

Stark durch Strategie

Geschäftsbericht 2005



**N-ERGIE**

AKTIENGESELLSCHAFT

Auf einen Blick

N-ERGIE Konzern		2005	2004
Gezeichnetes Kapital	Tsd. €	150.000	150.000
Anlagevermögen (Buchwert)	Tsd. €	941.439	913.006
Umlaufvermögen	Tsd. €	315.671	305.574
Investitionen (Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen)	Tsd. €	101.508	122.300
Umsatzerlöse	Tsd. €	1.390.958	1.163.618
Personalaufwendungen	Tsd. €	185.203	178.479
abgeführter Gewinn	Tsd. €	59.652	61.274
Ausgleichszahlung	Tsd. €	25.709	21.503
Jahresüberschuss	Tsd. €	3.617	9.722
Beschäftigte (Durchschnitt)	Anzahl	2.848	2.874
Stromversorgung			
Umsatzerlöse (ohne Stromsteuer)	Tsd. €	783.027	666.039
Abgabe an Kunden	Mio. kWh	8.424	7.001
Verteilungsnetz	km	26.033	25.709
Erdgasversorgung			
Umsatzerlöse	Tsd. €	462.361	361.400
Abgabe an Kunden	Mio. kWh	14.525	12.833
Verteilungsnetz	km	3.991	3.948
Fernwärmeversorgung			
Umsatzerlöse	Tsd. €	64.755	58.359
Abgabe an Kunden	Mio. kWh	1.240	1.228
Verteilungsnetz	km	288	285
Wasserversorgung			
Umsatzerlöse	Tsd. €	56.626	56.601
Abgabe an Kunden	Mio. m ³	33	32
Verteilungsnetz	km	2.241	2.140

Inhaltsverzeichnis

Organe der Gesellschaft	4
Vorwort des Vorstands	8
Erfolgfeld Kunden	12
Erfolgfeld Anlagen	34
Erfolgfeld Finanzen	48
Erfolgfeld Services	54
Erfolgfeld Personal	64
Jahresabschluss N-ERGIE Konzern	70
Konzernlagebericht	71
Konzernbilanz	86
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	87
Konzernanhang	88
Entwicklung des Anlagevermögens des Konzerns	104
Konzern-Bestätigungsvermerk	106
Bericht des Aufsichtsrats	108
Glossar	110

Aufsichtsrat

Dr. Klemens Gsell

Nürnberg
Bürgermeister der Stadt Nürnberg
Vorsitzender des Aufsichtsrats

Karl-Heinz Pöverlein

Rohr-Regelsbach
Betriebsratsvorsitzender
Stellvertretender Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Armin Geiß

Tapfheim
Vorsitzender des Vorstands der Thüga AG
Weiterer stellvertretender Vorsitzender des
Aufsichtsrats

Steffen Berke

Wendelstein
Freigestelltes Betriebsratsmitglied

Franz Gebhardt

Nürnberg
Stadtrat und Geschäftsführer der
Stadtreklame Nürnberg GmbH

Marianne Gießer-Weigl

Heroldsberg
Freigestelltes Betriebsratsmitglied

Jürgen Göppner

Zirndorf
Stellvertretender Geschäftsführer ver.di

Renate Höfler

Nürnberg
Stadträtin und Gärtnermeisterin

Manfred Hoepfner

Starnberg
Leiter der Hauptabteilung Beteiligungs-
management der Thüga AG
bis 28.02.2005

Dr. Walter Hohlefelder

München
Vorstandsmitglied der E.ON Energie AG
ab 09.03.2005

Waltraud Kaiser

Nürnberg
Sachbearbeiterin

Thorsten Lunz

Nürnberg
Stadtrat und Sozialpädagoge

Dr. Ulrich Maly

Nürnberg
Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg

Vorstand

Jiri Pavlik

Hilpoltstein
Leitender Angestellter, Bereichsleiter

Gisela Prummer

Eckental
Freigestelltes Betriebsratsmitglied

Gerald Raschke

Nürnberg
Stadtrat und Lehrer

Bernd Rudolph

München
Vorstandsmitglied der Thüga AG

Dr. Herbert Rüben

Vaterstetten
Vorstandsmitglied der Thüga AG

Wolfgang Scharnagl

Nürnberg
Meister

Klaus Steger

Nürnberg
Gewerkschaftssekretär ver.di

Marianne Triendl

Nürnberg
DV-Systementwicklerin

Herbert Dombrowsky

Nürnberg
Sprecher des Vorstands
Vorsitzender der Geschäftsführung
Städtische Werke Nürnberg Gesellschaft
mit beschränkter Haftung
Vorsitzender des Vorstands VAG Verkehrs-
Aktiengesellschaft, Nürnberg

Dirk Fiendl

Ingolstadt
Geschäftsführer Städtische Werke Nürnberg
Gesellschaft mit beschränkter Haftung
Vorstand VAG Verkehrs-Aktiengesellschaft,
Nürnberg
ab 01.10.2005

Werner Juling

Gundelfingen-Wildtal

Wilhelm Probst

Nürnberg

Beirat

Dr. Klemens Gsell

Nürnberg
Bürgermeister der Stadt Nürnberg
Vorsitzender des Beirats

Armin Geiß

Tapfheim
Vorsitzender des Vorstands der Thüga AG
Stellvertretender Vorsitzender des Beirats

Dr. Pia Beckmann

Würzburg
Oberbürgermeisterin der Stadt Würzburg

Tamara Bischof

Dettelbach
Landrätin des Landkreises Kitzingen

Josef Braun

Nürnberg
Obermeister der Innung für Elektro- und
Informationstechnik Nürnberg-Fürth
ab 01.01.2006

Herbert Eckstein

Wendelstein
Landrat des Landkreises Roth

Dr. Matthias Everding

Heroldsberg
Vorsitzender des Vorstands der Sparkasse
Nürnberg
ab 01.01.2006

Hans-Jörg Göbel

Nürnberg
Ehem. Obermeister der Innung für Elektro-
und Informationstechnik Nürnberg-Fürth
bis 31.12.2005

Dr. Ulrich Maly

Nürnberg
Oberbürgermeister der Stadt Nürnberg

Dr. Winfried Marquardt

Nürnberg
Geschäftsführer maul + co. Chr. Belsler
GmbH, Nürnberg

Josef Mend

Iphofen
Erster Bürgermeister der Gemeinde
Iphofen
Zweiter Vizepräsident des Bayerischen
Gemeindetags

Heinrich Mosler

Nürnberg
Präsident der Handwerkskammer für
Mittelfranken, Nürnberg

Dr. Gabriele Pauli

Zirndorf
Landrätin des Landkreises Fürth

Helmut Reich

Lauf
Landrat des Landkreises Nürnberger Land

Hartwig Reimann

Schwabach
Oberbürgermeister der Stadt Schwabach
Bezirksvorsitzender des Bayerischen
Städtetags

Peter H. Richter

Nürnberg
Geschäftsführer wbg Nürnberg GmbH
Immobilienunternehmen, Nürnberg

Dr. Dieter Riesterer

Feucht
Hauptgeschäftsführer der IHK Nürnberg
für Mittelfranken, Nürnberg

Georg Rosenbauer

Westheim
Landrat des Landkreises Weißenburg-
Gunzenhausen

Walter Schneider

Neustadt a. d. Aisch
Landrat des Landkreises Neustadt an der
Aisch-Bad Windsheim
ab 01.01.2006

Ernst Schuster

Thalmässing
Erster Bürgermeister des Markts
Thalmässing

Rudolf Schwemmbauer

Geslau
Landrat des Landkreises Ansbach

Jürgen Ströbel

Rügland
Vizepräsident des Bayerischen Bauern-
verbands

Gerhard Trautner

Gunzenhausen
Erster Bürgermeister der Stadt
Gunzenhausen
Bezirksvorsitzender des Bayerischen
Städtetags

Prof. Hubert Weiler

Nürnberg
Vorstandsvorsitzender der Sparkasse
Nürnberg i. R.,
bis 31.12.2005

Franz Winter

Dürrwangen
Erster Bürgermeister der Gemeinde
Dürrwangen
Vorsitzender des Bezirksverbands Mittel-
franken des Bayerischen Gemeindetags
bis 31.12.2005

Hans-Dieter Zantop

Lauf a. d. Pegnitz
Geschäftsführer der Gasversorgung Lauf
a. d. Pegnitz GmbH, Lauf

Siegfried Zecha

Nürnberg
Obermeister der Innung für Sanitär- und
Heizungstechnik, Nürnberg-Fürth

Waldemar Zorn

Hettstadt
Landrat des Landkreises Würzburg

Vorwort des Vorstands

Der N-ERGIE-Vorstand (von links nach rechts):

*Wilhelm Probst, Dirk Fiehl, Werner Juling,
Herbert Dombrowsky*



Liberalisierung – Herausforderung wie Chance

Sehr geehrte Aktionäre, Partner und Freunde der N-ERGIE,

die N-ERGIE agiert als eigenständiges und unabhängiges Energieunternehmen erfolgreich am Markt. Entstanden durch den Zusammenschluss der EWAG Energie- und Wasserversorgung AG, Fränkischen Überlandwerk AG (FÜW) und Mittelfränkischen Erdgas GmbH (MEG) fanden sich die Unternehmen zusammen, um ein schlagkräftiges Unternehmen im liberalisierten Energiemarkt aufzubauen. Die N-ERGIE gehört heute zu den zehn größten Energieversorgern Deutschlands. Fünf Jahre sind bis zum Berichtsjahr seither vergangen – jedes davon geprägt von Kontinuität und Stabilität.

Mit einem Konzernergebnis von 3,6 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2005 haben wir die positive Entwicklung der Vorjahre fortgesetzt. Der Umsatz im letzten Geschäftsjahr wuchs um 19,5 Prozent oder 227,3 Mio. Euro auf insgesamt 1.391,0 Mio. Euro.

59,7 Mio. Euro haben wir im Rahmen des bestehenden Gewinnabführungsvertrags an die Städtischen Werke Nürnberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung abgeführt. Als außenstehender Aktionär erhält die Thüga Aktiengesellschaft eine Ausgleichszahlung nach § 304 AktG über 25,7 Mio. Euro.

Der Wettbewerb ist intensiver geworden. Die Folgen des am 13. Juli 2005 in Kraft getretenen neuen Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) stellen die gesamte Branche vor neue organisatorische, wirtschaftliche und strategische Herausforderungen. Durch gezieltes Engagement im Produktionsmarkt, durch innovative, kundenorientierte Produkte wie auch durch interne Restrukturierungsaktivitäten werden wir den erwarteten Veränderungen erfolgreich begegnen.

Die Weichen dafür sind gestellt.

Erfolgreiche Vertriebsstrategie

Trotz des zunehmenden Wettbewerbsdrucks haben wir unseren Stromabsatz außerhalb des Netzgebiets auf 30 Prozent am Gesamtstromabsatz gesteigert. So gewannen wir die KES Kommunale Energiedienstleistungsgesellschaft Südsachsen mbH und die star.Energiewerke GmbH & Co. KG, Rastatt, als neue Kunden. Geringe Kundenverluste im Netzgebiet konnten wir damit deutlich kompensieren. Partnerschaften auf kommunaler Ebene gingen wir mit den Gemeinden Pommelsbrunn, Pappenheim und Thalmässing ein.

Überregionale Vertriebsserfolge bei den Geschäftskunden waren das Ergebnis unseres wettbewerbsfähigen Produktportfolios. Dabei ging der Trend weg von der Stichtagsbeschaffung hin zu individuellen Produkten. Mit EASY INDEX, SMART INDEX und BEST BUY im Stromgeschäft haben unsere Kunden die Chance, von einer Preisgestaltung auf der Basis der Börsenbewegung zu profitieren. Dagegen gibt die N-ERGIE bei der IDEAL-Produktfamilie Erdgaskunden eine Festpreisgarantie von mindestens einem Jahr – ein Modell, mit dem wir Vorreiter in Deutschland sind. Im Jahr 2005 gehörten wir weiterhin zu den günstigen Anbietern, trotz vergleichsweise moderater Preiserhöhungen in den Absatzmärkten Strom, Erdgas und Fernwärme.

Stromeigenerzeugung ausgebaut

Der von uns erwartete Wertschöpfungswandel im Strommarkt erfordert ein verstärktes Engagement im Produktionsmarkt. Einen wichtigen Meilenstein für den verstärkten Einstieg in die Eigenerzeugung von Strom erreichten wir im letzten Geschäftsjahr mit der Inbetriebnahme des modernisierten Heizkraftwerks Sandreuth. Durch die Umrüstung der Anlage von Kohle auf eine moderne Gas- und Dampf-Technologie (GuD) verdoppelte sich die Stromproduktion bei gleicher Fernwärmeleistung. Gleichzeitig leisten wir mit der Emissions einsparung von 140.000 Tonnen Kohlendioxid und 200 Tonnen Schwefeldioxid

einen Beitrag zum Umweltschutz. Aufgrund dieser massiven Reduzierung stehen uns voraussichtlich mehr Emissionsberechtigungen zur Verfügung als benötigt.

Den Bau eines weiteren Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerks planen wir gemeinsam mit der E.ON Energie AG, der E.ON Kraftwerke GmbH und der Mainova AG im bayerischen Irsching. Den Partnerschaftsvertrag unterzeichneten wir im Dezember 2005. Der N-ERGIE Anteil an dem Gemeinschaftskraftwerk mit einer geplanten Leistung von 800 MW soll 25,2 Prozent betragen. Das Investitionsvolumen ist mit rund 400 Millionen Euro veranschlagt. Die Entscheidung über den Bau soll im zweiten Quartal 2006 fallen.

Weitere Optionen zur Eigenstromerzeugung prüfen wir derzeit auch an anderen Standorten.

Engagements in Stadt und Region

Wir haben im vergangenen Geschäftsjahr insgesamt 57,8 Mio. Euro in unsere Verteilungsnetze investiert. Die örtliche Wirtschaft profitierte von unseren Aufträgen an zahlreiche regionale Unternehmen allein für Netzbau und -unterhalt sowie von unseren Aufwendungen für die Umbauarbeiten an unserem Kraftwerk.

