und bis zu 60 Kilometer Breite erstreckt sich das riesige Urengoy-Gasfeld.

Auch Deutschland braucht das russische Erdgas. Über 5000 Kilometer schlängelt sich die Pipeline von Sibirien

bis an die deutsch-polnische Grenze. In sieben Tagen erreicht das Erdgas aus dem Urengoy-Feld die deutschen Haushalte und Industriebetriebe. Fast 40 Prozent des Erdgases bezieht die Bundesrepublik aus Russland. Erstmals lässt die Gazprom nun ein deutsches Unternehmen direkt an die Quelle.

Auf dem weltweit größten Erdgasfeld am Polarkreis in Westsibirien wird bei minus 50 Grad Erdgas gefördert. Hier geht jetzt die erste deutsch-russische Erdgasförderung an den Start. Das Gemeinschaftsunternehmen Achimgaz der WINGAS-Mutter Wintershall und der OAO Gazprom hat damit Zugang zu den größten Erdgasreserven der Welt. Lesen Sie auf den folgenden Seiten mehr zum Thema Versorgungssicherheit.

Die WINGAS-Mutter Wintershall AG wird in Kürze mit Urengoy Gazprom, einem Tochterunternehmen des weltgrößten Erdgaskonzerns Gazprom, nach Erdgas auf dem Urengoy-Feld bohren. Das dafür gegründete Gemeinschaftsunternehmen Achimgaz hat bereits in diesem Jahr die Pilotphase gestartet und die Bohrplätze errichtet. Im Frühsommer sollen zunächst sechs Produktionsbohrungen beginnen.

Das Unternehmen, benannt nach der Achimov-Gesteinsformation, steht vor der Herausforderung, das Gas aus einer Tiefe von rund 3500 Metern zu fördern. Bislang wird auf dem Urengoy-Feld nur bis zu 1500 Meter tief gebohrt. Rund 300 Arbeiter sollen vom Jahr 2008 an bis zu 7 Milliarden Kubikmeter Gas jährlich aus der nur gering durchlässigen Achimov-Schicht holen. Das Gas wird an Gazprom verkauft, die es in Russland und Europa weitervermarktet.

Allein in Deutschland werden jährlich 90 Milliarden Kubikmeter Erdgas verbraucht. Insgesamt nimmt der Bedarf an russischen Gasimporten zu. „Mit dem steigenden Gasbedarf müssen neue Vorkommen erschlossen werden“, sagt Wintershall-Vorstandsmitglied Bernhard Schmidt. Er sieht im Achimov-Projekt einen „weiteren Schritt zur Versorgungssicherheit Deutschlands“. Russland, das

über die weltgrößten Erdgasreserven verfügt, sei ein vertrauenswürdiger Partner.

Wintershall setzt eine spezielle Bohrtechnik ein, die weniger Bohrungen zur Erschließung der Lagerstätte nötig macht. Mit russischer Technik werden die Aufbereitungsanlagen gebaut. Die Technik müsse für die „wohl schwierigste Außenumgebung der Welt“ gemacht sein, so Schmidt. Rund 200 Milliarden Kubikmeter Gas und

40 Millionen Tonnen Gaskondensat sollen im Laufe von 40 Jahren aus dem Achimov-Vorkommen gefördert werden.

Aus allen Teilen Russlands kommen die Menschen, um auf den Öl- und Gasfeldern zu arbeiten. Denn in Sibirien locken Löhne von umgerechnet mehr als 1500 Euro - zwei bis drei Mal mehr als in anderen Regionen Russlands. In Schichten arbeiten die Männer auf den Gasfeldern: Einen Monat lang fünf Tage die Woche zwölf Stunden Arbeit in der Tundra, dann einen Monat Erholung in der Heimat.



DIE AUTORIN

Dorothea Hülsmeier von der Deutschen Presse Agentur (dpa) begleitet den Kanzler und den Außenminister regelmäßig auf ihren Reisen.



„Beide Partner ergänzen sich ideal“

Der größte Gasproduzent der Welt, die OAO Gazprom, beteiligt mit der deutschen WINGAS-Mutter Wintershall zum ersten Mal eine ausländische Firma direkt an ihrer Erdgasförderung in Russland. Ein Gespräch mit Bernhard Schmidt, Vorstand der Wintershall für Exploration.

Wann wird das Gemeinschaftsunternehmen Achimgaz der Wintershall und Gazprom mit der Förderung beginnen?

„Alle vorbereitenden Studien sind gemacht, die formelle Freigabe der Investitionen ist bereits geklärt. Dann werden wir in diesem Jahr die ersten Produktionsbohrungen starten. Ab spätestens 2008 soll die Förderung auf vollen Touren laufen.“

Was bedeutet das Projekt Achimgaz für die deutsche Versorgungssicherheit?

„Deutsche und europäische Unternehmen müssen sich viel stärker direkt in der Gasförderung in Russland engagieren, soll der Nachschub für uns gesichert bleiben. Dazu sind Milliardeninvestitionen notwendig. Dieses erste russisch-deutsche Projekt hat auch aus Sicht der Gazprom Vorbildfunktion. Weitere müssen folgen.“

Was ist das besondere an der Förderung bei Achimgaz?

„Zum ersten Mal wird im sibirischen Permafrost aus dem tiefer gelegenen Achimov-Horizont Erdgas gefördert. Beide Partner ergänzen sich dabei ideal. Ist die Gazprom auf die Arbeit in arktischen Gebieten spezialisiert, verfügt Wintershall über langjährige Erfahrung unter herausfordernden geologischen Bedingungen.“

Energiemarkt ohne Grenzen

Nachhaltige Energieversorgung ist Grundlage für Wachstum im neuen Europa



Die Europäische Kommission will die EU bis zum Jahr 2010 zum modernsten und leistungsfähigsten Wirtschaftsraum der Welt entwickeln. Ein Ausblick von Olaf Preuß, Wirtschaftsredakteur der Financial Times Deutschland.

Fundamentale Bedingung für ein nachhaltiges Wirtschaftswachstum in der EU ist eine sichere, effiziente und ökologisch nachhaltige Energieversorgung. Welche Entwicklungen werden wir am europäischen Energiemarkt in den kommenden Jahren sehen? Einige wesentliche Aspekte:

- Die Europäische Union wird immer abhängiger von Energieimporten. Die EU-Kommission schätzt, dass die EU 25 im Jahr 2020 rund 62 Prozent ihrer Energie importieren muss – vor allem Öl und Erdgas.

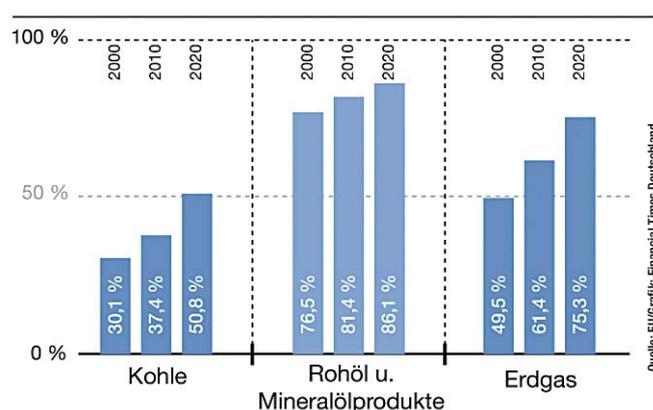
- Der Aufbau eines einheitlichen Strom- und Gasmarktes in der EU kommt

nur schleppend voran. Die einzelnen Staaten setzten die Richtlinien unterschiedlich um. In Deutschland wurde der Energiemarkt entsprechend den EU-Vorgaben sehr schnell für den Wettbewerb geöffnet. In Frankreich wird Wettbewerb auf allen Ebenen des Strom- und Gasmarktes dagegen erst 2006/2007 möglich sein.

- Es mangelt an Übertragungs- und Transitleitungen für Strom und für Erdgas. Besonders drastisch zeigte sich das beim „Blackout“ Ende September 2003, der nahezu die gesamte italienische Wirtschaft für sieben Stunden lahm legte. Eine Überlandleitung aus Frankreich durch die Schweiz war ausgefallen. Die italienische Energiewirtschaft hat in den vergangenen Jahren zu wenig in die Stromversorgung investiert.

- Die EU-Mitgliedsstaaten verfolgen keine gemeinsame Strategie für die Entwicklung ihrer Energiewirtschaften. Ob das in Zukunft gelingen wird, ist fraglich. Der Energiemix in den einzelnen Ländern ist sehr unterschiedlich – Frankreich setzt bei der Stromerzeugung langfristig auf Atomkraft. Großbritannien hat seine Koh-

Grad der Importabhängigkeit der Europäischen Union (25 Mitglieder) nach Energiequellen



lekraftwerke weitgehend durch Erdgaskraftwerke ersetzt. Deutschland will den Einsatz von Erdgas deutlich ausbauen, Polens Stromwirtschaft wiederum basiert auf absehbare Zeit vor allem auf Kohle.

Was bedeutet das alles für den Erdgasmarkt? Erdgas ist weltweit – und auch in Europa – derjenige fossile Energieträger mit den höchsten Wachstumsraten. Am Wärmemarkt hat das Erdgas dem Heizöl seit den Ölkrisen der 70er Jahre schrittweise Marktanteile abgenommen. Heute liegen die beiden Energieträger in Deutschland etwa gleichauf. Der wesentliche Wachstumsschub für Erdgas zeichnet sich allerdings beim Einsatz in Kraftwerken ab. Moderne Gas-und-Dampf-Kraftwerke (GuD) arbeiten effizienter als Kohlekraftwerke es heutzutage können. Somit bieten sich Gaskraftwerke als Alternative zu Kohlekraftwerken wie auch für Atomreaktoren an. Erdgas ist also ein entscheidender Faktor, wenn es darum geht, die künftige Stromerzeugung effizienter, umweltschonender und zugleich dezentraler zu gestalten.

