

## „Sonderkonditionen gibt es weder jetzt noch künftig“

**Mit der NBB ist eine neue Gesellschaft entstanden, die die Gasnetze der Berliner Gasag sowie der Erdgas Mark Brandenburg (EMB) führen und vermarkten soll. E&M fragte Geschäftsführer Ulf Altmann nach Umsatzzielen und Wettbewerb im Gasnetz.**

**Energie & Management:** Herr Altmann, herzlichen Glückwunsch zur NBB. Ihr Frühstart beschert Ihnen die begehrte Poolposition?

**Ulf Altmann:** Wir gehören tatsächlich zu den ersten Endverteilern, die konsequent den Netzbetrieb ausgelagert haben. Die technischen Bereiche von Gasag und Erdgas Mark Brandenburg (EMB, Anm. die Red.) wurden über achtzehn Monate komplett ausgegliedert und in eine neue Gesellschaft überführt, die das Netz vermarktet. Diese Dienstleistung bieten wir auch Dritten an.

**E&M:** Die Fusion zweier Unternehmen bewegt naturgemäß eingeschliffene Strukturen. Was war die größte Komplikation?

**Altmann:** Es sind Kulturen von Gasag- und EMB-Mitarbeitern aufeinander gestoßen, die aufgrund der Traditionen recht unterschiedlich sind. Hinzu kam, dass wir nicht einfach Prozesse übernommen, sondern jede bisherige Aufgaben der Mitarbeiter geprüft und optimiert haben. Fachleute aus beiden Unternehmen finden sich zusammen, um gemeinsam einen neuen Prozess zu führen. Das Unbundling hat im Prinzip den gesamten Gasag-Konzern bewegt, auch, weil die Hälfte aller Mitarbeiter betroffen war. Und weil solche Dienstleistungsbereiche wie Marketing, Recht oder Rechnungswesen künftig zu den shared services gehören, die allen Konzerntöchtern ihre Leistungen anbieten. Und zwar zu Marktpreisen.

**E&M:** Wie halten Sie es mit der räumlichen Trennung der NBB?

**Altmann:** Separate Gebäude schreibt die Unbundling-Richtlinie nicht zwingend vor. Hier im Shell-Haus der Gasag war noch Platz für die NBB, deshalb sitzen wir zunächst hier. Aber Handel und Betrieb sind natürlich komplett getrennt.

**E&M:** Wie sieht Ihr Geschäft genau aus?

**Altmann:** Wir stellen Händlern unser Netz zur Verfügung und erhalten für dessen Nutzung ein Entgelt. Die beiden größten Händler sind Gasag und EMB. Die Netze stehen Dritten zu den gleichen Konditionen zur Verfügung, in Berlin und in Brandenburg.

**E&M:** Erhalten Ihre größten Kunden keine Sonderkonditionen?

**Altmann:** Sonderkonditionen gibt es weder jetzt noch künftig. Wir reichen bis Ende Januar die neuen Entgelte bei der Bundesnetzagentur zur Genehmigung ein. Danach werden wir sie veröffentlichen. Sie gelten für jeden Händler.

**E&M:** Bei der Nutzung der Stromnetze gibt es durchaus Sonderkonditionen, zum Beispiel für Jahresbänder.

**Altmann:** Natürlich hängt auch bei uns der eigentlich zu zahlende Preis von Form und Struktur der Netznutzung ab. Die veröffentlichten Entgelte sind die Grundlage der Preisbildung. Darüber hinaus gibt es Unterschiede je nach Kundengruppe.

**E&M:** Sind die Entgelte der NBB genauso hoch wie die der Gasag im vergangenen Jahr?

**Altmann:** Wir rechnen noch. Grundlegende Veränderungen wird es wahrscheinlich nicht geben.

**E&M:** Rechnen Sie auch mit vielen neuen Durchleitungsanfragen?

**Altmann:** Es gibt neue Bewerber. Einige haben schon unser Netz genutzt, derzeit ist ein Händler aktiv. Wie viele Händler künftig Gas durch das NBB-Netz leiten werden, hängt vor allem von der Qualität etablierter und neuer Handelshäuser ab, die mit ihren Produkten um Kunden ringen. Wir sind in diesem Geschäft der neutrale und diskriminierungsfreie Netzbetreiber.