Verantwortung anderer Art übernahmen wir durch die Ausbildung von derzeit rund 200 jungen Menschen im gewerblich-technischen und kaufmännischen Bereich. Zudem haben wir uns am Sonderprogramm zur Einstiegsqualifizierung Jugendlicher (EQJ) beteiligt.

Und letztlich ist auch soziales Engagement eine Investition in die Region. So haben wir uns im letzten Jahr weiterhin gezielt als Sponsor in den Bereichen Sport, Kultur, Wissenschaft und Wirtschaft betätigt.

Ausblick

Mit den Auswirkungen des EnWG und der Etablierung der Bundesnetzagentur kommen neue Herausforderungen auf uns zu. Der Druck auf die Netzentgelte wird steigen und die Wettbewerbsintensität im Energiemarkt eine neue Dimension erreichen. Im Januar 2006 haben wir daher das konzernweite Strategie- und Restrukturierungsprojekt „N-FIT“ gestartet. Erste Maßnahmen planen wir nach einer umfassenden Untersuchung der konzernweiten Gesamtsituation im laufenden Geschäftsjahr. Mit der Umsetzung werden wir im zweiten Halbjahr beginnen.

Aufgrund der im EnWG geforderten rechtlichen Entflechtung werden wir unter anderem eine Netzgesellschaft zum 1. Januar 2007 ausgründen.

Darüber hinaus haben wir zum 1. Januar 2006 das regionale Erdgasnetz der Frankengas GmbH gepachtet. Wir übernehmen dabei die Rolle des Gasnetzbetreibers, während die Frankengas GmbH Eigentümerin des Netzes bleibt und als Gashändler tätig ist.

Unsere Strategie zur Steigerung der Eigenstromproduktion führen wir fort. Dazu prüfen wir Optionen zu Investitionen in weitere Kraftwerke beziehungsweise Beteiligungen an Gemeinschaftskraftwerken oder an Produktionskapazitäten bei Großkunden.

Auf den wachsenden Wettbewerbsdruck im Stromvertrieb sind wir aufgrund unserer starken Kundenorientierung gut vorbereitet. Wir verfügen über ein modernes Leistungsportfolio und ein moderates Preisniveau, die gute Argumente für Neukundengewinne in netzfremden Regionen sowie für unsere Vertriebsaktivitäten im Netzgebiet bilden. Den langsam in Fahrt kommenden Wettbewerb im Zuge der Öffnung der Gaslieferverträge werden wir in Zukunft zur überregionalen Akquisition von Kunden nutzen. Dabei profitieren wir von den Erfahrungen im Stromgeschäft.

Wir blicken zuversichtlich in die Zukunft.

Herbert Dombrowsky

Dirk Fiendl

Werner Juling

Wilhelm Probst

Erfolgfeld Kunden

Die Entwicklungen und Aktivitäten der N-ERGIE in den Vertriebs- und Beschaffungsmärkten – das ist Thema des Erfolgfelds Kunden. Die Gewinnung neuer Kunden außerhalb des Netzgebiets bildete 2005 den Schwerpunkt der Vertriebsaktivitäten. Zu diesem Zweck haben wir unsere Kundenorientierung mit innovativen Produkten und Dienstleistungen weiter verbessert sowie gezielt potenzielle Kunden unter Rentabilitätsaspekten angesprochen.

N-ERGIE

DIALOG-LOUNGE
N-ERGIE



Mit dem 2005 in Kraft getretenen neuen Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) nimmt die Wettbewerbsintensität auf dem Strom- und Gasmarkt weiter zu. Das Unbundling – die Entflechtung der Netze vom Vertrieb und der Produktion – und der regulierte Zugang zu den Netzen für alle Stromanbieter erleichtern den Markteintritt für neue Anbieter. Auf die N-ERGIE kommen im Zuge dieser Anforderungen viele Aufgaben bei der Erfüllung umfassender Dokumentations- und Informationspflichten sowie bei der gesellschaftsrechtlichen Trennung vom Netzbereich zu. Dennoch bedeutet der Wettbewerbsmarkt für die N-ERGIE als traditionell regionales Energieunternehmen vor allem neues Potenzial für mehr Wachstum. Die bundesweiten Vertriebsaktivitäten für Strom haben wir verstärkt. Basis für unseren Erfolg ist sowohl auf der Kunden- wie auch auf der Beschaffungsseite die Orientierung am Markt. Abgerundet wird unser Portfolio von den energierelevanten Dienstleistungen eines modernen Multi-Utility-Unternehmens. Dazu arbeiten wir bei der N-ERGIE im Team und fördern ein intensives Netzwerk mit unseren Partnern, Gruppen- und Beteiligungsunternehmen. All das macht uns besonders wettbewerbsfähig.

Die N-ERGIE im Markt

Wer nicht wächst, wird kleiner

Liberalisierung im Energiemarkt bedeutet Wettbewerb um Kunden – vor allem im Stromgeschäft, zunehmend aber auch im Gasgeschäft. Unsere Kunden im Netzgebiet stellen unsere gewachsene Basis dar und liegen uns traditionell am Herzen. In einem Wettbewerbsmarkt sind Kundenverluste im Netzgebiet trotz intensiver Bemühungen des Vertriebsteams jedoch nicht zu vermeiden. Dennoch ist es uns im vergangenen Geschäftsjahr gelungen zu wachsen. Die Absatzrückgänge im Netzgebiet wurden durch überregionale Vertriebsfolge deutlich überkompensiert. Im Mittelpunkt unserer Vertriebstätigkeit standen dabei große Unternehmen. Dies ist Ausdruck einer Vertriebsstrategie, die rentabilitätsorientiertes Wachstum vor Absatzmenge stellt.

Dazu gehört auch der Ausbau unseres Dienstleistungsangebots. Durch ganzheitliche Energielösungen bieten wir unseren Kunden einen Mehrwert und stärken gleichzeitig unsere Marktposition in den Absatzmärkten. Denn gefragt ist heute nicht mehr das reine Produkt, sondern echte Lösungskompetenz für individuelle Bedürfnisse. Mit diesem Portfolio setzen wir uns von reinen Preisanbietern ab und stärken unsere Wertschöpfungsfähigkeit. Bereits 2005 lag die Stromlieferung außerhalb des Netzgebiets der N-ERGIE bei 30 Prozent unseres gesamten Stromabsatzes.

Unsere Vertriebsaktivitäten im Erdgasgeschäft dagegen konzentrierten sich auf unsere Kunden in der Region. Für den künftigen Wettbewerb im Erdgasmarkt sind wir gut aufgestellt. Daher begrüßen wir die Öffnung der ersten Erdgasverträge und haben selbst die Lieferverträge für die kommunalen und regionalen Erdgaslieferungsgesellschaften geöffnet. Entscheidend wird es sein, den Wechsel des Erdgaslieferanten auch in der Praxis zu ermöglichen. Wir bieten marktfähige Produkte an, um unsere Kunden zu binden. Hierbei profitieren wir von unseren Erfahrungen im bereits liberalisierten Strommarkt.

Partner auf Augenhöhe

Die Entscheider der stromintensiven Industrie schätzen uns als kompetente Partner. Dies ist das Ergebnis von intensiven Produkt- und Marktanalysen sowie von personalstrategischen Maßnahmen, wie beispielsweise dem verstärkten Einsatz von Key-Account-Managern.

Unsere Vertriebsstärke zeigt sich in bedarfsgerechten Produkten für unsere Kunden. Diese Ausrichtung ist uns aufgrund unserer guten Aufstellung auf der Handelsseite möglich. Über die SYNECO GmbH & Co. KG (SYNECO), eine Beteiligungsgesellschaft der N-ERGIE, sind wir nah am Marktgeschehen. Als lizenziertes Finanzdienstleister ist das Unternehmen europaweit tätig und verfügt über eine Handelsplattform mit direktem Zugang zur Leipziger Strombörse EEX (European Energy Exchange). Gemeinsam mit der SYNECO entwickeln wir innovative Produkte, die den individuellen Chancen-Risiko-Profilen der Kunden entsprechen.

Energiebeschaffung an der Börse ist ein Instrument des liberalisierten Energiemarkts. Dadurch haben unsere Stromkunden die Chance, von einer Preisgestaltung auf der Basis von Angebot und Nachfrage zu profitieren. Unsere Produktfamilien und Produkte wie zum Beispiel EASY INDEX, SMART INDEX und BEST BUY (siehe Infokasten auf Seite 28) greifen das auf.

Starker Auftritt auf der E-world

Ein roter Teppich mit einer Leinwand am Ende. Auf der Leinwand das N-ERGIE Team. Ein paar Schritte und die Mitarbeiter der N-ERGIE empfangen den Besucher per Video mit aufbrausendem Applaus. Das dazugehörige Motto: „Sie sind unser Star.“ Diese Messe-Inszenierung auf der E-world verdeutlichte effektiv unser Verständnis von Kundenorientierung. Ein Grundsatz, der auf der wichtigsten Messe der europäischen Energie- und Wasserwirtschaft, die vom 15. bis 17. März 2005 mit 380 Ausstellern und 10.700 Fachbesuchern in Essen stattfand, auch aktiv vom gesamten N-ERGIE Team gelebt wurde: an drei Tagen, zehn Stunden täglich, hoch motiviert, mit positiver Stimmung, für 1.000 Fachbesucher auf dem Messestand und in 300 intensiven Gesprächen mit Entscheidern der Energiewirtschaft.

Der Auftritt hat sich gelohnt: Fünf Jahre nach Gründung haben wir uns auf Augenhöhe mit potenziellen Großkunden etabliert. Viel versprechende Kontakte wurden geknüpft, aus denen wir in weiteren Gesprächen bereits neue Kunden gewonnen haben.

Der N-ERGIE Messestand bei der E-world in Essen vom 15. bis 17. März 2005



Die Absatzmärkte der N-ERGIE

Der Stromabsatzmarkt

Im Vergleich zum Vorjahr stieg der Stromumsatz im N-ERGIE Konzern auf 783,0 Mio. Euro. Der Anteil dieses größten Geschäftssegments an den gesamten Umsatzerlösen des N-ERGIE Konzerns lag bei 56,3 Prozent. Mit einem Zuwachs von 20,3 Prozent erhöhte sich der Stromabsatz im Vorjahresvergleich auf 8,42 Mrd. kWh. Der Stromumsatz nahm um 17,6 Prozent zu. Der Anteil des Stromabsatzes außerhalb des Netzgebiets kletterte auf 30 Prozent vom Gesamtstromabsatz und lag deutlich über den angestrebten 20 Prozent zu Beginn des Jahres.

Nach einem Jahr konstanter Strompreise erhöhten wir die Strompreise für die Privat- und Gewerbekunden im Allgemeinen Tarif zum 1. Januar 2005 um 0,51 Cent/kWh. Das entsprach je nach Verbrauch zwischen 2,4 bis 3,1 Prozent. Zum 1. März 2005 wurden die Preise für die Strom-Produkte je nach Tarif um durchschnittlich 1,7 bis 3,1 Prozent angehoben. Obwohl die Beschaffungskosten auch 2005 weiter stark stiegen, hielten wir den Strompreis im weiteren Jahresverlauf unverändert. Damit setzte die N-ERGIE ihre moderate Preispolitik weiter fort.

Denn während andere Stromversorger die Preise seit dem Jahr 2000 um bis zu annähernd 50 Prozent erhöht haben, stiegen unsere Strompreise um lediglich 9,1 Prozent. Nach der aktuellen „Stromstudie 2005“ von Verivox gehören wir damit zu den preisgünstigen Stromanbietern im bundesweiten Vergleich.

Der Grund für die Preisanpassung waren die erneut gestiegenen Bezugskosten für Energie. Die Nachfrage wuchs weltweit unerwartet stark, besonders in China und Indien. Zusätzlich beeinflussten Naturkatastrophen und politische Ereignisse die Kosten. Darüber hinaus ließen begrenzte Förder- und Raffineriekapazitäten die Preise bei den primären Energieträgern zur Stromproduktion in die Höhe schnellen. Erzeugungs- und Großhandelspreise haben sich entsprechend verteuert. Der Strompreis für das Jahres-Base 2006 erhöhte sich an der Leipziger Strombörse EEX im Jahr 2005 um 54,5 Prozent.

Wettbewerb erfolgreich genutzt.

Stromabsatz außerhalb des Netzgebiets bei 30 Prozent.

N-ERGIE weiter einer der günstigen Anbieter.



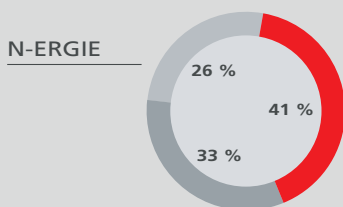
Staatsquote als Preistreiber

Der hohe Staatsanteil und die indirekten Kosten durch staatliche Auflagen und Gesetze wirken sich zusätzlich auf den Strompreis aus. 2005 lag allein der Staatsanteil am Strompreis bei 41 Prozent. 1998 war dieser Wert mit 25 Prozent deutlich geringer. Preissenkungen bei den reinen Energiekosten durch den 1999 initiierten Wettbewerb unter den Energieversorgungsunternehmen wurden so kompensiert und sind für den Kunden heute kaum sicht- und spürbar.

Weitere Kostentreiber sind im EnWG enthalten. Vor allem das Unbundling – die Entflechtung der Bereiche Vertrieb, Netz und Produktion – ist mit einem erheblichen organisatorischen und bürokratischen Aufwand in den Energieunternehmen verbunden. Gleichzeitig gehen dadurch Synergieeffekte verloren, was bei uns Kostensteigerungen von rund 3,5 Prozent nach sich zieht.