Die Eigenförderung an Erdgas in der 25er EU stagniert in diesem Jahrzehnt, danach geht sie zurück: Im Jahr 2000 betrug sie rund 197 Millionen Tonnen Erdöl-Äquivalent, 2010 werden es ebenso viele sein, im Jahr 2020 produziert die EU rund 148 Millionen Tonnen Erdöl-Äquivalent an Erdgas. Der Bedarf an Erdgas steigt in dieser Zeit allerdings drastisch: von 376 auf 598 Millionen Tonnen Erdöl-Äquivalent.

Europa ist „umgeben“ von Erdgas. Entscheidend ist, wie schnell und wie sicher die europäische Versorgungswirtschaft neue Quellen erschließen kann. Russland – heute bereits Europas wichtigste Erdgasquelle – wird als Erdgaslieferant an Bedeutung gewinnen. Quellen der Zukunft sind außerdem der Mittlere Osten, Zentralasien und Nordafrika. Um Erdgas aus diesen Regionen für den europäischen Markt zu erschließen, müssen neue Pipelines gebaut werden – Projekte, die Milliarden Euro an Investitionen erfordern werden.

Nordafrika gewinnt als Erdgaslieferant vor allem für Südeuropa an Bedeutung. Auch Libyen will künftig neben Erdöl verstärkt Erdgas nach Europa exportieren. Norwegen wird seine Erdgasförderung in der Nordsee und in der norwegischen See

„Erdgas ist der sauberste fossile Brennstoff“

in den kommenden Jahren weiter ausbauen und in absehbarer Zeit Großbritannien als wichtigstes Förderland in Europa ablösen. Aber Norwegen kann den steigenden Erdgasbedarf in Europa nicht annähernd auffangen, das Land besitzt nur rund 1,4 Prozent der weltweit wirtschaftlich förderbaren Erdgasreserven.

Russland ist mit Abstand der wichtigste Erdgasproduzent der Welt, und die Bedeutung der russischen Erdgaswirtschaft wird wegen der immensen Vorräte des Landes naturgemäß zunehmen. Gazprom produzierte im Jahr 2003 rund 540 Milliarden Kubikmeter Erdgas, rund 140 Milliarden Kubikmeter davon exportierte das Unternehmen nach Europa. Rund ein Drittel des deutschen und ein Viertel des europäischen Erdgasbedarfs wird derzeit aus Russland gedeckt. Gazprom-Chef Alexej Miller ist der Ansicht, das Unternehmen könne den Export nach Europa in den kommenden 30 Jahren verdoppeln.

Für die Sicherheit seiner Erdgaslieferungen ist Russland bekannt. Russland lieferte stets zuverlässig – in Zeiten der Konfrontation über atomare Mittelstreckenraketen Anfang der 80er Jahre, in den Wirren des Zusammenbruchs der Sowjetunion, in den Übergangsjahren der Jelzin-Ära. Der größte Teil der russischen Deviseneinnahmen stammt aus dem Export von Erdöl und Erdgas. Die Abhängigkeit ist also wechselseitig, und sie wird es wohl bleiben. Russland ist und bleibt ein bedeutender strategischer Partner für Europa.

Die EU-Kommission sollte mit einer Stimme für Europa sprechen, doch wie schwer sich Europa mit seiner Einigkeit

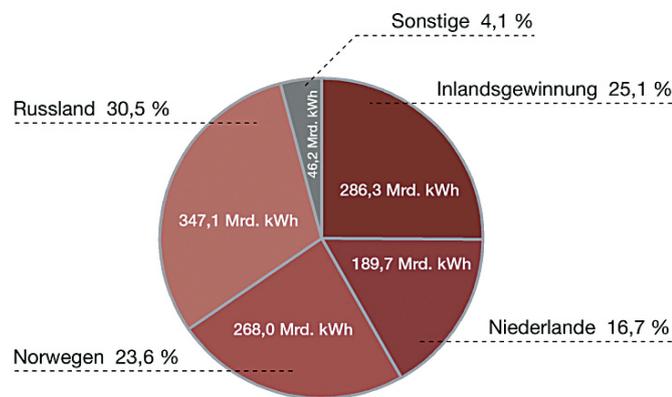
tut, das sehen wir in außen- und wirtschaftspolitischen Fragen täglich in den Medien. Die Energiepolitik ist – trotz der enormen strategischen Bedeutung einer sicheren Energieversorgung – in der öffentlichen Darstellung der EU ein eher nachgeordnetes Thema.

Ein wichtiger Schritt für eine bessere Erdgasversorgung in Europa war die EU-Richtlinie zur Liberalisierung der europäischen Gasmärkte. Dieser Markt muss sich weiter entwickeln, Hürden für Investitionen in Erdgasleitungen oder -Speicher müssen in allen EU-Mitgliedsstaaten gänzlich beseitigt werden. Hier taten sich in den vergangenen Jahren beispielsweise Belgien und Frankreich schwer. Aber auch in den neuen Mitgliedsstaaten ist die Neigung zur Öffnung der Energiemärkte nicht überall gleich ausgeprägt.

Bei der Versorgung mit Erdgas werden Deutschland und Europa in Zukunft härter mit den anderen wirtschaftlichen Zentren der Welt konkurrieren: mit den USA, mit China, Japan und in wachsendem Maß mit Indien. Die Entwicklung der Energiepreise in den vergangenen Monaten hat uns daran erinnert, dass eine sichere Energieversorgung in einer zunehmend „globalisierten“ Welt keineswegs selbstverständlich ist – im Gegenteil.

Herkunft des Erdgases in Deutschland 2002

Gesamtaufkommen 1137,3 Mrd. kWh



Quelle: Bundeswirtschaftsministerium/Gratik - Financial Times Deutschland

DER AUTOR

Olaf Preuß ist Energie-Experte im Unternehmensressort der Financial Times Deutschland.



Gaslieferungen aus Russland gesichert

WINGAS verlängert Lieferverträge mit Gazprom frühzeitig bis zum Jahr 2030

Die WINGAS hat ihre Gasbezüge langfristig abgesichert. Die Handelsgesellschaft einigte sich mit dem weltgrößten Gaskonzern Gazprom auf eine frühzeitige Verlängerung ihrer Verträge bis 2030.

Eine entsprechende Vereinbarung unterzeichneten Alexander Medvedev, Vorstandsmitglied der OAO Gazprom und Generaldirektor der OOO Gazexport, und Dr. Rainer Seele, Sprecher der Geschäftsführung der WINGAS GmbH, in Moskau. Die bisherigen Verträge wären um 2012 ausgelaufen.

Auf Basis dieser Vereinbarung kann die langfristige Verfügbarkeit beträchtlicher Mengen russischen Erdgases für die deutschen und westeuropäischen Haushalte gesichert werden. Allein über die jetzt verlängerten Lieferverträge können bis Ende 2030 jährlich rund 20 Milliarden Kubikmeter Erdgas nach Westeuropa strömen - insgesamt mehr als 500 Milliarden Kubikmeter. Zum Vergleich: Mit dieser Menge könnten die deutschen Privathaushalte über die nächsten 15 Jahre komplett mit dem umweltschonenden Energieträger versorgt werden.

Ab 2007, so sieht es die Vereinbarung vor, sollen die russischen Erdgaslieferungen zusätzlich um jährlich 2 Milliarden ausgebaut werden. In Zukunft sollen die erfolgreichen europäischen Aktivitäten durch eine vertiefte Zusammen-



Gazprom-Vorstandsmitglied Alexander Medvedev und Rainer Seele, Sprecher der WINGAS-Geschäftsführung bei der Vertragsunterzeichnung in Moskau.

arbeit zwischen Gazexport und WINGAS weiter ausgebaut werden.

Das Abkommen dürfte Signalwirkung für die weitere Entwicklung der europäischen Gasimporte haben. In den kommenden Jahren wird mit einer deutlich steigenden Nachfrage nach Erdgas gerechnet. Zum einen verwenden Privathaushalte verstärkt das umweltfreundliche Gas für ihre Heizungen. Zum anderen wird es von den Energiekonzernen vermehrt zur Stromproduktion eingesetzt.

Nach der aktuellen Prognose der International Energy Agency (IEA) wird die jährliche Nachfrage in Europa nach Gas bis zum Jahr 2030 um rund zwei Drittel auf 786 Mrd. Kubikmeter anzie-

hen. Die Bedeutung Russlands, das über die größten Gasreserven der Welt verfügt, wird nach der IEA-Projektion noch zunehmen.

Von besonderer Bedeutung sei es derzeit, bestehende Wettbewerbsansätze in Europa zu erhalten und weiter zu fördern. „Wir werden auch in Zukunft Investitionen in den Ausbau unserer Infrastruktur tätigen, um die Leistungsfähigkeit unseres Erdgasleitungssystems weiter zu erhöhen und die Kunden noch besser zu versorgen“, erklärte WINGAS-Sprecher Rainer Seele. „Dies ist neben den langfristigen Lieferverträgen mit den Produzenten eine unabdingbare Voraussetzung für die Sicherung der Versorgung Europas mit Erdgas.“

Schröder für engere Zusammenarbeit mit Russland

Bundeskanzler Gerhard Schröder hat eine engere Zusammenarbeit zwischen Deutschland und Russland auf dem Energiesektor angekündigt. Auf einer deutsch-russischen Investitionskonferenz sagte der Kanzler in Stuttgart: „30 Prozent unseres Öls und Gases kommen aus Russland, in Kürze werden es bei Gas 40 Prozent sein“. Russland habe für die Bundesrepublik in diesem Bereich eine herausragende Bedeutung.