**E&M:** Rechnen Sie mit Wechsel-Angeboten für Haushaltskunden?

**Altmann:** Im Moment ist in der Branche ein solches Engagement nicht bekannt. Uns liegen keine etwa mit der yello-Strom-Kampagne vergleichbaren Anfragen vor.

**E&M:** Wie schnell werden Sie Anfragen bearbeiten?

**Altmann:** Die Netzentgeltverordnung gibt uns klare Vorgaben. Innerhalb von 14 Tagen erhalten alle Händler eine Antwort.

**E&M:** Hat die Kunde von der Gründung der NBB eine Anfrageflut ausgelöst?

**Altmann:** Es hat sich durch die organisatorische und gesellschaftsrechtliche Trennung des Netzes von Handel und Vertrieb nichts sprunghaft geändert. Die Netznutzung ist ja seit längerer Zeit für Dritte möglich. Wir hätten die Trennung erst zum 1. Juli 2007 umsetzen müssen, wollen uns aber durch den frühen Start schneller etablieren.

**E&M:** Welche Unternehmen haben Sie im Visier?

**Altmann:** Potenzielle Kunden sind Stadtwerke im Brandenburger Umland. Wir wissen durch eigene Erfahrungen, dass der Aufwand sehr hoch ist, um das Unbundling zu beherrschen. Deshalb glauben wir, dass Dritte auf unser Angebot zurückgreifen werden. Die Basis ist vorhanden. Wir haben die Betriebsführungs-Verträge der EMB mit sechs Stadtwerken übernommen. In den nächsten Monaten folgen weitere Gespräche.

**E&M:** Wie hoch waren Ihre Aufwendungen?

**Altmann:** Wir haben einen höheren einstelligen Millionen-Euro-Betrag investiert. Allein die Kosten für die Umstellung der Software schlagen mit 60 Prozent der Gesamtkosten zu Buche.

**E&M:** Diese Kosten legen Sie auf die neuen Netznutzungsentgelte um?

**Altmann:** Da diese Kosten in Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben entstanden sind, ist mindestens ein Teil davon entgeltrelevant. Wir werden die Kosten mit zur Genehmigung einreichen.

**E&M:** Die Idee der Liberalisierung des Gasmarktes verursacht Kosten und lässt Preise steigen. Gibt es auch Positives zu vermelden?

**Altmann:** Die Öffnung des Marktes hat dazu beigetragen, dass alle Unternehmen Kostenstrukturen und Produktionsprozesse optimieren. Das reduziert die Kosten, auch bei uns im Netzbereich. Allerdings werden diese Margen durch ölpreisbedingte Gaspreissteigerungen im Moment mehr als ausgeglichen. Die Anreizregulierung wird weiteren Kostendruck erzeugen. Allerdings liegen die Ölpreissprünge in deutlich höheren Dimensionen.

**E&M:** Wie viel Kosten-Spielraum ist in den Netzen?

**Altmann:** Wir haben alle 150 Prozesse, die im Unternehmen ablaufen, geprüft und optimiert. Das Kostensenkungspotenzial können wir derzeit noch nicht quantifizieren. Unser Ziel ist es, am Markt erfolgreich zu sein.

**E&M:** Können Sie sich vorstellen, dass Gaslieferanten wie Gazprom bald an ihre Tür klopfen, um Berliner Endkunden zu beliefern?

**Altmann:** Für uns ist es gleich, ob Gazprom, Regionalversorger oder Stadtwerke Endkunden beliefern. Wir stellen das Netz jedem Lieferanten zur Verfügung. Unser Ziel ist, möglichst viel Umsatz mit den bestehenden Netzen zu erwirtschaften.

**E&M:** Ihr Umsatzziel 2006?

**Altmann:** Das hängt von den Entgelten ab. Wir streben 300 Millionen Euro an.

---

## Die NBB

Zwei Geschäftsführungsbereiche, drei Stabsstellen für Personal, Recht & Regulierungsmanagement, sowie Qualitätsmanagement dazu acht Abteilungen - so sieht die Struktur der Netzbetriebsgesellschaft Berlin Brandenburg (NBB) aus. Das Unternehmen, das aus den technischen Abteilungen der Berliner Gasag sowie der Erdgas Mark Brandenburg (EMB) entstanden ist, hat 261 Vollzeitstellen.