Staatsquote Strompreis

Kostenverteilung 2005

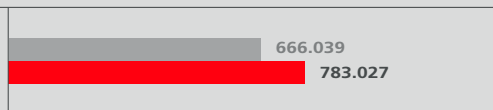


- Beschaffung, Vertrieb
- Verteil-Netz
- Steuern, Abgaben

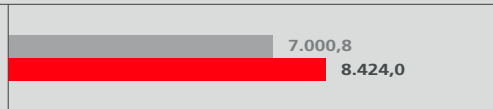
Kennzahlen zum Stromabsatz

(N-ERGIE Konzern)

Umsatzerlöse in Tsd. Euro



Abgabe an Kunden in Mio. kWh



■ 2004 ■ 2005

Der Erdgasabsatzmarkt

Absatz steigt, Umsatz wächst

Im Berichtsjahr stieg der Absatz um 13,2 Prozent auf 14,53 Mrd. kWh. Aufgrund der positiven Absatzentwicklung sowie der Preisentwicklung erhöhte sich der Umsatz um 27,9 Prozent. Die massiv gestiegenen Beschaffungskosten für Erdgas machten eine Preiserhöhung erforderlich. Zusätzlich belastete auch der nach wie vor hohe Staatsanteil von rund 25 Prozent des Erdgaspreises die Marktsituation. Wir haben am 1. September 2005 die Erdgaspreise um brutto 0,82 Cent/kWh erhöht. Je nach Verbrauch und Produkt S, M oder L der Produktfamilie IDEAL entsprach dies einer durchschnittlichen Steigerung um circa 16 Prozent. Gleichzeitig garantierten wir allen unseren Privat- und Gewerbekunden, die Erdgaspreise trotz anhaltend steigender Beschaffungskosten bis zum 31. August 2006 konstant zu halten. Für unsere Kunden bedeutet das Preissicherheit für ein ganzes Jahr.

Die letzte Preiserhöhung der Erdgaspreise hatten wir zum 1. Oktober 2004 in Höhe von brutto 0,29 Cent/kWh vorgenommen. Damals haben wir zunächst stabile Erdgaspreise für ein halbes Jahr bis zum 1. April 2005 zugesichert, diese dann aber bis Ende August 2005 verlängert. Zuvor hatten wir die Erdgaspreise zum 1. April 2004 um brutto 0,15 Cent/kWh gesenkt und unsere gesunkenen Bezugskosten an unsere Kunden weitergegeben.

ÜWS mit moderater Preisanpassung

Das N-ERGIE Tochterunternehmen Überlandwerk Schäfersheim GmbH (ÜWS) erhöhte die Preise für Erdgas zum 1. September 2005 um brutto 0,70 Cent/kWh. Der jeweilige Grundpreis blieb unverändert. Die Preiserhöhung lag ebenfalls an den massiv gestiegenen Beschaffungskosten. Die letzte Erhöhung der Erdgaspreise erfolgte zum 1. Oktober 2004 und betrug brutto 0,29 Cent/kWh.

Bundesweit einmalige Festpreisgarantie.

Gestiegene Beschaffungskosten machen Preiserhöhung erforderlich.

Kennzahlen zum Erdgasabsatz

(N-ERGIE Konzern)

Umsatzerlöse in Tsd. Euro



Abgabe an Kunden in Mio. kWh



■ 2004 ■ 2005

Festpreisgarantie – wie geht das?

Das ist in dieser Form einmalig in Deutschland: Die N-ERGIE gibt ihren 149.000 Erdgaskunden eine Preisgarantie von mindestens einem Jahr. Dabei sind wir einer der günstigen Erdgasversorger bundesweit. Und das trotz stark steigender Beschaffungspreise. Da fragen sich viele, wie wir diese Leistung anbieten können.

Scheinbar ganz einfach: Durch Marktverständnis und Handelsgeschick sichern wir uns bereits zum Zeitpunkt der Preisgarantie gegen Marktpreisschwankungen ab. Diese abgesicherte Beschaffung läuft nicht direkt zwischen Lieferant und Käufer, sondern über die Börse mittels so genannter Finanzderivate – in diesem Fall SWAPS. Das Grundprinzip eines jeden Derivats ist, dass Leistung und Gegenleistung nicht Zug um Zug ausgetauscht, sondern im voraus für einen späteren Zeitpunkt vereinbart werden. Da die erworbenen SWAPS im Vergleich zum Erdgaspreis über das gegenläufige Risiko verfügen, wird das Risiko eines steigenden Erdgaspreises über die SWAPS ausgeglichen. Steigt der Erdgaspreis über den vereinbarten Festpreis, wird der Differenzbetrag zwischen dem festgelegten Erdgaspreis und dem tatsächlichen Handelspreis über die SWAPS nivelliert. Das hat viel mit Erwartungen über die künftige Entwicklung der Marktpreise zu tun. Unberührt bleibt davon das physische Grundgeschäft.

Wechsel ermöglichen

Die Liberalisierung des Gasmarkts kommt mit Inkrafttreten des EnWG langsam in Fahrt. Eine Lösung für die noch offenen Fragen zu den langfristigen Lieferverträgen steht zwar noch aus, aber eine weitere Öffnung des deutschen Erdgasmarkts wird angestrebt. Es geht darum, den Wechsel des Erdgaslieferanten für den Kunden zu ermöglichen. Nur so kommt echter Wettbewerb im Vertriebsmarkt zustande. Die N-ERGIE hat im November 2005 angekündigt, zum neuen Erdgaslieferungsjahr ab dem 1. Oktober 2006 die Lieferverträge für ihre kommunalen und regionalen Erdgaslieferungsgesellschaften vorzeitig zu öffnen. Die von uns belieferten Stadt- und Gemeindewerke sowie die regionalen Erdgaslieferungsgesellschaften haben dann die Möglichkeit, die Hälfte ihrer Bezugsmenge am Markt zu beschaffen. Und das, obwohl die Mehrheit der Verträge noch bis 30. September 2008 läuft.

Die Chancen der Marktöffnung ergreifen wir. Zur Optimierung der Bezugskonditionen verhandeln wir mit verschiedenen Gasanbietern. Gleichzeitig bereiten wir uns auf den Einstieg in den bundesweiten Vertrieb vor. Denn wie im Strommarkt sollen in Zukunft neue Kunden außerhalb des Netzgebiets zu erwartende Kundenverluste im Netzgebiet zumindest kompensieren.

Der Fernwärmeabsatzmarkt

Im Jahr 2005 lieferte die N-ERGIE insgesamt 1,24 Mrd. kWh Fernwärme an rund 50.000 Haushalte beziehungsweise jede vierte Wohnung in Nürnberg. Rund 90 Prozent der Fernwärme werden im Heizkraftwerk Sandreuth erzeugt. Anschlusswertreduzierungen aufgrund verbesserter Wärmedämmungen kompensierten wir in allen Kundensegmenten durch Neukundenzuwächse.

Nachdem wir den Arbeitspreis vier Jahre stabil halten konnten, mussten wir die Preise für Fernwärme zum 1. April 2005 um 15 Prozent erhöhen. Dadurch ergab sich eine Steigerung der gesamten Fernwärmekosten für den Endverbraucher um durchschnittlich 9,9 Prozent. 2003 hatten wir zuletzt eine Erhöhung bei den Grundpreisen vorgenommen. Grund für die jüngste Preisanpassung waren die stark gestiegenen Fernwärmeeerzeugungskosten. Bis Mai 2005 wurde das Heizkraftwerk Sandreuth überwiegend mit Kohle betrieben, die sich allein zwischen Juni 2003 und September 2004 um 55 Prozent verteuerte. Im gleichen Zeitraum stieg der Preis für leichtes Heizöl um rund 38,5 Prozent. Und auch der Preis für den Energieträger Erdgas, mit dem die modernisierte GuD-Anlage seit Mai betrieben wird, ist stark gestiegen.

Da Fernwärme überwiegend über Kraft-Wärme-Kopplung produziert wird, ist sie eine besonders effiziente und umweltschonende Wärmequelle. Seit Umrüstung des Heizkraftwerks in Sandreuth von Kohle auf eine moderne Gas- und Dampf-Technologie (GuD) ist die Fernwärme für die Nürnberger noch umweltschonender. Der Ausstoß von Kohlendioxid pro Jahr verringert sich um 140.000 Tonnen und die Emission von Schwefeldioxid sinkt von bisher etwa 200 auf Null Tonnen. Mit einem Kraft-Wärme-Kopplungsanteil von 86,7 Prozent liegen wir deutlich über dem von der Energieeinsparverordnung (EnEV) vorgesehenen Mindestanteil von 70 Prozent.

Durch die Änderung des Brennstoffeinsatzes von Kohle auf Erdgas wurde eine Änderung der Fernwärme-Preisgleitklauseln erforderlich, die wir zum 1. Juni 2005 vorgenommen haben.

Im laufenden Geschäftsjahr wollen wir die Fernwärmeversorgung im Netzgebiet weiter ausbauen. Dabei gilt es nicht nur, Verluste auszugleichen, sondern auch, die Vorteile der Fernwärme neuen Kunden schmackhaft zu machen.

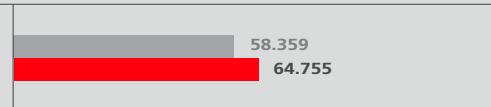
Erste Arbeitspreiserhöhung seit vier Jahren.

Fernwärme nun noch umweltschonender.

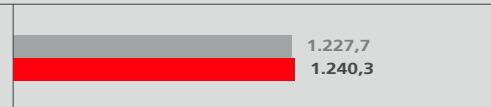
Anschlusswertreduzierungen ausgeglichen.

Kennzahlen zum Fernwärmeabsatz (N-ERGIE Konzern)

Umsatzerlöse in Tsd. Euro



Abgabe an Kunden in Mio. kWh



■ 2004 ■ 2005

**Konstanter Wasserpreis
seit drei Jahren.**

**Wasserabgabemenge
seit zehn Jahren nahezu
stagnierend.**

Der Wasserabsatzmarkt

2005 betrug die durchschnittliche Wasserabgabe der N-ERGIE pro Tag rund 90.000 Kubikmeter (m³). Der Wasserabsatz stieg witterungsbedingt um 1,0 Mio. m³ beziehungsweise 3,0 Prozent. Die Trinkwasserversorgung im Netzgebiet war zu jedem Zeitpunkt gesichert. Den Wasserpreis haben wir aufgrund des gegebenen Versprechens aus dem Jahr 2003 nun nahezu drei Jahre lang konstant gehalten.

Die bereits im Vorjahr angestoßene Diskussion über weitere Liberalisierungsbestrebungen des Wassermarkts auf europäischer Ebene wurde fortgeführt. Es sind noch viele strittige Punkte zu klären. Unter anderem geht es um die Neuregelung der unterschiedlichen Organisationsformen und Ausprägungen der deutschen Wasserver- und Abwasserentsorgungsunternehmen durch die EU. Und auch das neue Ausschreibungsrecht bleibt solange strittig, bis die bestehenden Regelungen in allen Mitgliedstaaten der EU durchgesetzt sind.

Kennzahlen zum Wasserabsatz (N-ERGIE Konzern)

Umsatzerlöse in Tsd. Euro



Abgabe an Kunden in Mio. m³



■ 2004 ■ 2005

Große Projekte erfolgreich abgeschlossen.

Erste bedeutende externe Aufträge erhalten.

Der Dienstleistungsmarkt

Als Multi-Utility-Unternehmen mit ganzheitlicher Lösungskompetenz bieten wir neben Energieprodukten auch energie-nahe Dienstleistungen. Dabei haben wir uns auf die Bereiche Contracting, Facility Management und Betriebsführung konzentriert, die im vergangenen Geschäftsjahr ein erfreuliches Wachstum auswiesen. So konnte im abgelaufenen Geschäftsjahr das Wasserwerk „Jägersruh“ in Feucht erfolgreich in Betrieb genommen werden.

Der Auftrag für den Bau eines weiteren Wasserwerks folgte von der Wassergewinnungs- und -versorgungs GmbH Pappenheim und Umgebung. Contracting-Verträge unterzeichneten wir mit der Gemeinde Pommelsbrunn über den Bau eines neuen Heizhauses für das Schulgebäude sowie mit der BSO Metallveredelung Allersberg GmbH. Ein Facility-Management-Vertrag wurde mit der Gesamtkirchengemeinde Nürnberg vereinbart.

Die Entwicklung in den Kundensegmenten

Die N-ERGIE unterscheidet drei Kundensegmente

- Privat- und Gewerbekunden
- Kommunale Kunden
- Firmenkunden (Immobilien- und Arealkunden, Geschäftskunden)

Privat- und Gewerbekunden

Trotz intensiver Akquisitionsanstrengungen des Wettbewerbs betrug die Wechselquote der N-ERGIE im Privatkundensegment innerhalb des Netzgebiets 4,3 Prozent und liegt erneut unter dem Bundesdurchschnitt. Unsere laufenden Maßnahmen zur Steigerung der Servicequalität schlugen sich in einer sinkenden Beschwerdequote nieder.

Die Preisverhandlungen mit unserem größten Bündelkunden, dem Bayerischen Bauernverband Bezirk Mittelfranken (BBV), wurden im Rahmen der bestehenden Rahmenvereinbarung erstmals zeitlich deutlich vorgezogen. Ziel war es, in sehr frühzeitigen Verhandlungen eine möglichst günstige Strompreisregelung für die Mitglieder des Bauernverbands zu entwickeln, eine Preiskonstanz von mehr als zwölf Monaten zu gewährleisten und ein innovatives Element über die Anpassung an Marktpreissenkungen einzubinden. Entsprechend wurde der Strompreis für den gesamten Vertragszeitraum nach oben hin festgeschrieben und gleichzeitig ein Preisnachlass eingeräumt für den Fall, dass die Großhandelspreise für Strom noch vor Lieferbeginn sinken. Im Juli 2005 wurde die maßgeschneiderte Strompreisregelung mit einem Volumen von insgesamt 440 Millionen kWh für die 22.000 Mitglieder des BBV innerhalb der bestehenden Rahmenvereinbarung für die Jahre 2006 und 2007 von beiden Vertragspartnern unterzeichnet. Damit konnten wir mit dem BBV erstmalig eine Vereinbarung über zwei statt über ein Jahr abschließen.