Russland hat sich nach den Worten des Kanzlers als verlässlicher Partner bei den Energielieferungen erwiesen. Er fügte hinzu: „Wir brauchen künftig eine Zusammenarbeit zwischen deutschen und russischen Unternehmen bei der Kooperation und bei der Förderung von Gas und Öl.“

Jetzt gehe es darum, die Zusammenarbeit auch bei kleineren und mittelständischen

Unternehmen zu intensivieren, so Schröder. „Die deutsch-russischen Wirtschaftsbeziehungen sind eine Erfolgsgeschichte, sowohl im Wirtschaftsbereich, im politischen Bereich und im Kulturbereich.“

Russland will verstärkt um Investitionen deutscher mittelständischer Unternehmen werben, sagte der russische Ministerpräsident Michail Fradkow. (dpa)

Gute Verbindung

Kundenzeitschriften steigern Image und bauen Vertrauen auf



Die jüngsten Umfrageergebnisse sprechen eine deutliche Sprache: Fast zwei Drittel aller deutschen Unternehmen bescheinigen den Kundenzeitschriften einen hohen Stellenwert in ihrer Kommunikationsstrategie. Und längst sind es nicht mehr nur die Topfirmen im Lande, die mit regelmäßigen Publikationen wichtige Bande zu ihren Kunden knüpfen und zielgenaue Informationen liefern wollen, sondern auch mittelgroße und kleinere Unternehmen – nicht zuletzt aus der Energiewirtschaft: „Der Wert des Instruments Kundenzeitschrift auch als Imageträger hat sich kontinuierlich gesteigert“, sagt Professor Dr. Hartmut Holzmüller, Leiter des Lehrstuhls Marketing an der Universität Dortmund, und verweist dabei auf die traditionell enge Leser-Blatt-Bindung und wachsende Auflagen. Bei einer aktuellen Untersuchung der Uni gaben Unternehmen an, die Kundenzeitschrift rangiere im Vergleich mit anderen Kommunikationsinstrumenten schon auf Platz zwei hinter dem direkten Verkauf. Besonders auffällig: Wer mit Hilfe seiner Kundenzeitschrift Fachkompetenz untermauern will, verbucht die größten und signifikantesten Erfolge.

Markenimage wird gesteigert

Inzwischen ist die Gesamtauflage der pro Jahr erscheinenden Kundenmagazin-Exemplare weit über die magische Milliarden-grenze gestiegen. Nach neuesten Erhebungen werden pro Erscheinungsintervall (meist vierteljährlich) 456 Millionen Exemplare verteilt. Fast immer verbinden sich mit der Herausgabe eines eigenen Magazins klare, fest umrissene Ansprüche: Das Markenimage soll verbessert, die Kundenloyalität gesteigert und die Servicekompetenz demonstriert werden. Ziele, die im Übrigen auch für

Kundenmagazine sind im Kommunikations-Mix von Unternehmen ein herausragendes Instrument, um Kunden zielgenau und wirkungsvoll anzusprechen. Wichtig sind journalistische

Qualität und professionelle Gestaltung. In Deutschland übersteigt die Gesamtauflage aller Kundenzeitschriften pro Jahr inzwischen die Milliarden-grenze.

2
Seite

Anhaltspunkt: Tanja Requardt, Redaktionsleiterin des gasWinners, beantwortet Fragen zum Thema Kundenzeitschriften.

3
Seite

Auf einen Blick: Wir listen Chancen und Anforderungen bei der Herausgabe einer neuen Kundenzeitschrift auf.

4
Seite

Antrieb: Welche Ziele und Zielgruppen die Stadtwerke Lemgo mit ihrem Magazin „Stadtwerker“ ins Visier nehmen.

„Kundenmagazine schaffen Vertrauen“

Drei Fragen an Tanja Requardt, Leiterin der Redaktion des WINGAS-Kundenmagazins gasWinner.



Warum sind Kundenzeitschriften für Stadtwerke und Versorgungsunternehmen interessant?

Durch die Veränderungen im Markt ist es immer wichtiger geworden, sich als eigenständige Marke zu positionieren. Kundenmagazine sind dabei ein wertvolles Werkzeug: Durch ihre regelmäßige Erscheinungsweise und die genaue Zielgruppenansprache bauen sie eine emotionale Bindung auf und schaffen Vertrauen.

Was muss vor der Herausgabe einer Kundenzeitschrift beachtet werden?

Wichtig ist, dass ein klares Konzept vorliegt und die journalistische Qualität sichergestellt wird. Dabei stellt sich vor allem eine wichtige Frage: Können wir das mit eigenem Personal leisten, oder brauchen wir externe Hilfe im Laufe des Produktionsprozesses? Wer das frühzeitig klärt, erspart sich unnötigen Ärger und Stress.

Lohnt sich der finanzielle Einsatz?

Ja. Aber eine realistische Kalkulation ist unbedingt nötig: Das Projekt muss natürlich für ein Stadtwerk oder einen Versorger wirtschaftlich vertretbar sein. Es schadet nur dem Image des Unternehmens, wenn man nach zwei, drei Ausgaben wieder aussteigt.

den gasWinner von WINGAS gelten. Auch in schwierigen Situationen kann eine Kundenzeitschrift die nötige Transparenz schaffen und komplexe Sachverhalte aufklären, etwa im Zusammenhang mit der Liberalisierung des Energiemarktes. „Da hat unser Journal dazu beigetragen, ohne Streuverluste die eigenen Standpunkte zu kommunizieren und Ängste beim Kunden abzubauen“, sagt etwa Carola Blümel aus der Öffentlichkeitsarbeit des WINGAS-Kunden Energie- und Wasserversorgung Altenburg (EWA).

Über den Status des billigen Wegwerf-Heftchens, das womöglich vom Postkasten direkt in den Müll fliegt, sind moderne Kundenmagazine längst hinweg. Freilich müssen Herausgeber im auch publizistischen Konkurrenzettbewerb auf attraktive Gestaltungsformen, passende Inhalte und erstklassige journalistische Vermittlung achten: „Kundenmagazine sind wichtig für Image und Vertrieb. Unbedingte Voraussetzung für den Erfolg ist: In der Qualität des Angebots, der Professionalität der Darstellung und der Originalität des Auftritts muss das Medium zum Unternehmen und zu den Zielgruppen passen“, sagt dazu Jürgen Pitzer, Präsident der Deutschen Public Relations Gesellschaft.

Professionelle Kundenmagazine werden gern gelesen

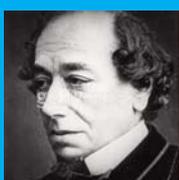
Sind diese Voraussetzungen erfüllt, können Unternehmen die Zeitschriften u.a. als wertvolles Dialoginstrument einsetzen, auch um Kundendaten zu generieren und zu verifizieren. Dabei ist die Attraktivität einer engen Leser-Blatt-Beziehung ohnehin unstrittig: So belegen Studien aus dem In- und Ausland einhellig, dass Leser von Kundenmagazinen eine freundlichere Einschätzung über Marken, Unternehmen und Produkte haben als Nichtleser. Detaillierte Einzelerhebungen wie etwa bei der Hypo-Vereinsbank brachten gar den klaren Nachweis, dass Leser des hauseigenen Kundenmagazins deutlich mehr Neuabschlüsse vollzogen als Nichtleser. „Unsere bisherigen Untersuchungen zeigen, dass professionelle Kundenmagazine eine hohe Akzeptanz haben und gerne



Die Teilnehmer des WINGAS-Workshops für Kundenmagazine: Jürgen Pitzer, Knut Langer, Carola Blümel.

gelesen werden“, erklärt Walter Freese vom Forschungsinstitut TNS Emnid, das sich zuletzt mehrfach in Studien mit „Corporate Publishing“ befasste.

Die Kosten für den Einsatz eines Kundenmagazins rentieren sich allerdings nur im optimalen Zusammenspiel von Marketing und Kommunikation – und einer professionellen Umsetzung in Wort und Bild. Ganz gleich, ob die Produktion mit eigenen personellen Kräften, mit externen Dienstleistern oder in einem Mix gestemmt wird: Design, Layout und die Verarbeitung des Magazins sollten erstklassigen Ansprüchen genügen. Das gilt auch für zuarbeitende Journalisten, die sich in die teils komplexe Fachmaterie einarbeiten und sie später verständlich präsentieren müssen: „Sie müssen die gleichen journalistischen Standards wie bei Publikumstiteln erfüllen – sauber recherchieren, gut und flüssig schreiben, einen Sinn für die Dramaturgie haben und sich an das Briefing halten“, sagt Manfred Hasenbeck, Präsident des Bran-



„Der Erfolgreichste im Leben ist der, der am besten informiert wird“

BENJAMIN DISRAELI,
ehemaliger britischer Premierminister



„Ich wickele den Lebertran der Information in die Schokolade der Unterhaltung“

ROBERT LEMBKE,
Fernsehmoderator



Magazine: (v.l.n.r.) Rolf Gloggenzießer, Jürgen Jaksz, Werner Geser, Gudrun Jordan, Renate Dalbke, Udo

chenverbandes „Forum Corporate Publishing“. Als Anhaltspunkte für journalistische Qualität nennt die Branchenbibel „Zimpel“ ein übersichtliches Inhaltsverzeichnis, durchgängige Struktur und Bildsprache, aber auch mehrere Informationsebenen: Fließtext, Infokästen, Infografik, Querverweise zum Internet.

Analyse der Leserschaft ist für die Inhalte nützlich

Unternehmen sollten nach Empfehlungen von Fachleuten ihre Kundenmagazine künftig auch noch ganzheitlicher als bisher nutzen. So heißt es in einer Studie des „Forum Corporate Publishing“, zu selten würden Firmen bisher die eigene Zeitschrift in einer verzahnten Strategie mit Instrumenten wie Cross Marketing, Internetauftritt oder Mailings nutzen. Zudem sollten wiederkehrende und intensive Leserbefragungen genutzt werden, um sich noch besser an den eigenen Zielgruppen zu orientieren. „Viele Unter-

nehmen brauchen eine noch intensivere Marktforschung zu ihren Magazinen. Eine eingehende Analyse der Leserschaft kann zu einer sinnvollen Veränderung der Inhalte und einer dann besseren Wahrnehmung der Zeitschrift führen“, erklärt Rolf Gloggenzießer aus der Abteilung Management Consulting der WINGAS-Muttergesellschaft BASF.

Wer allerdings seine lesenden Kunden regelmäßig befragt, kann sich dank der belegten, weitgehend sehr engen Beziehungen zum Leser über mangelnde Resonanz nicht beklagen: „Wir hatten stets einen enorm starken Rücklauf bei solchen Aktionen“, sagt Jürgen Jaksz, Geschäftsführer des WINGAS-Partners Stadtwerke Mosbach. Jaksz stellt zudem zufrieden fest, dass die locker-peppige Machart und die direkte journalistische Ansprache seines Magazins „Energie“ gut bei den Kunden in der Region zwischen Heilbronn und Heidelberg ankommt: „Die Zeitschrift ist für uns so auch immer ein wichtiges Marketingmittel gewesen, um uns gegen

Vorteile einer Kundenzeitschrift

- ✓ Kundenbindung und -gewinnung
- ✓ Steigerung des Firmenimages
- ✓ Demonstration eigener Fachkompetenz
- ✓ Abgrenzung zu Wettbewerbern
- ✓ Zielgenaue Informationsvermittlung
- ✓ Steigerung der Geschäftstätigkeit

Was müssen Herausgeber beachten?

