Frecher Coup

Kraftwerke: Wie RWE den Rivalen Eon austrickste

Der Markt: Es geht um die elektrische Kleinigkeit von 40 000 Megawatt und Investitionen von 30 bis 40 Milliarden Euro. Für dieses Geld müssen die Energieversorger im kommenden Jahrzehnt altersschwache Kohlekraftwerke und Atommeiler ersetzen; die 18 deutschen Reaktoren sollen, so sieht es der vereinbarte Ausstieg aus der Kernenergie vor, nach und nach abgeschaltet werden. Weil es Jahre dauert, bis neue Kraftwerke genehmigt werden und ans Netz gehen können, müssen die Konzerne jetzt handeln.

Der Wettbewerb: Einen beträchtlichen Teil der Lücke werden moderne Steinkohlekraftwerke schließen. Der Düsseldorfer Eon-Konzern ist der größte Steinkohleverstromer der Republik (Marktanteil: 37 Prozent), die Essener RAG (früher: Ruhrkohle) folgt mit 25 Prozent; Eon-Konkurrent RWE bringt es auf 13 Prozent.

Der Deal: RWE und RAG verständigten sich Anfang Juni darauf, beim Neubau und Ersatz von Steinkohlekraftwerken „vorrangig“ zusammenzuarbeiten. RWE, so sieht es ein so genanntes Eckpunktepapier vor, kann sich mit 25 Prozent an einer noch zu gründenden neuen RAG-Energiegesellschaft beteiligen; im Gegenzug gewährt RWE der RAG einen Kredit über 400 Millionen Euro. „Langfristig“, heißt es in der Aufsichtsratsvorlage zu der strategischen Allianz, hat RWE sogar die Option, seine Kraftwerke in die neue Firma einzubringen.

Der Clou: Eine weitere vertrauliche Klausel des Vertrags sieht vor: Künftig darf nur noch Steinkohlestrom des Partners RAG ins RWE-Netz eingespeist werden. Bislang liefert der Rivale Eon rund 3000 Megawatt an RWE. Sobald der Vertrag ausläuft, müsste Eon sich neue Stromabnehmer suchen oder die Kraftwerke, die bis dato für RWE produzierten, einmotten. Über kurz oder lang, sagen Branchenexperten voraus, werde Eon durch den neuen Ruhr-Bund zwischen RWE und RAG „aus dem Markt gedrängt“.

will nämlich zusammen mit Partnern aus Bulgarien, Rumänien, Ungarn und der Türkei eine gigantische neue Pipeline bauen. 3400 Kilometer lang, 4,4 Milliarden Euro teuer (siehe Karte Seite 117). So bekäme Europa Anschluss an 33 Billionen Kubikmeter Gasreserven – die zweitgrößten Vorräte der Welt; nur die Russen (47 Billionen) haben mehr.

Nach einem Opernbesuch in Wien hatten sich die Konsortialpartner spontan auf den Namen für das ambitionierte Projekt verständigt: Verdi wurde gegeben, „Nabucco“ heißt seitdem die geplante Komposition aus kaltem Eisen und warmem Inhalt.



Alles im Fluss: Mit Spezialschiffen lässt sich verflüssigtes Gas aus jedem Winkel der Erde holen

Noch in diesem Jahr soll eine Machbarkeitsstudie fertig sein. Danach entscheiden die Partner, ob sie das Abenteuer wagen. Ende 2009 könnte das erste Nabucco-Gas strömen.

Für Wolfgang Ruttenstorfer (53) ist das Projekt „der Schlüssel“ zur künftigen Gasversorgung Europas. Dem OMV-Chef kann es nicht fix genug gehen. Der schlanke, feingliedrige Mann setzt beim Reden die Gesten so dynamisch, als wolle er die Pipeline eigenhändig über die Wiesen ziehen.

Politische Risiken im Mullah-Staat Iran, den die USA immer noch zur Achse des Bösen rechnen? Ärger mit den Russen, die Nabucco als unliebsame Konkurrenz betrachten? Ach, solcherlei Unwägbarkeiten gehörten zum globalen Energiegeschäft „wie der Strudel zur Melange“.

Ruttenstorfer weiß, dass sich in den EU-Ländern bis 2020 eine Deckungslücke von rund 30 Prozent auftut. Diese Kluft, glaubt er, können die Russen nicht allein schließen. Europa habe deshalb gar keine Alternative zu eben jener Zwillingstaktik, sagt der Wiener in einem lakonischen Tonfall, der Investmentbankern eigen ist. „Einerseits: enge Partnerschaft mit Russland; andererseits: die Suche nach alternativen Quellen und Lieferwegen.“

Doch neue Wege müssen nicht immer gleich über Megavorhaben wie Nabucco führen. Pipelines sind nicht nur teuer. Sie laufen oft durch viele Transitländer, die – falls mies gelaunt – schon mal für die Wohnstuben der eigenen Bevölkerung ein paar Kubikmeter abzapfen oder einen unverschämten Durchflusszoll fordern.

Um solche Risiken zu minimieren und Gas auch aus den entlegenen Winkeln der Welt zu den Kunden zu bringen, setzen die Unternehmen deshalb immer stärker auf einen anderen Transportweg: die See.

Die Methode klingt simpel: Das Gas wird zunächst gekühlt, bis es – bei minus 162 Grad Celsius – flüssig ist. Dann wird das Nass in Tanker gepumpt, am Zielhafen wieder verflüchtigt und ins Netz gespeist.

Weil sich die Kosten für Spezialschiffe in wenigen Jahren nahezu halbiert haben, wird die Branche von einer Flüssiggas-Euphorie beseelt;

FOTO: JOACHIM AFFELT/JALENS