Neben verschiedenen Abschlüssen zu Kleinanlagen konnten wir einen Contracting-Vertrag über die Umstellung einer Anlage von Öl auf Erdgas mit der Diyanet Türkisch-Islamische Union Nürnberg unterzeichnen. Die jährliche Wärmelieferung umfasst 500 MWh und versorgt unter anderem die Eyüp-Sultan-Moschee in Nürnberg.

Aufgrund der Folgen des im EnWG geforderten informatorischen Unbundlings haben wir den Fokus unserer Tätigkeit im Kundensegment Privat- und Gewerbekunden verstärkt auf die Marktpartnerbetreuung und das Vertriebskanalmanagement gelegt. Denn mit gezielter Unterstützung können unsere Marktpartner die Chancen des liberalisierten Wettbewerbsmarkts besser nutzen. Die engen Beziehungen mit der Handwerkskammer und mit verschiedenen Innungen werden deshalb verstärkt gepflegt und durch gemeinsame Veranstaltungen gefestigt. So haben wir beispielsweise gemeinsam mit der Handwerkskammer für Mittelfranken und den Firmen Viessmann und Stiebel Eltron ein Schulungsprogramm für das installierende Handwerk entwickelt. Heizungs-, Sanitär- und Elektrohandwerker werden hierbei auf den neuesten Stand der Wärmepumpentechnik gebracht. Am Ende des Lehrgangs erhalten die erfolgreichen Absolventen das Zertifikat „Von der N-ERGIE zertifizierter und empfohlener Wärmepumpen-Fachbetrieb“.

Des Weiteren haben wir für unsere Marktpartner das neue Magazin „N-ERGIE Partner“ entwickelt, das erstmals Anfang November erschien. Dieser Newsletter bringt den Unternehmen aus dem Gas-/Wasser-/Sanitär-/Heizungs- und Elektrohandwerk künftig viermal jährlich aktuelle Informationen aus der Branche und Wissenswertes für die Unternehmensführung näher.

Privatkundenverluste unter Bundesdurchschnitt.

Marktpartnerbetreuung ausgebaut.

Starker Partner der Kommunen.

Neue Kunden gewonnen.

Kommunale Kunden

Das Konzept der partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit Stadt- und Gemeindefunktionen, kommunalen Gasversorgungsunternehmen, Gemeinden und anderen Gebietskörperschaften sowie öffentlichen Einrichtungen aller Art führten wir 2005 erfolgreich fort. Rund 250 Kommunen unterhielten Ende letzten Jahres mit uns einen laufenden Konzessionsvertrag über die Strom- beziehungsweise Gasversorgung.

Im August setzte sich die N-ERGIE bei einer Ausschreibung der KES Kommunale Energiedienstleistungsgesellschaft Südsachsen mbH mit Sitz in Schneeberg durch und gewann den Auftrag zur Lieferung von Strom mit einem Volumen von 150 GWh. Dies ist unser erster Auftrag zur Stromlieferung auf kommunaler Ebene in den neuen Bundesländern. Mit den star.Energiewerken GmbH & Co. KG, Rastatt, haben wir einen weiteren Kunden außerhalb des Netzgebiets gewonnen. Der Strombeschaffungsvertrag beläuft sich auf 150 GWh für die Jahre 2006 und 2007.

Am 1. Dezember schlossen wir mit der Stadt Windsbach einen Stromliefervertrag für das Jahr 2008. Der Vertrag mit einer Laufzeit von zunächst einem Jahr umfasst die Vollversorgung der Stadt Windsbach mit einem Volumen von rund 20 Millionen Kilowattstunden für insgesamt 1.700 Stromkunden. Unser Produkt BEST BUY überzeugte die Stadt. Zudem ist der Preis für die gesamte Stromlieferung des Jahres 2008 bereits deutlich vor Lieferbeginn bekannt. Das bedeutet Planungssicherheit für die Stadtwerke Windsbach und eine sichere Kalkulationsgrundlage für deren eigene Stromangebote.

Bei der Akquisition von Dienstleistungsaufträgen konnten wir besonders von der langjährigen Partnerschaft der N-ERGIE mit den Kommunen und dem dadurch bestehenden Vertrauensverhältnis profitieren. Dies hatte sich schon 2004 positiv auf die Auftragsvergabe für den Neubau des Wasserwerks „Jägersruh“ der Feuchter Gemeindefunktionen GmbH ausgewirkt.

Das „Feuchter Modell“ mit der Festpreisgarantie bis zur kompletten Fertigstellung aller Arbeiten und der Inbetriebnahme fand bereits reges Interesse weiterer Kommunen. Ende 2005 wurden wir von der Wassergewinnungs- und -versorgung GmbH Pappenheim und Umgebung mit der Erstellung eines neuen Wasserwerks und der Modernisierung von zwei Brunnenköpfen sowie der Betriebsführung beauftragt. Baubeginn ist im Frühjahr 2006. Spätestens ab Dezember 2006 sollen 15.000 Bürger der Stadt Pappenheim und Umgebung mit Wasser aus der neuen Anlage mit einer Gesamtleistung von rund 650.000 Kubikmeter Wasser pro Jahr versorgt werden.

Mit der Gemeinde Pommelsbrunn haben wir im August 2005 einen Contracting-Vertrag geschlossen, der ein neues Heizsystem für das Schulgebäude und die Optimierung des Stromverbrauchs der Schule umfasst. Der Vorteil für Pommelsbrunn besteht in deutlichen Energiekosteneinsparungen. Gegen einen vereinbarten Grund- und Arbeitspreis übernimmt die N-ERGIE das gesamte unternehmerische Risiko inklusive Investitionskosten, regelmäßiger Wartung sowie Störungsbehebung der Heizungsanlage. Für dieses Energieliefer- und Einsparcontracting mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von 350 Tsd. Euro wurde eine Laufzeit von 20 Jahren vereinbart. Künftig können so 34 Prozent der Wärmeenergie sowie 14 Prozent des Stromverbrauchs eingespart werden. Baubeginn für das Heizhaus mit einer Kesselleistung von 300 kW war im November 2005.

Mit der Stadt Greding vereinbarten wir das Energiespar-Contracting für das örtliche Hallenbad.

Eine Partnerschaft für eine intelligente Lösung der EnWG-Anforderungen sind wir im letzten Jahr mit der Marktgemeinde Thalmässing eingegangen. Wir haben die Gemeindewerke gepachtet und übernehmen damit ihre Aufgaben. Die Gemeinde Thalmässing erhält im Gegenzug gesicherte Einnahmen.

Thalmässing – in Zukunft mit N-ERGIE

Mit der Liberalisierung der Stromwirtschaft entstehen neue Herausforderungen gerade für kleinere Stadt- und Gemeindewerke. So bringt die Umsetzung des Unbundlings zum Teil erhebliche Investitionen in Personal und Verwaltung mit sich.

Die Marktgemeinde Thalmässing beschloss aus diesem Grund am 27. September 2005 einstimmig die Verpachtung ihrer Gemeindewerke an die N-ERGIE. Der 15-jährige Pachtvertrag sieht vor, dass die N-ERGIE das Stromversorgungs- und Straßenbeleuchtungsnetz betreibt und rund 1.000 Kunden mit Strom beliefert. Die Kommune bezieht in den nächsten Jahren jährliche Pachteinnahmen, die in der Größenordnung der bisherigen Gewinne liegen. Das wirtschaftliche Risiko liegt nun bei der N-ERGIE, die künftig auch die Konzessionsvertragsverpflichtung übernimmt.

Mit dem Pachtvertrag trägt die Gemeinde Thalmässing den veränderten Rahmenbedingungen Rechnung und kann in den nächsten 15 Jahren mit gesicherten Haushaltseinnahmen rechnen.

Planungssicherheit durch langfristige Verträge.

Firmenkunden

Das Kundensegment Firmenkunden unterteilt sich in Geschäftskunden sowie Immobilien- und Arealkunden und ist durch langfristig laufende Verträge geprägt. Planungssicherheit können wir zudem über das moderne Produktportfolio der N-ERGIE gewährleisten.

Immobilien- und Arealkunden

Aufgrund von zahlreichen Stromlieferverträgen mit langer Laufzeit bei den Immobilien- und Arealkunden lag der Fokus unserer Vertriebsaktivitäten in diesem Segment im Jahr 2005 auf der Kundenrückgewinnung. Mit zurückgewonnenen rund 14 Mio. kWh erzielten wir hierbei Erfolge.

Im Dienstleistungsgeschäft wurde insbesondere unser Angebot von Facility-Management-Dienstleistungen gut vom Markt angenommen. So konnten wir im September des letzten Jahres mit der Evangelisch-Lutherischen Gesamtkirchengemeinde Nürnberg (GKG) einen Immobilien-Management-Vertrag über die digitale Bestandsaufnahme der kirchlichen Liegenschaften im Prodekanat Nürnberg-Nord abschließen. Im Rahmen dieses Projekts wurden vom N-ERGIE Beteiligungsunternehmen impleaPlus GmbH 75 Immobilien wie Kirchen, Gemeinde- und Pfarrhäuser, Kindergärten und Diakoniestationen in den Kirchengemeinden bis Ende 2005 digital erfasst. Einmalig ist die Verknüpfung der Gebäudedaten mit gemeindlichen und demographischen Kirchendaten. Die internetbasierte Lösung liefert der GKG einen zentralen Überblick über den Immobilienbestand und -zustand und damit verlässliche und aussagekräftige Planungsdaten für strategische Immobilienentscheidungen wie Sanierungs- und Renovierungsmaßnahmen.

Einen bestehenden Vertrag über das Servicemanagement mit der wbg Nürnberg Gruppe weiteten wir im vergangenen Jahr von 8.000 auf 16.000 Wohneinheiten aus. Die Vereinbarung beinhaltet die laufende Instandhaltung im Wohnungsmanagement und hat ein Volumen von 2,8 Mio. Euro bei einer Laufzeit bis 2007 (inklusive Erweiterungsoptionen). Einen Vertrag über die Betriebsführung eines Fernwärmenetzes mit einer Länge von 3,6 Kilometern haben wir zudem mit der Rummelsberger Baubetreuungs- und Dienstleistungs GmbH abgeschlossen.

Um weitere 15 Jahre bis 2020 verlängerten wir einen bestehenden Wärme-Contracting-Vertrag mit dem Siedlungswerk Nürnberg. Der Auftrag umfasst auch die Modernisierung von drei Heizwerken mit insgesamt 8.000 kW für 1.500 Wohneinheiten. Darüber hinaus erhielten wir einen weiteren Auftrag mit einer Laufzeit von 15 Jahren zur Errichtung, zum Betrieb und Anschluss von Wärmeübertragungsanlagen inklusive der Nahwärmeleitungen.

Konzentration auf Kundenrückgewinnung.

Erfolgreiches Dienstleistungsgeschäft.

Geschäftskunden

Unsere Akquisition von großen Unternehmen auf Bundesebene war im Jahr 2005 im Stromgeschäft äußerst erfolgreich. Die innovativen Handels- und Indexprodukte stießen auf intensives Interesse, wobei vor allem der SMART INDEX mit seinen verschiedenen Varianten bei konkreten Vertragsabschlüssen das erfolgreichste Produkt war. Eine steigende Nachfrage konnten wir zudem bei großen Kunden nach langfristigen Produkten (LONGTERM) zu festen Preisen oder mit Formelbindung zum Beispiel an Kohle mit Laufzeiten bis zu 15 Jahren verzeichnen. Mehrjährige Abschlüsse erzielten wir mit der Corus Aluminium Voerde GmbH, der Thyssen-Krupp AG sowie mit drei Herstellern von Kugel- und Wälzlagern beziehungsweise Automobilzulieferern, unter anderem mit der SFK GmbH. Am 17. Februar schlossen wir mit der Ruhr-Zink GmbH einen Beschaffungsvertrag bis zum Jahr 2007 ab. Damit führen wir die erst im Oktober 2004 geschlossene Vereinbarung mit einer Laufzeit von zwei Jahren um ein weiteres Jahr fort. Der neue Vertrag sieht eine Beschaffungsmenge von 455 GWh vor.

In unserem Netzgebiet haben wir dagegen einen Trend zum Abschluss von Stromlieferverträgen mit einer zweijährigen Laufzeit festgestellt. Dabei ist es uns gelungen, insgesamt 43 Großkunden zurückzugewinnen. Erste Erfolge erzielten wir auch beim Contracting. Von der BSO Metallveredelung Allersberg GmbH erhielten wir einen Auftrag zur Umstellung eines Thermoölkessels mit einer Leistung von 800 kW von Öl auf Gas. Mit dem Eifeler Beschichtungs-Center schlossen wir einen Facility-Management-Vertrag zum Betrieb und zur Instandhaltung einer Trafostation. Beim Fernwärmeausbau und bei den Anschlusswert-erhöhungen kamen wir gut voran. Das Erdgasgeschäft entwickelte sich zögerlich. Aufgrund noch fehlender Rahmenbedingungen ist der Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt noch nicht richtig gestartet.

Überregionale
Vertriebsfolge.

Kundenrückgewinne
im Netzgebiet.

Ausblick auf die Märkte 2006

Erste Anzeichen deuten für 2006 auf eine konjunkturelle Erholung in Deutschland hin. Die weltweite Energienachfrage wird weiter steigen. Entsprechend werden die Energiepreise auch im laufenden Jahr weiter anziehen. Mit Inkrafttreten des neuen Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) zum Juli 2005 wird in Deutschland die zweite Welle der Liberalisierung erwartet. Der Wettbewerb unter den Energieunternehmen wird zunehmen. Dieser wird sich weiterhin vorwiegend auf dem Strommarkt abspielen, da die rechtlichen Rahmenbedingungen auf dem Erdgasmarkt erst endgültig festgelegt werden müssen.