- ✓ Journalistische Qualität sichern
- ✓ professionelles Design mit klarer Struktur und Bildsprache, Infokästen und Grafiken
- ✓ Inhalte mit Internetauftritt und Instrumenten wie Cross Marketing oder Mailings verzahnen
- ✓ Etat genau kalkulieren, externe Zulieferung prüfen
- ✓ Regelmäßige Analyse der Zeitschrift auch mit Leserbefragungen, um die Kundenwahrnehmung zu verbessern

Weitere Informationen im Internet:

www.forum-corporate-publishing.de: Ausführliche Infos zum Thema Kundenzeitschriften. Hinweis zu Studienergebnissen.

www.zimpel.de: Übersicht zu Kunden-Medien

www.onetoone.de: Fachzeitschrift mit Corporate-Publishing-Themen

www.deutsche-post.de/pressedistribution: Infomaterial zum Versand von Kundenzeitschriften

Literaturtipp:

Thomas Schmitz: Kundenzeitschriften: Mehrwert für Marken, Business Village Göttingen 2004

Gewinnspiel

Abonnements von Fachzeitschriften zu gewinnen

Der Markt für Kundenzeitschriften in Deutschland ist in den letzten Jahren stark gewachsen. Wer den marktWinner aufmerksam studiert hat, dürfte keine Probleme haben, die folgende Gewinnspielfrage zu

beantworten: Welche Grenze hat die Gesamtauflage aller in einem Jahr verteilten Kundenmagazine überschritten? Einfach die Service-Postkarte am Heftende ausfüllen und an WINGAS absenden. Unter den richti-

gen Einsendern verlosen wir fünf Jahresabos der Fachzeitschrift „werben und verkaufen“.



Wettbewerber zu positionieren.“ Gemeinsam mit einem fachlich eingearbeiteten Journalisten feilt Jaksz an den inhaltlichen Schwerpunkten des Magazins, das viermal im Jahr in nicht ganz regelmäßigen Abständen an alle Stadtwerke-Haushalte geht: „Unsere Erwartungen an das Magazin als Kundenbindungsinstrument sind voll eingetroffen.“

Rund drei Viertel aller Kundenzeitschriften werden den Kunden per

Direktversand nach Hause geliefert, ganz bewusst, um sie in ihrem vertrauten privaten Umfeld zu erreichen. Die Deutsche Post bietet einen speziellen Service für Kundenmagazine an – die so genannte „Pressesendung“. Genutzt werden dabei zu reduzierten Preisen die Brieftransportnetze der Post. Voraussetzung: Magazine müssen mindestens quartalsweise erscheinen und in einer Mindestauflage von 1000 Exemplaren an die Kunden gehen.

WINNFO

WINGAS unterstützt ihre Kunden bei der Konzeptionierung ihrer Zeitschrift, bei der Auswahl von externen Dienstleistern und bei der Überprüfung der Wirksamkeit ihres Magazins. Außerdem liegt eine Checkliste zum Thema Kundenzeitschriften bereit. Bei Interesse wenden Sie sich bitte an Knut Langer, Direktion Marketing WINGAS, Tel.: (0561) 301-2077, E-Mail-Adresse: knut.langer@wingas.de

Das Praxis-Beispiel: Der „Stadtwerker“ der Stadtwerke Lemgo

Das Kundenmagazin „Stadtwerker“ der Stadtwerke Lemgo kommt an: Rund 80 Prozent aller befragten Kunden kennen das Magazin und lesen es regelmäßig. Lediglich vier Prozent lesen es nicht. Das hat eine gemeinsam mit WINGAS durchgeführte Befragung der Stadtwerke ergeben. „Die dauerhafte Herausgabe einer Kundenzeitung lohnt sich immer, wenn es das Budget zulässt“, resümiert Renate Dalbke von den Stadtwerken Lemgo.



„Noch mehr Service von den Stadtwerken“

unseren Kunden weiterhin erhalten und langfristig stabilisieren.“ Neben Informationen zur Preisgestaltung waren die Demonstration von Servicekompetenz und Verlässlichkeit die Kernmotive, das Magazin zu etablieren.

„Unsere Erwartungen sind voll erfüllt worden, weil wir in unserem Kundenmagazin ganz nah dran sind an den Menschen in Lemgo“, erklärt Renate Dalbke. „Mit unserem Themenmix und der Aufbereitung treffen wir Kopf und Herz unserer Kunden. Wir machen ein Magazin, das die Menschen in unserer Stadt anspricht.“

„Unsere Erwartungen sind voll erfüllt“

Was vor mehr als fünf Jahren mit leichten Startschwierigkeiten begann, hat sich in Lemgo inzwischen zu einer festen Größe etabliert. Damals stellt sich schnell heraus, dass das Projekt Kundenmagazin nicht allein mit eigenen Kräften zu realisieren war. „Es ist wichtig, sich externe Beratung zu holen“, sagt Renate Dalbke. „Man muss über den Tellerrand hinausgucken“. Eine freie Journalistin betreut heute den „Stadtwerker“. Unabdingbar dafür sind ein klares Briefing des Unternehmens



Marketingleiterin Renate Dalbke

und die regionale Vertrautheit mit Land und Leuten. „Unsere Journalistin recherchiert vor Ort und besucht die Menschen, um die es geht“, so Dalbke. Bei der Redaktionssitzung für die neue Ausgabe besprechen Geschäftsführung, Bereichsleiter Vertrieb, Marketing und Kommunikation und die journalistischen Mitarbeiter das thematische Grundgerüst. Bis zur Schlussabnahme durch die Entscheider des Unternehmens dauert es etwa zwei Monate. Auch sensible und brisante Inhalte wie der Verkauf der Stadtwerke im Jahr 2001 wurden nicht ausgespart und sogar in einer Sonderausgabe thematisiert. „Das war sicherlich die größte Herausforderung für uns“, erinnert sich Dalbke. „Aber die große positive Resonanz auf das Sondermagazin hat uns bestätigt, dass wir richtig lagen.“

Impressum



marktWINNER ist ein Sonderteil des gasWINNERS. Er erscheint in regelmäßigen Abständen. Herausgeber: WINGAS GmbH,

Dr. Linda von dem Bussche (verantwortl.), Michael Sasse (stellv.) Friedrich-Ebert-Str. 160, 34119 Kassel, Internet www.wingas.de
 Projektleitung: Dr. Regina Hill
 Redaktionsleitung und Autoren: Tanja Requardt, Jörg Allmeroth
 Medientechnik: Stephanie Raddatz
 Fotos: WINGAS, Getty Images

Realisation: ps konzept – agentur für kommunikation
 Druck: CW Niemeyer
 Auflage: 4.000
 Vertrieb: Fuldaer Werkstätten
 Nachdruck nur mit Genehmigung des Herausgebers.

Ihre Meinung zum marktWINNER?
 Schicken Sie uns einen Brief, ein Fax oder ein E-Mail:
 WINGAS GmbH, Externe Kommunikation, Redaktion gasWinner, Friedrich-Ebert-Straße 160, 34119 Kassel
 > Fax: (0561) 301-1321
 > E-Mail: gaswinner@wingas.de

Still ruht der See

Kaum Bewegung durch die Liberalisierung des österreichischen Erdgasmarktes



In unserer Serie „Europas Erdgasmärkte“ stellen wir Ihnen nach Großbritannien, Belgien, Russland und Frankreich dies-

mal unser Nachbarland Österreich vor. Unser Autor, der freie Fachjournalist für Energie, Holger Quiring, berichtet von der

Entwicklung des seit 2002 liberalisierten Gasmarktes und der geringen Beteiligung internationaler Unternehmen.

+++ NEWSTICKER +++

WINGAS sichert Ausbau der europäischen Aktivitäten

Die WINGAS GmbH sichert ihren erfolgreichen Wachstumskurs in Westeuropa weiter langfristig ab: Künftig wird die Kasseler Ferngasgesellschaft neben den steigenden Erdgasbezügen von der russischen OOO Gazexport auch Erdgas vom italienischen Energiekonzern Eni S.p.A. beziehen. Erstes Erdgas aus dem neuen Vertrag wird im Herbst 2006 und bis zum Jahr 2019 fließen. Die jährlich gelieferte Menge beträgt über 1,2 Milliarden Kubikmeter Erdgas. Hiermit können mehr als 650.000 Haushalte ein Jahr lang komplett versorgt werden. Die Eni stellt der WINGAS das Erdgas am Übergabepunkt Eynatten an der belgisch-deutschen Grenze bereit. Mit dem jetzt geschlossenen Vertrag bauen WINGAS und Eni ihre Vertragsbeziehungen weiter aus.

