



Lothar **Grünewald**, Geschäftsführer von Grünewald Consulting FOTO: PRIVAT

Die zweite Schlacht

Jede Woche schreiben Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft hier ihren Standpunkt zu aktuellen Themen. Heute: Lothar Grünewald, Geschäftsführer der Personal- und Managementberatung Grünewald Consulting aus Düsseldorf.

Der beschleunigte Atomausstieg ist besiegelt: Während der Düsseldorfer Stromkonzern Eon sich noch die Wunden leckt und auf drastisch eingebrochene Umsätze und Gewinne reflexartig mit dramatischem Stellenabbau, Sparprogrammen und dem Verkauf von Beteiligungen reagiert, bleibt die strategische Neuausrichtung des Konzerns im Verborgenen.

Fast unmerklich ist zeitgleich bereits die zweite Schlacht um die Erneuerbaren Energien entbrannt. Klein gegen Groß oder vielmehr zentrale gegen dezentrale Stromversorgung. Stehen kleinere Gaskraftwerke, Biogasanlagen und Photovoltaik für dezentrale Lösungen, so erfordern Off-Shore Windparks oder Solarthermie-Kraftwerke wie Desertec Milliardeninvestitionen.

Hier eröffnet sich für Deutschlands größten Energiekonzern eine neue Chance zu punkten. Know-how beim Aufbau und Betrieb von Netzen beziehungsweise der flächendeckenden Energieversorgung verschafft ihm eine gute Ausgangssituation. Vorausgesetzt er verabschiedet sich endgültig von der risikoarmen und renditereichen Vergangenheit und stellt sich dem komplexen Wettbewerbsumfeld.

Das ist neu und birgt Gefahren. Aufgrund der verschiedenen Energiequellen wird der Strompreis stärker schwanken und schwerer zu kalkulieren sein. Unternehmerischer Instinkt ist daher gefragt: Großprojekte müssen vorangetrieben und schnellstmöglich wirtschaftlich gemacht werden. Investitionen in Netze und Speicher sind ebenso vonnöten wie die Qualifizierung der eigenen Mitarbeiter für die Energiewelt von morgen. Letzteres ist nicht nur Bedingung für den Markterfolg, sondern zugleich Gebot sozialer Verantwortung des Versorgers gegenüber seinen Angestellten. Eon beschäftigt in Deutschland etwa 35000 Mitarbeiter, davon 1800 in Düsseldorf. Technische und kaufmännische Kompetenz stehen bei diesen auf der Habenseite. Wie aber steht es um Flexibilität, konsequente Kunden- und Marktorientierung sowie unternehmerisches Denken? Das sind Handlungs- und Qualifizierungsfelder, die den Wettkampf zwischen zentralen und dezentralen Lösungen mitentscheiden werden.