Mit unserer konsequenten Kundenorientierung, dem Risikomanagement sowie der Marktnähe über das eigene Handelshaus SYNECO sind wir gut aufgestellt und stellen für alle Kundensegmente bereits heute einen kompetenten Partner rund um das Thema Energie dar. Diese Marktposition werden wir weiter ausbauen. Denn eine intensive Kundenbetreuung und ein Produktportfolio, das über eine gute Einkaufsstrategie zu Wettbewerbsvorteilen für unsere Kunden führt, werden gerade auf dem Wettbewerbsmarkt gesucht sein. Aus diesem Grund streben wir über Neukundenzuwächse für 2006 einen höheren Stromabsatz außerhalb des Netzgebiets an. Erste überregionale Vertriebsaktivitäten wollen wir auch im Erdgasgeschäft erreichen. Im Privatkundensegment können wir uns künftig auch längere Festpreisphasen als ein Jahr vorstellen.

Innovative Produkte für den bundesweiten Wettbewerb

Kunden wünschen sich einen Energieversorger, der sich auf ihre Bedürfnisse einstellt und neben marktfähigen Preisen professionellen, persönlichen Service bietet. Die N-ERGIE bietet daher eine Bandbreite an individuellen Produkten beziehungsweise Lösungen, die sich durch ihre konsequente Orientierung an den Bedürfnissen des Strom- und Erdgaskunden auszeichnen. Dazu entwickelt die N-ERGIE innovative Produkte, die sowohl die Dynamik der Energiemärkte als auch das Risikomanagement der Unternehmen in Einklang bringen.

Produkte für Key-Account-Kunden Strom

Der Gewerbe-, Firmen- und Industriekunde hat die Wahl: Von der klassischen Vollstromlieferung bis zu innovativen Handelsprodukten kann er seinen Strombedarf optimal decken.

DISKONTLIEFERUNG TWIN

Das clevere Zwei-Jahres-Produkt für Unternehmen mit dem Wunsch nach kurzfristig günstigen Konditionen: Auf der Basis einer individuellen Stromkalkulation erhält der Kunde ein Jahr lang einen Strompreis unter Marktniveau und räumt der N-ERGIE das Recht ein, im Folgejahr zu einem definierten Preis zu liefern.

BEST BUY

Das Produkt mit Handelsfunktion für Unternehmen, die strukturiert beschaffen möchten, ohne über eigene Handelsfunktionen zu verfügen: Auf Basis eines festen Lastprofils erfolgt der Stromeinkauf zu den aus N-ERGIE Expertensicht jeweils bestmöglichen Zeitpunkten. Dabei wird der Strom in verschiedenen Chargen von unterschiedlichen Händlern und an der Strombörse beschafft. Durch die zeitliche Streuung des Stromeinkaufs ist das Risiko geringer als bei der konventionellen Stichtagsbeschaffung zu einem festen Zeitpunkt.

SMART INDEX

Das innovative Produkt mit Indexbindung für Unternehmen mit Wunsch nach einer transparenten, risikoarmen und innovativen Form der Beschaffung: Der Strom wird innerhalb eines festgelegten Zeitraums in unterschiedlichen Tranchen bezogen. Die Strommengen werden dazu an einen Index des EEX-Terminmarkts gekoppelt. Die jeweilige Bezugsmenge ist abhängig vom Marktpreis. So können bei niedrigerem Preisniveau größere Beschaffungsmengen bezogen werden und umgekehrt. Die Beschaffung erfolgt kontinuierlich oder nach Kundenwunsch. Um die Beschaffungsstrategien der Kunden genau abzubilden, bietet die N-ERGIE rollierende oder tranchenorientierte Varianten dieses transparenten Produkts an.

LONGTERM

Das Produkt mit Zukunft für Unternehmen mit dem Wunsch nach langfristiger Planungssicherheit: Die Lieferkonditionen werden schon heute für einen langfristigen Zeitraum von maximal sieben Jahren festgelegt. Der Kunde entscheidet sich zwischen einem Festpreis und einem Formelpreis. Letzterer basiert auf dem Gas- und Kohlepreisindex.

EASY INDEX

Das intelligente Produkt mit Handelszugang für große Unternehmen, die den Wunsch haben, von der Preisdynamik an den Börsen zu profitieren: Über die N-ERGIE haben Kunden mit einem Stromverbrauch ab fünf Millionen kWh pro Jahr Zugang zur Strombörse und nehmen am Großhandelsmarkt teil. Über eine kundenindividuelle Preisformel wird der Strompreis ermittelt. Die Beschaffung wird über einen definierten Zeitraum hinweg auf viele gleich große Beschaffungspakete verteilt. Für Preisspitzen ist der Kunde so weniger anfällig. Alle Aspekte der Abwicklung von Energielieferungen übernimmt bei Bedarf die N-ERGIE.

Die Beschaffungsmärkte

Intelligente Beschaffung für wettbewerbsfähige Produkte – das Liefer- und Beschaffungsmanagement

Das Liefer- und Beschaffungsmanagement in Zusammenarbeit mit der SYNECO ist die Drehscheibe der N-ERGIE für die Beschaffung der einzelnen Energieformen. Es bewertet und steuert die Risiken der Beschaffung und verantwortet die Erstellung und Umsetzung von Strategien für die Beschaffung von Strom und Gas sowie für den Handel mit CO₂-Zertifikaten.

Unsere Beschaffungs- und Vertriebsaktivitäten sind eng aufeinander abgestimmt, denn beide Bereiche orientieren sich am Bedarf der Kunden. Die Handelsprodukte EASY INDEX und SMART INDEX beispielsweise basieren auf unserer börsenorientierten Beschaffung und wurden intern erprobt, bevor sie extern vertrieben wurden. Umgekehrt beeinflussen die über das Marktmanagement verkauften Produkte unsere Beschaffung. Denn die Zeitpunkte, zu denen Energie benötigt wird, und die jeweiligen Energiemengen unterscheiden sich von Segment zu Segment.

So besteht unser Beschaffungsportfolio – ebenso wie die Kundensegmente im Vertrieb – aus vier Segmenten. Das Privatkundengeschäft ist sowohl in der Energiemenge als auch in der zeitlichen Verteilung relativ stabil, so dass wir die Energiebeschaffung für dieses Segment gut planen können. Insbesondere der Energiebedarf im Geschäftskundengeschäft außerhalb des Netzgebiets schwankt deutlich stärker. Dies berücksichtigen wir in der Auftragsbestandsanalyse, in die für alle Segmente neben dem Auftragsbestand auch Wahrscheinlichkeitskennziffern für abweichende Bezugsmengen eingehen. Auf dem Wasser- und Fernwärmemarkt sind dagegen ganz andere Voraussetzungen gegeben als auf dem Strom- und Erdgasmarkt.

Gerade der Strommarkt ist ein deregulierter Wettbewerbsmarkt, auf dem durch geschicktes Handeln die Vorteile einer Marktpreisentwicklung in der Beschaffung genutzt werden können. So kaufen wir größere Energiemengen in Niedrigpreisphasen und umgekehrt. Möglich ist das durch unseren direkten Zugang zur Strombörse EEX in Leipzig durch das Handelsunternehmen SYNECO, über das die N-ERGIE 87 Prozent des benötigten Stroms bezieht. Unsere 100-prozentige Tochtergesellschaft Überlandwerk Schäfersheim GmbH & Co. KG sichert ihre Strombeschaffung über einen langfristigen Liefervertrag ab.

Die N-ERGIE kauft nicht nur die verschiedenen Energieformen ein, sondern ist zunehmend auch selbst Erzeuger von Strom, Fernwärme und Wasser.

Die Entwicklung der Beschaffungsmärkte

Der Strommarkt

Anteil der Eigenstromerzeugung gestiegen.

Strompreis erneut deutlich gestiegen.

Erstmals Kennzeichnung für Strom.

Innovative Stromprodukte.

Im Jahr 2005 beschaffte die N-ERGIE über das Handelshaus SYNECO Strom im Umfang von 7,0 TWh. Durch die Inbetriebnahme der neuen GuD-Anlage in Sandreuth ist im Geschäftsjahr 2005 der Anteil der Eigenstromerzeugung um 119 Prozent auf 766 GWh gestiegen. Die Erhöhung der Eigenproduktionsquote ist Ausdruck unseres verstärkten Einstiegs in den Produktionsmarkt.

Externe Effekte treiben den Strompreis

Der Strommarkt in Deutschland ist in Bewegung. Auf dem bereits hohen Niveau des Vorjahres ist der Strompreis an der EEX in Leipzig im Verlauf des letzten Jahres weiter um mehr als 40 Prozent gestiegen. Wesentlicher Preistreiber war die weltweit hohe Nachfrage nach Energie, hierbei insbesondere nach Erdöl und -gas in den boomenden Ländern Asiens. Zudem ist der Anteil der erneuerbaren Energien an der Stromproduktion in Deutschland weiter von 8,5 Prozent im Vorjahr auf 10,5 Prozent gestiegen.

Von der Stichtagsbeschaffung zum kundenindividuellen Produkt

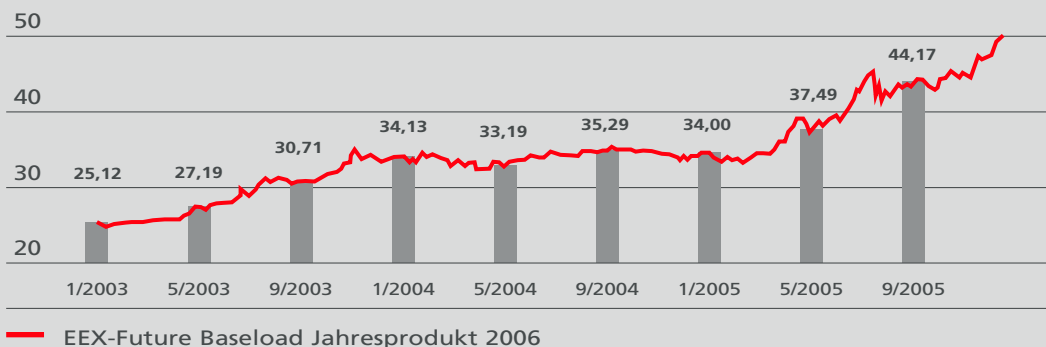
Unsere Kommunalen Kunden und Industriekunden haben die Chance, von der Preisdynamik eines liberalisierten Strommarkts zu profitieren. Sie wechseln daher zunehmend von der bisherigen Rundum-Sorglos-Versorgung mit Stichtagsbeschaffung zu individuellen Produkten, die den Marktmechanismus nutzen. Denn durch eine individuelle Mengen- und Zeitplanung können wir für uns und für sie Preisvorteile bei der Strombeschaffung erzielen.

Stromkennzeichnungspflicht

Zu den Pflichten der N-ERGIE, die das neue Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) mit sich bringt, gehört auch die Stromkennzeichnungspflicht. Ziel der Stromkennzeichnung ist es, europaweit die Verbraucherinformation zu verbessern und das Produkt Strom für den Kunden transparenter zu machen. Seit dem 15. Dezember 2005 finden unsere Kunden daher auf ihren Rechnungen sowie im Werbematerial neben dem so genannten Strommix auch Informationen über die Umweltauswirkungen des von uns verkauften Stroms. Drei Größen gehen in den Strommix ein: der Anteil an fossilen Energieträgern (wie Kohle oder Erdgas),

Strompreisentwicklung an der EEX

in €/MWh

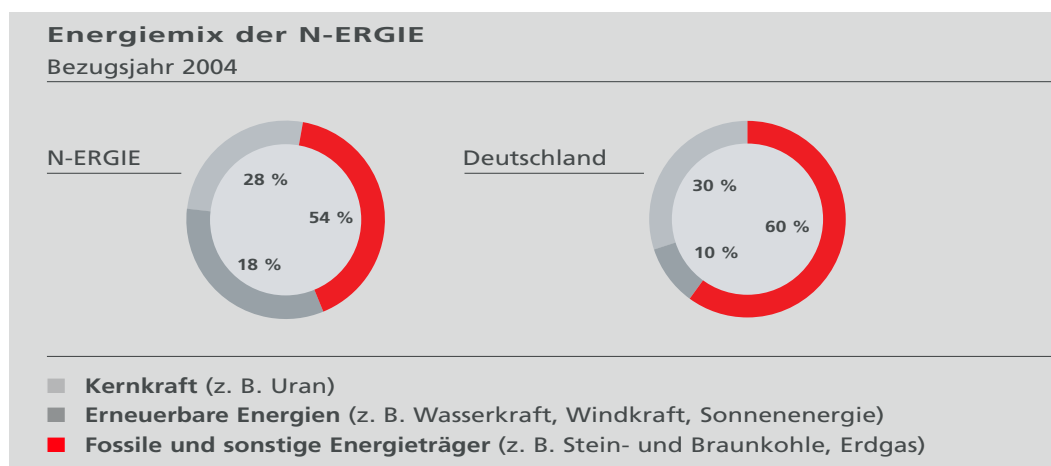


Die Kurve zeigt die Preisentwicklung beim Grundlaststrom (8.760 Stunden im Jahr). Der Trend zu höheren Preisen ohne große Schwankungen ist deutlich zu erkennen.

der Anteil an Kernenergie und der Anteil an Erneuerbaren Energien (wie Wasserkraft, Windkraft oder Sonnenenergie). Der Strommix der N-ERGIE enthält einen im deutschen Vergleich überdurchschnittlich hohen Anteil an Erneuerbaren Energien.

Damit die Energieversorgungsunternehmen ihrer Kennzeichnungspflicht nachkommen können, müssen Vorlieferanten im Rahmen ihrer Lieferbeziehungen auf Anforderung die entsprechenden Daten

zur Verfügung stellen. Handelshäuser, die wie die SYNECO europaweit mit Strom handeln, ohne dessen Herkunft zu kennen, berichten dabei auf Basis des europäischen UCTE Strommix. Die UCTE (Union für die Koordinierung des Transportes elektrischer Energie) ist ein Verbundnetz, das die Stromnetze in 20 europäischen Ländern umfasst und somit über repräsentative Daten für den europäischen Strommix verfügt.



Der Erdgasmarkt

Im Jahr 2005 hat die N-ERGIE 18,3 Mrd. kWh Erdgas bezogen. Im Vergleich zum Vorjahr ist dies ein Anstieg von 20 Prozent. Diese Entwicklung ist auf die Inbetriebnahme der GuD-Anlage in Sandreuth sowie auf witterungs- und konjunkturabhängige Faktoren, von denen die Erdgasnachfrage maßgeblich abhängt, zurückzuführen.