„Die WINGAS hat in den vergangenen Jahren ihre in Deutschland erfolgreiche Marktstrategie ausgeweitet, regional angepasst und erfolgreich auf westeuropäische Nachbarländer übertragen“, sagte Dr. Rainer Seele, Sprecher der WINGAS-Geschäftsführung. Es sei an der Zeit gewesen, die Vertriebserfolge und die damit verbundenen wachsenden Absatzmengen durch weitere langfristige Bezugsverträge abzusichern. „Ein wichtiger Schritt war die frühzeitige Verlängerung unserer Bezugsverträge mit der Gazexport bis zum Jahr 2030“, erläuterte Seele. „Mit dem zusätzlichen Erdgas der Eni runden wir unser Portfolio weiter ab.“

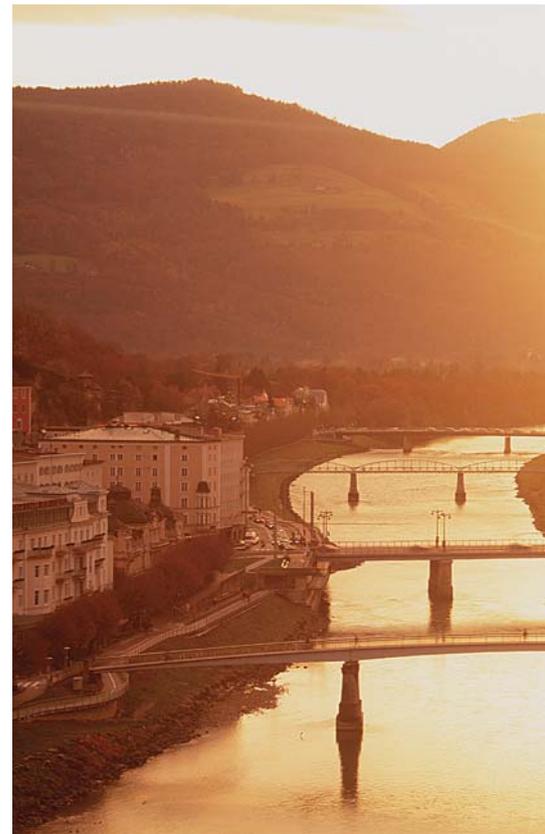
Das zusätzliche Erdgas ist vor allem für Kunden in den westeuropäischen Märkten bestimmt.

Seit dem 1. Januar 2002, also seit rund drei Jahren, ist der Erdgasmarkt in Österreich vollständig liberalisiert. Aber es wäre eine unverantwortliche Übertreibung, wollte man behaupten, als Folge dieser Entscheidung wären über diesen Markt die ungebremsten Kräfte des Wettbewerbs hinweggefegt. Lakonisch stellt E-Control, die österreichische Regulierungsbehörde, denn auch fest: „Im Gasbereich entwickelt sich der Wettbewerb über alle Kundensegmente nur langsam.“ Auch sonst ist der Diktion von E-Control deutlich der Unmut über die gegenwärtigen Zustände anzumerken. Auf den Strom- und Gasmärkten habe der Wettbewerb eine überwiegend innerösterreichische Dimension, und das habe seinen Grund im niedrigen Energiepreis und den im Vergleich dazu nach wie vor hohen Netznutzungsgebühren. „Weiter ist davon auszugehen, dass die Landesgesellschaften nach wie vor eine quasi-monopolistische Stellung haben. Tradition, Bekanntheit, Leistung und unvollständiges Unbundling zwischen Netz- und Vertriebsbereich führen dazu, dass auch nach fast zwei Jahren der vollständigen Marktöffnung die Local Player eine dominante Marktstellung in ihrem Versorgungsgebiet haben“, so die österreichische Regulierungsbehörde.

So ist es denn nicht verwunderlich, dass auf dem Gasmarkt außer den heimischen Anbietern nur wenige internationale Unternehmen als Lieferanten für Endkunden auftreten.

Zusammenschlüsse unter Marktteilnehmern häufen sich

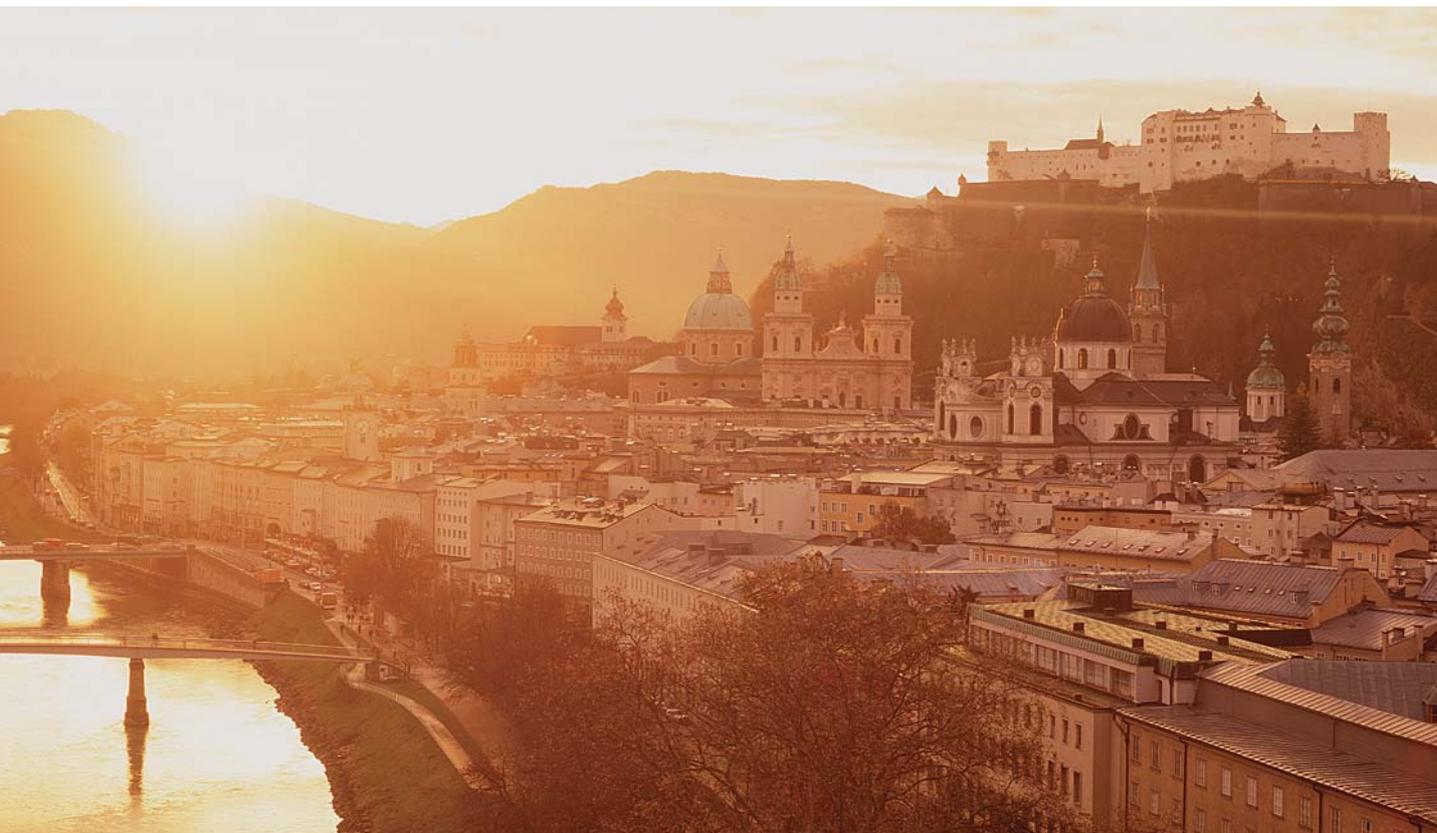
Angesichts der Notwendigkeit, den durch die Liberalisierung ermöglichten drastischen Marktveränderungen die Stirn zu bieten, häuften sich in der jüngsten Zeit Zusammenschlüsse und Kooperationen unter den Marktteilnehmern. So ging etwa die Salzburg AG im Jahre 2000 aus dem Zusammenschluss der Salzburger Stadtwerke und des regionalen Energieversorgers SAFE hervor; das neue Unternehmen betätigt sich im Strom- ebenso wie im Gasbereich. Ähnliche Transaktionen fanden auch in anderen Bundesländern Österreichs statt. Wichtiger war aber der Umstand, dass sich dieser Prozess auch auf der Ebene der Branchenführer voll-



zog.

„Nationale Champions“ sollen den heimische Markt behaupten

Denn die im Vergleich zu anderen, namentlich größeren EU-Staaten bescheidene Betriebsgröße der österreichischen Elektrizitäts- und Gasunternehmen setzt deren Aktionsrahmen enge Grenzen und ist ein klares Handicap in einem liberalisierten und sich zunehmend integrierenden europäischen Marktumfeld. Das Bestreben, sich aus dieser Ecke zu befreien und nicht als allzu wohlfeile Übernahmeobjekte für die Großen der EU-Branche zu paradieren, führte zur Gründung von „National Champions“, denen die Aufgabe zufällt, sich sowohl auf dem heimischen Markt, und hier vor allem gegenüber ausländischen Unternehmen, als auch auf internationalen Märkten zu behaupten. So entstand 2002 die Ecomgas, in der sich der maßgebliche Importeur und Erzeuger, die OMV Erdgas GmbH, und der Leitungsbetreiber EnergieAllianz zusammenschlossen. Dabei übernimmt die Ecomgas das Geschäft der beteiligten Unternehmen mit Großkunden (jährliche Abnahmemenge von mindestens 500.000 cbm)



und trägt damit auch in diesem Bereich das Abnahmerisiko. Dagegen verbleibt die Belieferung von Kunden unterhalb der genannten Schwelle und damit auch das Abnahmerisiko auf dieser Ebene bei den Landesgesellschaften.

Disziplinierung der Wettbewerbskräfte

Wichtig ist, dass sowohl die Econgass als auch die Landesgesellschaften im jeweiligen Einzugsgebiet mit mehr als 50 Prozent Marktanteilen über dominierende Stellungen verfügen. Das hat die österreichischen Wettbewerbsbehörden auf den Plan gerufen, die erst nach Erhalt einiger Zusagen hinsichtlich der Förderung des Wettbewerbs ihr Plazet gaben. Wichtig ist ferner, dass sowohl die Econgass als auch die aus regionalen Zusammenschlüssen hervorgegangenen neuen Landesgesellschaften samt und sonders vertikal integrierte Unternehmen sind, von der Erzeugung bzw. dem Import bis hin zur Endkundenbelieferung. Verständlich, dass die Regulierungsbehörde E-Control diese Entwicklung mit sozusagen gerunzelten Augenbrauen betrachtet. Die Zielsetzung der Liberalisierung, nämlich die disziplinierende Wirkung

der Marktkräfte zu installieren, um die Effizienz und damit auch die Wettbewerbsfähigkeit der Energieunternehmen langfristig zu erhöhen, werde damit aufgeweicht. Kurzfristige protektionistische Industriepolitik wurde vor Wettbewerbspolitik und Liberalisierung gestellt. Dies löst für die Energieunternehmen Österreichs nicht das Problem, sondern verschiebt es. Klar ist, dass der Industrie- und Wettbewerbspolitik langfristig nur gedient wird, wenn nicht durch Abschottung von Märkten, sondern durch Disziplinierung der Wettbewerbskräfte überlebensfähige Unternehmen geschaffen werden.“

Marktbeherrschung als Antwort auf Liberalisierung

Der aktuelle Befund ist einfach. Österreich hat auf die EU-Initiative zur Liberalisierung und damit zur Verankerung des Wettbewerbs auf dem Gasmarkt zuerst einmal mit verstärkter Konzentration und der Schaffung marktbeherrschender Unternehmen geantwortet. Zudem sind diese, wie gesagt, ausnahmslos vertikal integriert; sie laufen damit dem Ziel der so genannten Beschleunigungsrichtlinie vom Sommer vergangenen Jahres,

im Regelfall den Netzbetrieb von den übrigen Aktivitäten gesellschaftsrechtlich zu trennen, diametral zuwider.

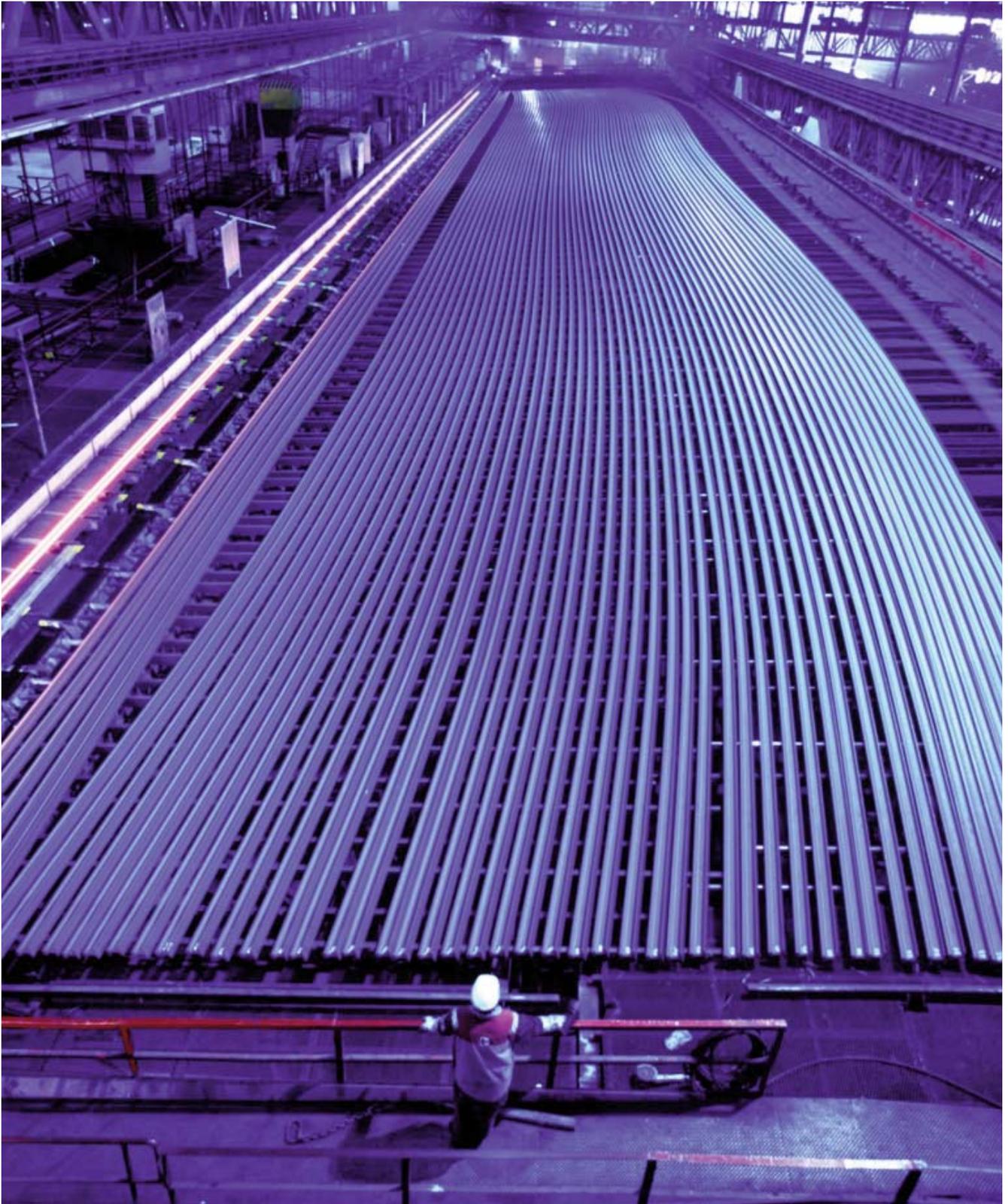
Die Frage bleibt, wie lange die „österreichische Lösung“ Bestand haben kann. Das Zieldatum des 1. Juli 2007 für die vollständige Liberalisierung der Märkte in allen Mitgliedstaaten ist natürlich nicht gleichbedeutend damit, dass dann der EU-Binnenmarkt für Energie bereits in seiner letzten Ausbaustufe bestünde. Erst wenn die zugehörige Infrastruktur in Gestalt der transeuropäischen Netze steht, wird der Binnenmarkt vollendet sein; denn nur wenn diese logistischen Voraussetzungen gegeben sind, wird wirklich freie Konsumwahl ermöglicht. Spätestens dann allerdings werden auch die bis dahin getroffenen wirtschafts- und industriepolitischen Entscheidungen neu überdacht werden müssen.

DER AUTOR

Unser Autor Holger Quiring lebt und arbeitet in Brüssel. Zuvor war er unter anderem Chefredakteur der vereinigten wirtschaftsdienste (vwd).

Schienen für die Eisenbahn-

In Leoben/Donawitz betreibt die österreichische voestalpine AG Europas größtes



Schienenwalzwerk

Das WINGAS-Konzept „Erdgas für Europa“ geht auf: Seit vergangenem Jahr gehören auch Verbraucher in Österreich zum Kundenkreis des Kaseler Ferngasversorgers. Mit der Bahnsystemtochter der voestalpine AG hat sich jetzt auch das größte europäische Schienenwalzwerk für die WINGAS entschieden.

Das Unternehmen in Leoben/Donawitz in der Steiermark ist Komplettanbieter für sämtliche Produkte und Dienstleistungen, die für den „stählernen Fahrweg“ einer Eisenbahn benötigt werden: Dazu zählen Schienen, Weichen, Oberbaumaterial ebenso wie Ingenieurdienstleistungen, Logistik, Transport und Verlegung. Insgesamt arbeiten in Leoben/Donawitz 2.000 Mitarbeiter.

Die Bahnsparte der voestalpine-Gruppe, die neben dem Werk in Donawitz auch in Duisburg produziert, ist Marktführer in der Schienenproduktion in Europa – und kann eine besondere Spezialität vorweisen: Das Unternehmen ist weltweit der einzige Anbieter, der Spezialschienen mit einer Länge von bis zu 120 Metern herstellen kann.

Im vorigen Geschäftsjahr erzielte die voestalpine Bahnsysteme GmbH allein einen Umsatz von 1,3 Mrd. Euro und beschäftigte rund 7.200 Mitarbeiter. Insgesamt beschäftigt der Stahlkonzern voestalpine AG mehr als 23.000 Mitarbeiter an 30 Standorten in der ganzen Welt und erwirtschaftete einen Umsatz von 4,65 Milliarden Euro. Neben der Produktion von Eisenbahnsystemen ist voestalpine vor allem in der Herstellung von Automobilrohkarosserien tätig.

WININFO

Infos im Internet unter
www.voestalpine.com

UNSERE ÖSTERREICHISCHEN TOP-TEN

1



Beliebter Muntermacher: Kaffee trinken hat in Österreich Tradition. Allein in Wien gibt es über 650 Kaffeehäuser. Hier wird Wiener Melange gern auch mit Schlagobers (Schlagsahne) getrunken.

2

Touristenmagnet: Mit mehr als 28 Millionen Gästen steht Österreich in den Top Ten aller Tourismusnationen. Dabei setzen die Österreicher nicht nur auf Zweibeiner. In Maria Schmoln eröffnete das erste Hundehotel Europas.

3

Der unbekannte Exportartikel: Die typisch französische Baguettestange kommt eigentlich aus Wien. Ein österreichischer Bäcker brachte sie gegen Mitte des 19. Jahrhunderts nach Paris.

4

Österreich im Luxus: Über 1000 Modelle können Automobilfans in der größten Rolls-Royce-Sammlung der Welt bestaunen. Auf über 3.000 Quadratmetern wird in Dornbirn-Gütle die Geschichte des Automobilherstellers präsentiert.



5

Fit for fun: Was einst als Versorgungsstrecke für den Bau der Stauseen in der Silvretta errichtet wurde, ist heute als „größtes Fitnessgerät der Welt“ mit 4000 Stufen und einer maximalen Steigung von bis zu 86% bekannt.

6

Österreich auf Abwegen: Die längste unterirdische Standseilbahn der Welt führt auf den Mölltaler Gletscher. Zehn Minuten braucht der „Gletscherexpress“ für die Tunnelstrecke bis zur Endstation auf 3100 Metern Höhe.

7

Österreich on ice: Die größte Natureisfläche Europas liegt in den österreichischen Alpen. Die Eisfläche des über 6,5 Quadratkilometer großen Weissensees ist im Winter bis zu 40 Zentimeter stark.

8

Prost: Weinanbau hat in Österreich eine besonders lange Tradition. Das Chorherrenstift Klosterneuburg in Niederösterreich beherbergt die älteste Weinbauschule der Welt.

9

Exotik vor der Haustür: Als ältester zoologischer Garten Europas gilt der 1752 von Kaiserpaar Franz I. Stephan und Maria Theresia angelegte Park von Schönbrunn – der spätere zoologische Garten Wiens.