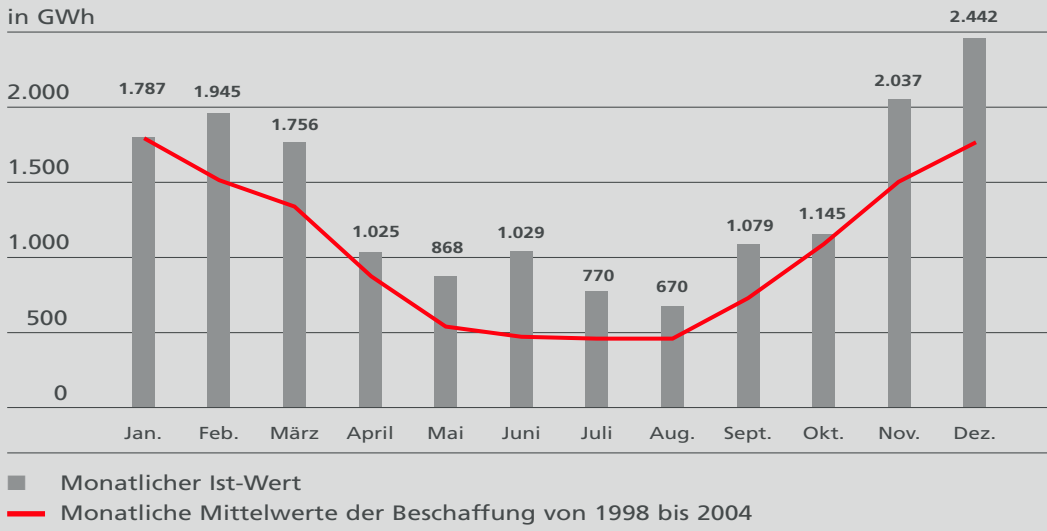
Ebenso wie im Jahr 2004 hat auch im vergangenen Jahr der Preis für Erdgas deutlich angezogen. Aufgrund der Koppelung des Erdgaspreises an die Notierung für Heizöl vollzog das Erdgas mit einer zeitlichen Verzögerung die Entwicklung des Erdölpreises nach.

Angesichts der bevorstehenden Öffnung des Erdgasmarktes für den Wettbewerb haben wir bei der N-ERGIE bereits mit den Vorbereitungen zur Optimierung der Gasbeschaffung begonnen. Um von der bisherigen Rundum-Sorglos-Versorgung zu einem individuellen Gasportfolio zu kommen, entwickeln wir ein intelligentes System aus unterschiedlichen Vertragslaufzeiten, Bindungsmechanismen, Medienkopplung und Lieferanten. Damit wollen wir im Erdgasgeschäft das Preisniveau erreichen, das wir schon im Strommarkt halten. Es lassen sich im Erdgasgeschäft Gemeinsamkeiten zum Stromgeschäft aufzeigen. Jedoch können diese nicht analog übernommen werden, da bereits die gesetzlichen Rahmenbedingungen bei Gas anders sind als im Stromgeschäft.

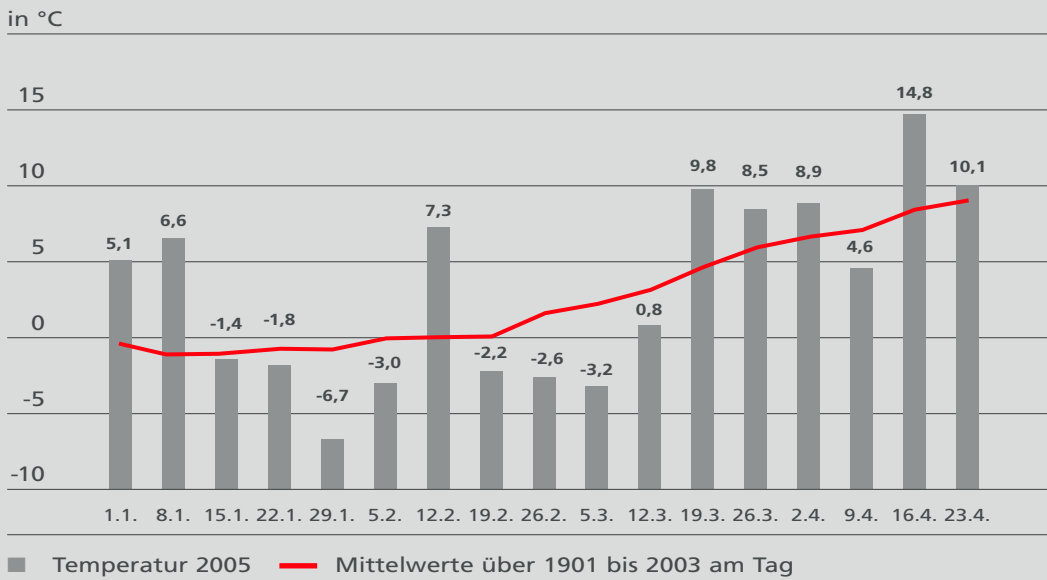
Erdgaspreise weiter stark gestiegen.

Vorbereitung der Erdgasbeschaffung auf den Wettbewerb.

Gasbeschaffung 2005 N-ERGIE Konzern in GWh



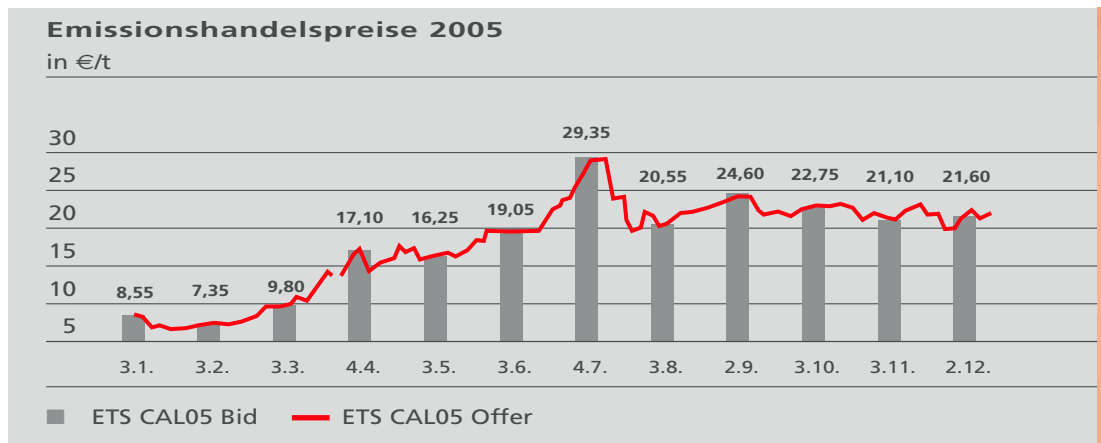
Temperaturwerte Januar-April 2005 in °C



Der Emissionshandel

Nach der Zuteilung im Jahr 2004 wurden im letzten Jahr in Deutschland die Emissionszertifikate für die erste Handelsperiode 2005 bis 2007 durch die DEHSt (Deutsche Emissionshandelsstelle) ausgegeben. Dies geschah im Gegensatz zum europäischen Ausland für die Unternehmen kostenfrei. Im Verlauf des Jahres 2005 sind die Preise für Emissionszertifikate deutlich gestiegen. Maßnahmen zur Emissionseinsparung in den Unternehmen sind somit wirtschaftlich attraktiver geworden. Die gewünschte Anreizwirkung über den Marktmechanismus funktioniert also wie erwartet.

Zertifikate
ausgegeben.



Ausblick

Der Wettbewerb und die Dynamik der Märkte nehmen im Zuge der fortschreitenden Liberalisierung weiter zu. Für das Liefer- und Beschaffungsmanagement der N-ERGIE bringt das weitere Herausforderungen mit sich, auf die wir gut vorbereitet sind. Im Strommarkt sind wir bereits marktkonform aufgestellt. Den Trend in Richtung individueller Strombeschaffung gestalten wir mit unseren innovativen Beschaffungsprodukten aktiv mit. Dies werden wir auch im laufenden Jahr gemeinsam mit dem Handelshaus SYNECO weiter vorantreiben. Von unseren Erfahrungen im Stromgeschäft werden wir auch im kommenden Erdgaswettbewerb enorm profitieren. Bereits für 2006 erwarten wir erste Marktimpulse.

Erfolgfeld Anlagen

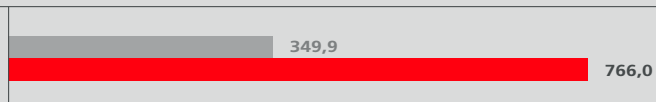
Im Erfolgfeld Anlagen ist die Bewirtschaftung der technischen Anlagen der N-ERGIE in zwei Bereiche unterteilt: In das Energie- und Wassermanagement, das für die Energieerzeugung sowie die Gewinnung von Wasser zuständig ist. Und in den Bereich der Verteilung, der die Strom-, Gas-, Wasser- und Fernwärmenetze verantwortet. Als Antwort auf neue wirtschaftliche und rechtliche Rahmenbedingungen stand das Jahr 2005 ganz im Zeichen zukunftsweisender Projekte: der Umsetzung unserer Strategie zum verstärkten Einstieg in die Stromerzeugung sowie der Vorbereitung auf die gesetzlich geforderte Entflechtung des Netzbetriebes von anderen Tätigkeiten der Energieversorgung.



Das neue Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) trat im Juli letzten Jahres in Kraft. Es sieht unter anderem die Trennung des Netzes von anderen Tätigkeitsbereichen der Energieversorgung vor – Vorgaben, aus denen im Berichtsjahr ein erheblicher Projektaufwand vor allem im Bereich Verteilung resultierte. Die Aktivitäten im Bereich Energie- und Wassermanagement waren dagegen von der Umsetzung unserer bereits 2004 beschlossenen Strategie zur vermehrten Eigenerzeugung von Strom geprägt. Die sichere Versorgung unserer Kunden zu marktfähigen Preisen stand bei allen Maßnahmen im Mittelpunkt. Bei deren Umsetzung wurden wir erneut von unseren Gruppenunternehmen unterstützt.

Netzeinspeisung 2005 aus den N-ERGIE Anlagen des Bereichs Energie- und Wassermanagement

Strom in GWh



Fernwärme in GWh



Wasser in Mio. m³



■ 2004 ■ 2005

Die Ereignisse im Energie- und Wassermanagement

Der von uns erwartete Wertschöpfungswandel im Strommarkt erfordert ein verstärktes Engagement im Produktionsmarkt. Im Fokus der Tätigkeiten unseres Geschäftsbereiches Energie- und Wassermanagement im Berichtszeitraum standen deshalb Aktivitäten zur Erhöhung der Stromerzeugungskapazität.

Stromerzeugung

Vor der Aktion steht die Analyse

Mehr als 20 Investitionsmöglichkeiten haben wir 2005 hinsichtlich ihrer Eignung zur Steigerung unserer Stromproduktion untersucht. Denn ob wir eigene Kraftwerke bauen, uns an Gemeinschaftskraftwerken beteiligen oder Produktionskapazitäten direkt beim Kunden einrichten – im Rahmen unserer Strategie entscheiden wir immer im Einzelfall anhand der Kriterien „Wirtschaftlichkeit“, „Finanzierbarkeit“ und „Realisierbarkeit“. Eine Schlüsselrolle hinsichtlich unserer Erzeugungsstrategie spielte auch im Berichtsjahr die Modernisierung des Heizkraftwerks Sandreuth, die wir am 3. Mai 2005 mit der Inbetriebnahme abgeschlossen haben. Bereits in diesem Jahr ist die Stromproduktion gegenüber dem Vorjahr um mehr als das Doppelte gestiegen. Ebenso haben wir neue Vorhaben initiiert.

Modernisiertes Heizkraftwerk Sandreuth in Betrieb genommen

Mit der planmäßigen Inbetriebnahme unseres modernisierten Heizkraftwerks Sandreuth im Sommer 2005 erreichten wir einen ersten Meilenstein bei der Umsetzung unserer Strategie zur Steigerung der Eigenproduktion von Strom. Durch die Umrüstung des Kraftwerks von Kohle auf eine moderne Gas- und Dampf-Technologie (GuD) verdoppelt sich die dortige Stromproduktion auf rund 940 GWh pro Jahr, während die Fernwärmeproduktion mit rund 1.200 GWh annähernd konstant bleibt. Der letzte Kohlezug traf am 5. April 2005 auf dem Betriebsgelände Sandreuth ein. Am 22. April 2005 wurde im Heizkraftwerk zum letzten Mal Kohle verfeuert. Die Umstellung von Kohle auf Erdgas verlief problemlos, so dass auch die Fernwärmeversorgung jederzeit gesichert war. Die Gesamtinvestitionen von rund 90 Mio. Euro für das moderne Heizkraftwerk haben sich auch für die Umwelt gelohnt: Der Ausstoß des besonders klimarelevanten Kohlendioxids verringert sich um 140.000 Tonnen pro Jahr und die Schwefeldioxidemissionen von bisher etwa 200 Tonnen können fast vollständig vermieden werden.

Höhere Stromerzeugung – die N-ERGIE Strategie

Der Erzeugungsmarkt ist heute ganz anders als zu Beginn der Liberalisierung. Damals gab es Überkapazitäten und der Strompreis lag zeitweilig unterhalb der Grenzkostendeckung – ein Grund für die fehlenden Kraftwerksinvestitionen der letzten Jahre. Ohne Ersatzinvestitionen erwarten die Internationale Energieagentur (IEA) und das Bremer Energie-Institut eine Versorgungslücke beim Strom von circa 40.000 MW bis zum Jahre 2020. Durch den Ausstieg aus der Kernenergie kann sich diese bis 2025 noch um weitere 21.000 MW vergrößern.