10

Muskeleinsatz für Amerika: Als erster Ausländer schaffte es Arnold Schwarzenegger an die Spitze eines US-Staates. Er regiert seit vorigem Jahr den Bundesstaat Kalifornien.

Hier kochen die Chefs noch selbst

Geschäftsführer der Stadtwerke Weinheim und WINGAS gehen für Anzeigenmotiv in die Küche



Ein modernes Haus im Damstädter Stadtviertel Bessum. Der Duft von Gartenkräutern liegt in der Luft. Auberginen, Tomaten, Zwiebeln und mehrere Bund frischer Basilikum türmen sich auf der Arbeitsplatte. In der Küche, die einem anspruchsvollen Küchenstudio alle Ehre macht, stehen die beiden vor dem Gasherd und bereiten das Essen vor. Bestens gelaunt und sichtlich entspannt. Eigentlich ein Wunder: Denn jeder Schritt, jede Bewegung, jede neue Geste wird unaufhörlich fotografiert.

Klick, Klick, Klick. Ununterbrochen löst der renommierte Frankfurter Fotograf Andreas Baum seine Kamera aus. Aber seine beiden Protagonisten sind weder bedeutende Köche, noch professionelle Models. Heute hat er zwei

Geschäftsführer der Energiebranche im Fokus: Egon Menzel, Direktor der Stadtwerke Weinheim, und WINGAS-Vertriebschef Dr. Gerhard König. Die beiden geben einem der neuen Anzeigenmotive der Kasseler Ferngasgesellschaft ein Gesicht. Unter dem Leitsatz „Gemeinsam mehr Energie“ wird WINGAS künftig mit insgesamt fünf neuen Motiven werben. Das Duo Menzel und König steht für das Thema „flexible Lieferverträge“.

„Wie ein guter Koch für jeden Gast ein Menü nach dessen Vorstellung zubereiten kann, so gibt es für unsere Kunden einen auf seine Anforderungen und Belange abgestimmten Liefervertrag“, erklärt König den Bezug zwi-

schen dem Fotomotiv und dem Service der WINGAS. „Bei Wingas gibt es keine Standardlösung für alle, sondern individuelle Konzepte. Und dies für jeden Kunden“, betont König, während ihm die Stylistin die Stirn abpudert. Die gleißenden Scheinwerfer fordern ihren Tribut.

Immer wieder werden die Aufnahmen unterbrochen – die Kleidung zurechtgezupft, der Scheinwerfer nachjustiert, Requisiten umgestellt. Jedes Detail muss stimmen. Schließlich sind mehrere Wochen Vorbereitung diesem Foto-Shooting schon vorausgegangen. Allein heute sind insgesamt acht Mitarbeiter vom Team des Fotografen im

Einsatz, um alles richtig in Szene zu setzen. Aufbau des Sets, Einsatz von Filmlicht, damit kein sich verändernder Sonnenstand den Bildaufbau stört, Make-up, Styling und, und, und... „Schon die Auswahl der richtigen Kulisse hat einige Zeit in Anspruch genommen“, erklärt Silke Lohse von der betreuenden Werbeagentur. Im Hintergrund klickt es schon wieder.

Doch wie kam es überhaupt dazu, dass die beiden Geschäftsführer vor die Kamera getreten sind? Nach der Veröffentlichung des ersten Anzeigenmotivs „Kreative Lösungen“, das zwei Männer im entspannten Gespräch auf einer Terrasse zeigt, wurde der WINGAS-Geschäftsführer von einem potenziellen Kunden angesprochen, ob er das nicht sei, der da fotografiert worden ist. Und tatsächlich sieht das männliche Model dieser Anzeige dem WINGAS-Vertriebschef König schon etwas ähnlich. „Das ist der Ursprung

Für jeden Kunden ein eigenes Rezept

der Idee, dass ich in Anlehnung an unseren Leitsatz ‘Gemeinsam mehr Energie’ als WINGAS-Mitarbeiter mit einem Geschäftspartner vor die Kamera trete“, berichtet König.

Unterdessen begutachtet Andreas Baum die ersten Bilder des Shootings. Das bisherige Ergebnis stimmt den Fotografen zufrieden; gefallen haben ihm auch seine beiden Models. „Die beiden Herren haben sich überraschend locker vor der Kamera bewegt.“ Nach mehrstündigen Arbeiten sind es mehr als 300 Bilder, die der Fotograf geschossen hat. Doch nur eines findet am Ende unter kritischer Auswahl seinen Platz in der Anzeigenkampagne, die im Frühjahr zum ersten Mal geschaltet wird. Dann ist sie zu sehen, in Fachzeitschriften und ausgewählten Tageszeitungen. Oder schon jetzt auf der Rückseite dieses Magazins.

„Ein Zeichen echter Partnerschaft“



Egon Menzel, Geschäftsführer der Stadtwerke Weinheim, und WINGAS-Vertriebschef Dr. Gerhard König im Interview.

Wie ist die Idee entstanden, gemeinsam für das Anzeigenmotiv vor die Kamera zu treten?

König: „Die Idee ist eine logische Konsequenz unseres Leitsatzes ‘Gemeinsam mehr Energie’. Dafür stehen wir. Ganz besonders freut es mich, dass Herr Menzel als leidenschaftlicher Hobbykoch und engagierter Geschäftsführer der Stadtwerke Weinheim sich spontan bereit erklärt hat, als Partner auch hier mitzumachen.“

Menzel: „Das habe ich gerne gemacht. Für mich ist das ein Zeichen echter gelebter Partnerschaft. Und Herr König konnte mir mal so richtig zur Hand gehen.“ (lacht)

Und wie war das Gefühl, als „Model“ vor einer Kamera zu arbeiten?

Menzel: „Es hat mir richtig Vergnügen bereitet. Und einmal live mitzuerleben, wie Werbung, mit der wir ja alle tagtäglich konfrontiert werden, in der Praxis entsteht, ist ja nun auch wirklich interessant.“

König: „Es war eben mal etwas völlig anderes, als Erdgas zu verkaufen.“



Immer eine Radlänge voraus

GVS setzt sich erfolgreich für Talentsuche im Radsport ein

Als einer der größten WINGAS-Kunden versorgt die Gasversorgung Süddeutschland (GVS) rund 750 Städte und Gemeinden in Baden-Württemberg und ruft nebenbei noch den bundesweit einmaligen Erdgas-Schüler-Radsport-Cup ins Leben.

Einen Spitzenplatz nimmt die GVS, heute eine 100-prozentige Tochter der EnBW Eni Verwaltungsgesellschaft mbH, bei der Erdgasversorgung Baden-Württembergs ein. Hier versorgt sie rund zwei Drittel aller Kommunen mit Energie. Seit mehr als 40 Jahren steht das Unternehmen für sichere Energieversorgung, vom Ein- und Verkauf des umweltschonenden Energieträgers bis zu dessen Speicherung und Transport. Das moderne Hochdrucknetz der GVS ist fast 1900 Kilometer lang und reicht von Mannheim im Norden bis zum Bodensee im Süden und sogar darüber hinaus: Auch Kunden in der Schweiz, Liechtenstein und Österreich werden von dem Stuttgarter Unternehmen beliefert.

Innovativ ist die GVS nicht nur in der Ergasversorgung. Mit dem Erdgas-Schüler-Cup Baden-Württemberg etablierte sie ein in Deutschland bislang einmaliges Konzept für die Talentsuche im Radsport. „Für uns Radsportler und unsere Vereine brachte das Engagement der GVS enormen Schwung in die Talentsuche und Talentförderung“, betont Karl Link, Vizepräsident des Württembergischen Radsportverbandes und Leiter des Olympiastützpunkts Stuttgart. Bereits nach sieben Jahren trägt die nachhaltige Förderung der Talente auch auf internationalem Parkett Früchte: Viele ehemalige Teilnehmer des Erdgas-Schüler-Cups fahren jetzt erfolgreich in der Nationalmannschaft und belegen bei Europa- und Weltmeisterschaften Spitzenplätze.

Erfolgreich sind auch die Maßnahmen, die die GVS im Zuge der Liberalisierung durchführte, wie das integrierte Gasmärktekonzept, eine schlanke Orga-

nisationsstruktur sowie die geliebte Vertriebspartnerschaft. Bereits 1997 gründete die GVS zusammen mit den Gasversorgungsunternehmen in Baden-Württemberg fünf regionale Marketing-Arbeitskreise mit dem Ziel, eine gemeinsame Plattform zu schaffen und durch koordiniertes Vorgehen sowie Bündelung aller Marketingmaßnahmen ein effektives Verbund-Marketing im Land zu erreichen. Und dass sich die GVS in Baden-Württemberg nicht nur durch ihr unterirdisches Leitungsnetz verwurzelt fühlt, zeigt das Unternehmen durch sein kulturelles, soziales und gesellschaftliches Engagement, das weit über die Förderung des Radsports hinausgeht.



WININFO

Mehr Informationen unter:
www.gvs-erdgas.de

Frühlingserwachen in Stuttgart

Die größten Seerosen der Welt tragen 70 Kilogramm



Stuttgart steht für schwäbischen Erfindergeist, Hochtechnologie und schnelle Autos wie Porsche und Mercedes Benz. Und für die größten Seerosen der Welt, die auf ihren riesigen Blättern ein Gewicht von bis zu 70 Kilogramm tragen können.

Im Großraum der baden-württembergischen Landeshauptstadt leben und arbeiten mehr als drei Millionen Menschen. Das Kulturangebot der Schwabenmetropole ist überwältigend, zahlreiche Museen, Theater, eine sehr lebendige Literatur- und Musikszene locken Besucher aus nah und fern. Doch die Großstadt Stuttgart hat auch ganz andere Facetten, die es gerade im Frühling zu erkunden gilt. Wie ein grünes Band ziehen sich Parks mit Weihern, Wasserspielen, mächtigen Bäumen und romantische Alleen durch die Stadt. Durch dieses so genannte „Grüne U“ kann man von der Stadtmitte zum Neckar bei Bad Cannstatt und bis in den Stuttgarter Höhenpark Killesberg spazieren.