Diese verschärfte Beschaffungssituation steht einem verstärkten Wettbewerb auf der Vertriebsseite gegenüber. Immer mehr Anbieter werben mit attraktiven Preisen um die Kunden. So sinken die Margen auf dem Vertriebsmarkt und müssen durch größere Erträge aus der Produktion ausgeglichen werden. Energieversorger, die über eine eigene Erzeugung verfügen, werden deshalb die nächsten Jahre im Vorteil sein. Für die N-ERGIE ist der Ausbau der Erzeugungskapazitäten daher die richtige Strategie, um ihre Ertragskraft zu sichern und auszubauen. Dabei sind viele Optionen denkbar: eigene Kraftwerke, die Beteiligung an Gemeinschaftskraftwerken oder das Einrichten von Produktionskapazitäten direkt beim Kunden.

Gemeinschaftskraftwerk mit E.ON und Mainova angebahnt

Gemeinsam mit der E.ON Energie AG, der E.ON Kraftwerke GmbH und der Mainova AG planen wir den Bau eines GuD-Kraftwerks als Kooperationsmodell im bayerischen Irsching. Eine entsprechende Absichtserklärung, in der die Prüfung des Vorhabens im Rahmen einer Projektgesellschaft vereinbart wurde, haben wir im September 2005 unterzeichnet. Am 19. Dezember 2005 wurde zudem ein Partnerschaftsvertrag zwischen der N-ERGIE Aktiengesellschaft, der E.ON Kraftwerke GmbH und der Mainova AG abgeschlossen, der zum 1. Januar 2006 in Kraft trat. Die Entscheidung über den Kraftwerksbau ist für das zweite Quartal 2006 vorgesehen.

Für das GuD-Kraftwerk mit einer Leistung von 800 MW und einem Wirkungsgrad von über 55 Prozent ist ein Investitionsvolumen von etwa 400 Millionen Euro geplant. Die Inbetriebnahme wäre Ende 2008 und würde bis zu 40 Mitarbeiter beschäftigen. Mit unserem Anteil von 25,2 Prozent an dem Kraftwerk könnten wir unsere Stromerzeugungskapazität deutlich steigern. Die E.ON Kraftwerke GmbH – die Kraftwerksgesellschaft der E.ON Energie AG – soll mit 59,2 Prozent an dem Gemeinschaftskraftwerk beteiligt sein und die Mainova AG, Frankfurt, mit 15,6 Prozent.

Möglichen Standort für weiteres GuD-Kraftwerk ins Auge gefasst

Auch mögliche Standorte für ein eigenes Kraftwerk in unserem Netzgebiet haben wir im vergangenen Jahr geprüft. Dabei haben wir Dettelbach im Landkreis Kitzingen als geeigneten Standort für die Errichtung eines GuD-Kraftwerks identifiziert.

Ob die potenzielle Investition von rund 400 Millionen Euro für das Kraftwerk mit einer Leistung von 800 MW am Standort Dettelbach realisiert wird, hängt im Wesentlichen vom ungehinderten Zugang zu der nahe gelegenen Erdgastransportleitung und den Stromübertragungsnetzen ab. In einer Entfernung von rund einem Kilometer vom geplanten Standort verlaufen die Erdgastransportleitungen. Der erzeugte Strom könnte in die Höchstspannungsleitungen eingespeist werden, die in einem Umkreis von circa zehn Kilometern um das Kraftwerk verlaufen.



CO₂-Zertifikate ausgegeben

Die Emissionsreduzierungen im modernisierten Heizkraftwerk Sandreuth führten dazu, dass wir mehr Emissionszertifikate zugeteilt bekamen, als wir zum Betrieb der Anlage benötigen. Die Ausgabe der CO₂-Zertifikate für die Heizwerke Langwasser, Muggenhof und Maxfeld sowie das Heizkraftwerk Sandreuth erfolgte für die Handelsperiode 2005 bis 2007 im zweiten Quartal letzten Jahres. Um die erhoffte Anreizwirkung zur Emissionsreduzierung zu gewährleisten, haben die Kraftwerksbetreiber im laufenden Geschäftsjahr einige Pflichten zu erfüllen: Ende März 2006 müssen sie erstmals verifizierte Emissionsberichte für das Jahr 2005 abgeben sowie im April 2006 die den gemeldeten Ist-Emissionen entsprechende Anzahl an CO₂-Zertifikaten. Im Falle einer Nichteinhaltung fällt ein Bußgeld von 40 Euro pro fehlendem CO₂-Zertifikat an. Außerdem entsteht die Verpflichtung, die fehlenden Emissionsrechte zu beschaffen. Ist dies nicht möglich, erlischt die Betriebsgenehmigung der betreffenden Anlage und sie wird behördlich stillgelegt.

Das mit Gas- und Dampf-Technologie (GuD) modernisierte Heizkraftwerk in Sandreuth, Nürnberg

Turbine 1 in Sandreuth generalüberholt

Im Anschluss an die Inbetriebnahme des modernisierten Heizkraftwerks Sandreuth haben wir im Mai 2005 mit der Generalüberholung der Turbine 1 begonnen. Nach rund 100.000 Betriebsstunden traten Schäden am Gehäuse auf, die rechtzeitig zum Beginn der Heizperiode im Oktober erfolgreich ausgebessert waren.

Rückbau der nicht mehr benötigten Anlagenteile des HKW Sandreuth nach der Modernisierung

Nach dem Vorliegen des Genehmigungsbescheides werden wir 2006 mit dem Rückbau der Altanlagenteile beginnen, die nach der Modernisierung des Heizkraftwerks nicht mehr benötigt werden. An Planung und Rückbauausführung stellen wir hohe Qualitätsanforderungen, da die betroffenen Einrichtungen wie Schaltanlagen, Kesselanlagen sowie Leittechnik sicherheits- und verfahrenstechnisch in das verbleibende Kraftwerk integriert sind. Der Rückbau erfolgt im Wesentlichen durch unsere Gruppenunternehmen GeneraTec GmbH und impleaPlus GmbH.

Letzte aktualisierte Umwelterklärung nach EMAS für das Heizkraftwerk Sandreuth vor Revalidierung in 2006

Die Revalidierung nach dem Eco Management and Audit Scheme (EMAS) für das Heizkraftwerk Sandreuth aus dem Jahre 2003 wurde – wie schon im Jahr 2004 – auch 2005 aktualisiert, von einem unabhängigen Gutachter geprüft und erfolgreich abgeschlossen. Im Jahr 2006 wird sich das Heizkraftwerk Sandreuth erstmals nach seiner Modernisierung einer konsolidierten Umwelterklärung unterziehen.



Umbaumaßnahmen in Langwasser und Maxfeld fortgesetzt

Die 2004 begonnene Erneuerung der Brenner in den Heizwerken Langwasser und Maxfeld wurde gemäß der Auflagen der 13. Bundesimmissionsschutzverordnung (BimSchV) 2005 fortgeführt. Durch die neue Brennertechnik, inklusive der Regelungsoptimierung wird insbesondere eine NO_x-arme Verbrennung erzielt. Die auflagenbedingte Brennererneuerung wird im Heizwerk Maxfeld bis Ende 2007 und im Heizwerk Langwasser bis Ende 2010 abgeschlossen sein.

Wassergewinnung

Versorgungssicherheit gewährleistet

Das Jahr 2005 war im Hinblick auf die Wasserversorgung ein weitgehend durchschnittliches Jahr. Auf eine kurze Hitze- und Trockenperiode in der zweiten Junihälfte folgte ein kühler und feuchter August. Die benötigte Wassermenge stellen wir jederzeit bereit. Alle anstehenden Arbeiten in den Bereichen Gewinnung, Aufbereitung, Transport und Speicherung sowie im Qualitätsmanagement wurden erfolgreich durchgeführt.

Die höchste Tagesabgabe lag im Jahr 2005 mit mehr als 154.000 m³/Tag gut 20 Prozent über dem Maximum des vorangegangenen Jahres. Die Tagesabgaben für Wasser sind stark witterungsabhängig: Sie steigen während lang anhaltender heißer und trockener Witterung kontinuierlich an und gehen bei kräftigen Niederschlägen im Stadtgebiet wieder deutlich zurück. In 2004 traten in den Sommermonaten keine langen Schönwetterperioden auf – das Jahresmaximum der Tagesabgabe lag nur bei 125.000 m³.

Die Zunahme auf 154.000 m³/d in 2005 spiegelt den anderen Witterungsverlauf des Sommers 2005 wider und stellte keine Zunahme des Wasserbedarfes oder ein geändertes Verbrauchsverhalten unserer Kunden dar.

Hohe Trinkwasserqualität

Das in 2005 abgegebene Trinkwasser erfüllte die gesetzlichen Vorgaben nicht nur, sondern unterschritt erneut alle Grenzwerte. Um die Trinkwasserqualität auch in Zukunft auf diesem hohen Niveau zu halten, tun wir viel für das Grundwasser und unsere Anlagen. Für den vorbeugenden Wasserschutz erwerben wir beispielsweise Grundstücke in besonders sensiblen Bereichen und schließen Kooperationsverträge mit Landwirten ab. Darüber hinaus engagieren wir uns: Wasser- und Grundwasseruntersuchungen, Brunnensanierungen sowie Schutzgebietsbegehungen.

Halbzeit für die Brunnerneuerung Erlenstegen

Seit 1896 fördert das Wasserwerk Erlenstegen Grundwasser aus einer Tiefe von bis zu 18 Metern. 1999 lag das durchschnittliche Alter der Brunnen bei rund 70 Jahren. Inzwischen waren die Ausbaumaterialien und Filter von Brunnen an ergiebigen Standorten beschädigt beziehungsweise irreversibel verstopft. Deshalb sanieren wir seit 1999 schrittweise diese ausgewählten Brunnen und bringen sie auf den neuesten Stand der Technik. 2012 soll das Sanierungsprogramm abgeschlossen sein.

2005 haben wir drei Brunnen saniert. Damit stehen uns neben dem Altbestand nun insgesamt 15 neue Brunnen zur Wassergewinnung zur Verfügung. Und: Wir haben die Hälfte der Sanierungsarbeiten erfolgreich abgeschlossen. Die Kosten für die gesamte Maßnahme werden voraussichtlich rund zwei Mio. Euro betragen.

100 Jahre Baubeginn Ranna

Am 7. April 1905 – vor hundert Jahren – war der Baubeginn der Haselhof-Quellfassung, auch Ranna I genannt. Das nächste runde Datum steht schon vor der Tür: 2006 wird die öffentliche Trinkwasserversorgung in Nürnberg 150 Jahre alt.

Ausblick Energie- und Wasser- management

Unsere Aktivitäten im Erzeugungsmarkt werden wir auch 2006 fortsetzen. Dazu zählen der Aufbau eigener Kraftwerkskapazitäten und die Beteiligung an Gemeinschaftskraftwerksprojekten.

Moderner Speicher auf dem Haidberg für hervorragendes Trinkwasser

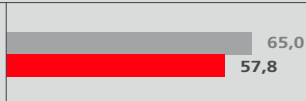
Bereits 2004 hat die N-ERGIE mit der Generalsanierung des Hochbehälters Haidberg begonnen. Ziel ist es, die Trinkwasserqualität zu sichern. Im vergangenen Jahr erhielt nun auch die zweite der beiden Wasserkammern eine neue Innenputzschicht. Damit stehen wieder 75.000 m³ Speichervolumen auf dem Haidberg zur Verfügung. Gleichzeitig wurde die Sicherheitstechnik auf den neuesten Stand gebracht. Mit dem Abschluss aller Restarbeiten im Frühjahr 2006 wird der 45 Jahre alte Hochbehälter wieder zu einer wichtigen Versorgungseinrichtung der Nürnberger Trinkwasserversorgung. Die Gesamtkosten der Sanierungsmaßnahme werden sich auf circa 6,4 Mio. Euro belaufen.

Die Ereignisse im Bereich Verteilung

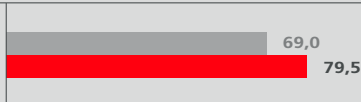
Mit unseren Aktivitäten im Bereich Verteilung gewährleisten wir die langfristige Zuverlässigkeit der Netze im Versorgungsgebiet der N-ERGIE. Das Jahr 2005 prägten der Netzausbau, die Inbetriebnahme der neuen Leitstelle, die Auswirkungen des Erneuerbare-Energien-Gesetzes (EEG) sowie wichtige Planungs- und Sanierungsprojekte. Erhebliche Anstrengungen waren darüber hinaus erforderlich, um den gesetzlichen Anforderungen und Anfragen der neu etablierten Bundesnetzagentur, die seit dem 13. Juli 2005 den Monopolbereich des Strom- und Gasmarktes reguliert, gerecht zu werden.

Leistungsdaten 2005

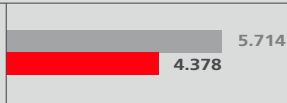
Investitionen in Mio. Euro



Unterhalt in Mio. Euro



Neuanschlüsse



■ 2004 ■ 2005

Netze weiter ausgebaut

57,8 Mio. Euro in Strom-, Erdgas-, Wasser- und Fernwärmenetze investiert

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben wir 57,8 Mio. Euro in die Strom-, Erdgas-, Wasser- und Fernwärmenetze der N-ERGIE zur Gewährleistung der Versorgungssicherheit investiert. Mit Aufträgen an über 40 Unternehmen für Netzbau und -unterhalt sind wir hierbei auch ein bedeutender Motor für die Wirtschaft in der Region.

Stromnetz

Ende 2005 umfasste das Stromleitungsnetz der N-ERGIE insgesamt 26.033 Kilometer Leitungen und Kabel. Rund 31 Mio. Euro flossen in Neu- und Ersatzinvestitionen für das Stromnetz. Das umfasste die Umstellung von Freileitungen auf Kabel, Baulandfreimachung, Erschließung von Neubaugebieten und Stromanschlüsse. In die Instandhaltung von Schaltanlagen, Hoch-, Mittel- und Niederspannungsnetze, Transformatorstationen oder Straßenbeleuchtung und anderem haben wir im Zuge des technischen Unterhalts von Einrichtungen der Stromversorgung etwa 29,5 Mio. Euro investiert. Davon entfielen circa 1,5 Mio. Euro auf das Muffenaustauschprogramm in Nürnberg. Die Industrieansiedlung einer Luftzerlegungsanlage mit einer projektierten Leistung von 8,3 MW in Dettelbach erforderte den direkten 20-kV-Anschluss mit einer circa 18 Kilometer (km) langen Kabelverbindung zur Umspannanlage Rottendorf. Hierdurch kann der Betrieb eines 3,2-MW-Motors sichergestellt werden, ohne andere Kunden in der Spannungsqualität zu beeinträchtigen.