Einmalig ist die Blüte in der „Wilhelma“, Europas größtem Magnolienhain im Frühling; prächtig blühen Tausende von Tulpen und Narzissen auf den weiten Rabatten des Parks. Das botanische Jahr beginnt in der Wilhelma mit der Blüte der

Orchideen, von denen 5000 Pflanzen gepflegt werden. Kamelien und Azaleen mit jeweils über 30 Sorten blühen als nächstes.

Stuttgart ist vor allem im geographischen Sinne eine Stadt mit Höhen und Tiefen. Dafür sorgt die Lage im Talkessel und auf den Hügeln ringsum. Die Höhenlagen der Stadt kann man über die vielen Treppen erreichen, von den Stuttgartern liebevoll Stäffele genannt. Mehr als 400 dieser Verbindungswege vernetzen Straßen und Stadtteile. Wer sie alle erklimmen will, braucht neben einer guten Kondition ziemlich viel Zeit: Er müsste rund 20 Kilometer Stufen bewältigen.

Vielleicht begegnen Sie bei Ihren Streifzügen abseits der Touristenpfade dem Tatort-Kommissar Bienzle, alias Dietz-Werner Steck. Der Schauspieler verfolgte in bisher 20 Fernsehkrimis die großen und kleinen Verbrecher im dunklen Herz der Schwaben-Metropole und lieferte sich eindrucksvolle Verfolgungsjagden mit seinen Kontrahenten – treppauf und treppab.

WINNFO

Mehr Informationen zu „schwäbischen Eigenarten“ samt Dialekt-Wörterbuch, Rezepten und Erläuterungen zur Kehrwoche finden Sie unter: www.petermangold.de.

WINWIN GEWINNSPIEL

Ein exklusiver Tag bei Porsche

Allein der Klang des Namens lässt jeden Autofan für einen Moment schwach werden: Porsche – ein Traum auf vier Rädern. Der gas-Winner bietet jetzt einem Leser plus Begleitung, die einmalige Möglichkeit hinter die Kulissen der Sportwagenschmiede zu schauen. Verlost wird ein exklusiver Tag bei Porsche in Stuttgart-Zuffenhausen; dort wo der Mythos seinen Ursprung hat und wo er heute noch gepflegt wird.

Der Tag für die Gewinner startet am **23. Mai** mit einem persönlich geführten **Rundgang durch das Porsche-Museum**. Nach dem Blick in die Vergangenheit folgt der Kontakt mit der Gegenwart: Eine umfassende **Führung durch die Montagehallen des Porsche-Werkes** erlaubt es, den Entstehungsprozess eines Sportboliden hautnah zu verfolgen. Krönender Abschluss wird dann ein **Essen im Porsche-Gästecasino** sein, das normalerweise nur Kunden am Tag der Wagenabholung vorbehalten ist.

Wer den exklusiven Tag bei Porsche gewinnen möchte, muss nur die Fragen auf unserer Servicekarte am Ende dieser Ausgabe richtig beantworten und ein bißchen Glück haben. Der Rechtsweg ist ausgeschlossen.

Der Neckar auf einen Blick

Mosbach

Ein Wochenende wie Schlossherren können Gäste des Hotels Schloss Neuburg bei Mosbach verbringen. Unser Tipp: Besichtigung der berühmten Burg Götz von Berlichingen mit anschließendem Rittermahl auf Burg Gutenberg und Übernachtung im Heuhotel.
www.schloss-neuburg.com, www.mosbach.de



Neckarsulm

Unter der geschwungenen Glaskuppel bietet das Sauna- und Erlebnisbad Aquatoll alles für einen Tag voller Spaß und Erholung: 6500 Quadratmeter Saunalandschaft mit unterschiedlichsten Saunatypen, Solegrotte, Dampfbad und Massagen, im Schwimmbereich Erlebnisbecken, Wildwasserbahn, Solebecken und Erlebnisrutschen.
www.neckarsulm.de, www.aquatoll.de



Bad Wimpfen

Einfach mal der Welt entfliehen und ins Kloster gehen: Das ist im Gästehaus der Benediktinerabtei Grüssau möglich, ohne dass man sich gleich als Mönch initiieren lassen muss. Es gibt garantiert entspannende Seminare für jedermann.
www.bad-wimpfen.de, www.abtei-gruessau.de



Schwäbisch Hall

In den Sommermonaten ziehen Theaterbegeisterte in die Stadt an der Kocher: Ob beim Freilichttheater auf der Kirchentreppe vor St. Michael oder in einen Nachbau des englischen Globe Theaters, die Atmosphäre in der Altstadt bietet eine ideale Kulisse. In diesem Jahr stehen Don Carlos, die Comedian Harmonists und Shakespeares „Was Ihr wollt“ auf dem Spielplan.
www.schwaebischhall.de



Besigheim

Die Weinstadt Besigheim, umrahmt von Neckar und Enz auf einem Bergsporn gelegen, hat eine wunderschöne Altstadt mit zahlreichen Fachwerkhäusern. Auf den Spuren der berühmten Weinlagen, der Felsengärten, gibt es anspruchsvolle Wanderwege über schmale Pfade und Wingertreppen. Gelegenheit zur Rast bietet dabei die Felsengartenkellerei.
www.besigheim.de



Ludwigsburg

Die Barockstadt wartet mit gleich drei Schlössern auf: dem Residenzschloss, dem Seeschloss Monrepos und dem Jagd- und Lustschlösschen Favorite. Die Schlossfestspiele bieten in den Sommermonaten Kulturgenuss der Extraklasse. Mit über 90 Einzelveranstaltungen ist das Musikfestival weit über die Landesgrenzen hinaus bekannt.
www.ludwigsburg.de



Marbach

Das Deutsche Literaturarchiv beherbergt in seiner Handschriftenabteilung mit tausenden Autographen wahre Dichter-Schätze, das Geburtshaus Friedrich Schillers zeigt Leben und Werk des bedeutenden Dramatikers und das Literaturmuseum zeigt anlässlich seines 200. Todestags eine Jahresausstellung.
www.schillerstadt-marbach.de



Nur für Gewinner

Das Gewinnspiel im gasWinner – Preise, die man nicht kaufen kann



Volker Telle und seine Frau Rosemarie erlebten gemeinsam mit Rainer Maedje vom WINGAS-Büro Köln einen unvergesslichen Abend auf der traditionellen Prunksitzung.

Einer der Höhepunkte der „Fünften Jahreszeit“: die Prunksitzung der Ehrengarde der Stadt Köln. Und mitten-drin: Volker Telle und Frau Rosemarie – die Gewinner des gasWinner-Gewinnspiels aus unserer vorigen Ausgabe.

Zahlreiche Akteure auf der Bühne und vor allem die tausend Zuschauer im Publikum verwandelten die gute Stube

Kölns, das traditionelle Saalgebäude Gürzenich, für einen Abend in ein fröhliches Tollhaus.

„Dieser Gewinn war wirklich außergewöhnlich“, zeigt sich Volker Telle auch Wochen später noch begeistert. „Es war ein wirklich toller und unglaublicher Abend in Köln“, schwärmt Telle. Die gasWinner-Redaktion hatte für ihn und seine Frau ein „Karneval-rund-um-sorglos-Paket“ geschnürt – von einem

prominenten Platz in der ersten Tischreihe bis zur Ordensverleihung.

„Diese Stimmung im Publikum; so haben meine Frau und ich Karneval noch nie erlebt“, erzählt Telle. „Das war einfach etwas Besonders, was wir bestimmt so schnell nicht vergessen werden.“ Für die meisten Jecken bleibt dagegen der Besuch einer Prunksitzung der Kölner Ehrengarde nur ein Traum – denn Karten für eine solche Sitzung sind fast so rar wie ein Ticket für das Endspiel der Fußballweltmeisterschaft. Anmeldefristen von bis zu einem Jahr sind keine Seltenheit. Gut, dass es eine Fernsehübertragung im ZDF oder, noch viel besser, den gasWinner gibt. Der macht solche Erlebnisse sogar live möglich.



Der gasWinner im Sommer



Der weit über die Grenzen der norddeutschen Tiefebene hinaus bekannte Comedian Dietmar Wischmeyer lässt sich zum **Umweltag** am 5. Juni sehr humorvoll über erneuerbare Energien aus und erklärt, was diese mit Jägerzäunen, Pommes und Sauriern zu tun haben.

Lesen Sie in der nächsten Ausgabe des gasWinner außerdem ein Porträt über die **HydroWingas**, ein Joint Venture der norwegischen Energie-Unternehmensgruppe Norsk Hydro und der WINGAS.

Erfolgreich arbeitet auch die **Verdichterstation** der WINGAS in Reckrod. Grund genug, einmal das Thema Verdichterstation genauer unter die Lupe zu nehmen.

WINGAS-Termine

11. – 15. April

Auf der Hannovermesse 2005 präsentieren sich die WINGAS-Muttergesellschaften Gazprom und Wintershall mit einem gemeinsamen Stand.

www.hannovermesse.de

12. – 13. April

Das 5. ICG-Branchentreffen Gas trifft sich unter dem Focus „Gaswirtschaft im Jahr 1 der Regulierung“ in Berlin.

www.innovation-congress.de

25. – 27. April

Die 9. Euroforum-Jahrestagung „Stadtwerke 2005“ diskutiert in Berlin unter anderem die Rolle der Stadtwerke im neuen Erdgasmarkt.

www.energie-forum.de



Kreative Lösungen

Versorgungssicherheit

Flexible Lieferverträge

Technologische Kompetenz

Wettbewerbs Erfahrung

Wir verstehen uns. Als Partner für Spezialitäten. Zu wissen, was der andere wann braucht, ihn zur richtigen Zeit mit den richtigen Mitteln zu unterstützen ist das Wesen echter Partnerschaft. Bei uns bedeutet das attraktive Konditionen, individuelle Vertragsgestaltung sowie ein breites Spektrum maßgeschneiderter Services – ob als Haupt- oder Zweitlieferant. Unser Ziel sind innovative Lösungen für die Optimierung Ihrer Erdgasbezüge. Und dafür setzen wir uns ein. Mit ganz persönlicher Energie. Informieren Sie sich noch heute unter www.wingas.de oder unter der WINGAS Service-Line +49 561 301-1180.