Erdgasnetz

Unsere Investitionen in das Erdgasnetz der N-ERGIE für den Neubau und die Erneuerung des Versorgungsnetzes, die Erdgaserschließung sowie neue Hausanschlüsse etc. lagen im vergangenen Jahr bei 14,6 Mio. Euro. Der Umbau der ältesten und wohl auch wichtigsten Gas-Druckregel- und Messanlage für die Gasversorgung des Stadtgebietes aus dem Jahr 1980 wurde termingerecht abgeschlossen. Die Kosten betragen circa 1 Mio. Euro. Pünktlich zum neuen Gaswirtschaftsjahr ging die Anlage im Oktober 2005 in Betrieb.

Wassernetz

Die in 2004 begonnenen Zementsanierungsarbeiten im Gebiet Ziegelstein/Herrnhütte haben wir im letzten Geschäftsjahr weitergeführt. Mit dem Auskleiden der Leitungen mit einer trinkwassergerechten Zementmörtelschicht und dem Austausch der alten Netzarmaturen wurde ein technischer Neuzustand erreicht. Dies realisierten wir mit einem um circa 50 Prozent niedrigeren Kostenaufwand als beim herkömmlichen Austausch der Rohrleitungen.

Nach Abschluss der Maßnahmen wurden umfangreiche Qualitätstests durchgeführt. Das Ergebnis: Die Kunden an den sanierten Rohrstrecken können weiterhin langfristig das gute Trinkwasser von einwandfreier Qualität nutzen.

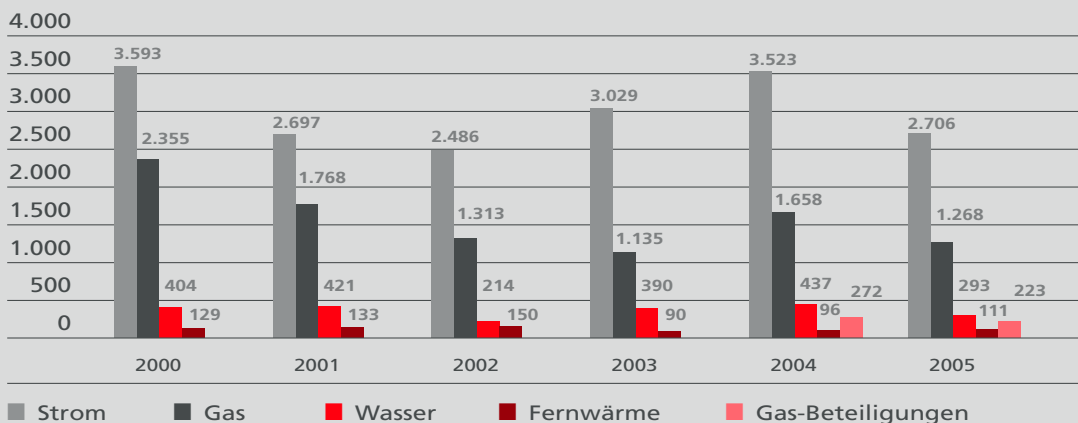
Fernwärmenetz

Im letzten Jahr lieferten wir an unsere Kunden insgesamt 1,24 Mrd. kWh Fernwärme. Davon stammen 90 Prozent aus dem GuD-Heizkraftwerk Sandreuth, das durch die Umstellung von Kohle auf Erdgas nun noch umweltschonender Fernwärme erzeugt.

Neben der Erschließung der Baugebiete Tillypark, Herculespark, Röthenbach Ost, Langwasser und Herpersdorf haben Netzverdichtungen und einige bedeutende Einzelnetzanschlüsse zu Neukundengewinnen geführt. Einzelnetzanschlüsse waren unter anderem eine Autowaschanlage im Herculespark mit einer Sommerleistung von einem MW, ein Hotel mit einem Anschlusswert von zwei MW und eine kirchliche Einrichtung mit einer Leistung von 800 kW. Dadurch ist es uns gelungen, den Gesamtabsatz von Fernwärme 2005 konstant zu halten.

Technisches Sicherheitsmanagement (TSM) in der Fernwärme ist zur Gewährleistung der reibungslosen Versorgung wichtig. Aus diesem Grund haben wir uns 2005 die Wärmeverteilung zertifizieren lassen. Ein Expertenteam des AGFW (Arbeitsgemeinschaft für Wärme und Heizkraftwirtschaft e. V.) überprüfte dazu, ob die hohen Anforderungen an die Qualifikation und Organisation des technischen Bereiches erfüllt wurden. Zu diesem Zweck erarbeiteten wir gemeinsam mit unseren Gruppenunternehmen ein reibungslos funktionierendes Anweisungs- und Dokumentationsystem. Nach einer intensiven Überprüfung durch ein Expertenteam wurde die TSM-Zertifizierung nach AGFW-Arbeitsblatt FW 1000 für die Wärmeverteilung der N-ERGIE erteilt. Damit zählen wir zu den ersten 15 Energieversorgungsunternehmen bundesweit, die diesen Nachweis erbringen konnten.

Entwicklung der Neuanschlüsse 2005



Die anhaltende Diskussion um die staatliche Wohnungsbauförderung und eine verstärkte Akquisition im Bereich Erdgas hatten im Jahr 2004 zu einem deutlichen Anstieg der Neuanschlüsse geführt. Diese Effekte ließen sich für das Jahr 2005 nicht mehr feststellen. Die Neuanschlüsse 2005

lagen deutlich unter den Zahlen für 2004 und erreichten das Niveau der Jahre 2002 bis 2003. Gründe hierfür sind die weiterhin gedämpfte Baukonjunktur und der Rückgang der Erschließung von Neubaugebieten in der Region.

Neue Rahmenbedingungen schaffen neue Herausforderungen

EnWG in Kraft getreten

Das Zweite Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) zur Neuregelung des Energiewirtschaftsrechts ist am 13. Juli 2005 in Kraft getreten. Am 29. Juli 2005 folgten die Verordnungen für den Zugang zu Gas- und Stromversorgungsnetzen sowie die Verordnungen über die Entgelte für den Zugang zu Gas- und Stromversorgungsnetzen. Ziel des Gesetzgebers ist die Förderung des Wettbewerbs auf dem Strom- und Erdgasmarkt.

Unbundling für mehr Wettbewerb

Im Zentrum der neuen Rechtsgrundlagen stehen die Strom- und Gasnetze. In Zukunft müssen Strom- und Gasversorger den Netzbereich von den übrigen Wertschöpfungsstufen wie Vertrieb, Produktion und Handel organisatorisch und gesellschaftsrechtlich trennen. Durch dieses so genannte „Unbundling“, das operationell, informatorisch und buchhalterisch vollzogen werden muss, sollen für alle Unternehmen auf dem Energiemarkt gleiche Wettbewerbschancen gewährleistet werden. Auch ein Stromerzeuger oder -händler ohne eigenes Verteilnetz soll künftig ein bestehendes Netz zu den gleichen Bedingungen nutzen können wie der Vertrieb eines Netzbetreibers.

Bundesnetzagentur als Drehscheibe

Die Umsetzung der Unbundling-Vorschriften übernimmt die Bundesnetzagentur als Regulierungsbehörde, die gleichzeitig auch die Netznutzungsentgelte prüft. Betreiber von Gas- und Stromversorgungsnetzen müssen nun ihre Netzentgelte festlegen und vorab von der Bundesnetzagentur prüfen und genehmigen lassen.

Umsetzung des EnWG mit großem Aufwand verbunden

Die Aufwendungen für die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen und der Anfragen der Bundesnetzagentur sind erheblich. Aufgrund der umfangreichen Dokumentations-, Mitteilungs- und Veröffentlichungspflichten ist der Verwaltungsaufwand gestiegen. An die Bundesnetzagentur sind einerseits Daten zu vorgegebenen Fristen zu melden, andererseits fragt die Regulierungsbehörde auch Daten ab. Dabei umfasst die Abfrage weit über 600 Anforderungen.

Durch die Abtrennung des Netzsektors von den übrigen Wertschöpfungsbereichen entstehen darüber hinaus Kosten aufgrund von Synergieverlusten. Dem stehen künftig niedrigere Netznutzungsentgelte gegenüber: Nach dem System der Anreizregulierung sollen sich die Netzentgelte nach den günstigsten Anbietern im Markt orientieren.

2005 konnten wir durch unser effizientes Asset-Management-Modell einen wesentlichen Beitrag leisten, um die Netznutzungsentgelte im Mittelspannungsbereich und im Niederspannungsbereich noch konstant zu halten. Den Antrag zur Genehmigung der Stromnetzentgelte haben wir fristgerecht unter Verwendung der aktuellen Kalkulationsvorschriften gestellt.

Die Ausgründung unserer Netzgesellschaft, die am 1. Januar 2007 fristgerecht ihre Arbeit aufnehmen wird, befindet sich in Vorbereitung.

Anreizregulierung für niedrige Netzentgelte

Als Methode zur Senkung der Netznutzungsentgelte soll künftig das System der Anreizregulierung unter Federführung der Bundesnetzagentur eingesetzt werden. Diese soll Anreize für eine so genannte „effiziente Leistungserbringung“ setzen. Dazu soll die Festlegung von Obergrenzen für die Höhe der Netzzugangsentgelte oder der Gesamterlöse aus den Netzzugangsentgelten – auch als „price-cap“ beziehungsweise „revenue-cap“ bezeichnet – erfolgen. Diese Obergrenzen gelten für eine definierte Regulierungsperiode mit einer Dauer von zwei bis fünf Jahren unter Berücksichtigung von Effizienzvorgaben für die Netzbetreiber. Orientierungspunkt sind hierbei die günstigsten beziehungsweise effizientesten Netzanbieter im Markt. Der einzelne Netzanbieter wird mit dem Übergang von der Kosten- zur Anreizregulierung entsprechend nicht mehr auf der Basis seiner eigenen betriebswirtschaftlichen Kosten entgolten, sondern auf der Grundlage einer Effizienzvorgabe. Damit wird ein Anreiz zur Senkung der Kosten gegeben.

Zur Effizienzbestimmung der Netzbetreiber benötigt die Bundesnetzagentur eine Vielzahl von Daten. Seit Oktober 2005 laufen hierzu bereits mehrere Datenerhebungen bei allen Betreibern von Energieversorgungsnetzen im Strom- und Gassektor.

Die Einführung der Anreizregulierung kann erst auf der Grundlage einer von der Bundesregierung mit Zustimmung des Bundesrates verabschiedeten Rechtsverordnung erfolgen. Hierzu wird die Bundesnetzagentur bis zum 1. Juli 2006 einen Bericht erstellen und der Bundesregierung übergeben.

Erneuerbare Energien erneut mit deutlichem Zuwachs

Der Boom im Bereich der regenerativen Energien durch das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) hat sich 2005 noch einmal verstärkt. Insbesondere die Anschlussanfragen für Photovoltaikanlagen und die realisierten Anlagen sind massiv gestiegen.

Ende 2005 waren circa 6.500 Photovoltaikanlagen mit einer Gesamtleistung von rund 73,4 MW im Netz der N-ERGIE in Betrieb. Zusätzlich lagen noch 1.400 Anfragen zum Anschluss von PV-Anlagen mit einer Gesamtleistung von 120,5 MW vor. Werden alle diese Anlagen realisiert, sind knapp 200 MW PV-Leistung im Netz. Bei den noch offenen Anfragen lässt sich ein starker Trend zu größeren Anlagen bis zu mehreren MW pro Anlage feststellen.

Die hohe installierte Leistung zeigt sich deutlich in der Lastkurve. In den ersten Umspannanlagen übertrifft sie bereits die maximale Kundenlast. So sind beispielsweise im Versorgungsbereich der Umspannanlage Hartershofen mit einer Höchstlast von circa zehn MVA zurzeit EEG-Anlagen mit einer Leistung von insgesamt 13,2 MW eingerichtet – davon 6,4 MW aus Photovoltaik, 5,7 MW aus Windkraft, 1 MW aus Biogas und 0,1 MW aus Blockheizkraftwerken und Wasserkraft. Und das, obwohl in diesem Netzbereich keine Photovoltaikanlagen mit deutlich mehr als 200-kW-Leistung angeschlossen sind.

Diese flächendeckende, dezentrale, jedoch nicht planbare Einspeisung stellt an den Bau und den Betrieb der Nieder- und Mittelspannungsnetze neue Herausforderungen. Der durch die Normung bestehende Zwang, die Spannung am Hausanschluss in festen Grenzen zu halten, wird in den nächsten Jahren neue Konzepte in der Spannungsregelung erfordern.

Leitstellenkonzept für alle Netze

Um unsere Netze von einer zentralen Leitstelle aus effizient überwachen und steuern zu können, haben wir 2004 den Aufbau einer Querverbundleitstelle auf Basis einer einheitlichen Systemtechnik beschlossen. Nach der Pflichtenheftphase, die Anfang 2005 beendet war, schlossen wir sowohl den räumlichen Umbau als auch den Aufbau der Systemtechnik zum Ende des Jahres ab. Die Eingabe aller relevanten Daten in das Netzleitsystem wird noch einen Zeitraum von ungefähr zwei Jahren in Anspruch nehmen.

Betreiber weiterer Netze

Die Marktgemeinde Thalmässing hat der N-ERGIE die Gemeindewerke verpachtet. Der 15-jährige Pachtvertrag sieht vor, dass wir das Stromversorgungs- und Straßenbeleuchtungsnetz betreiben. Etwa 1.000 Kunden werden über dieses Netz direkt mit Strom beliefert.

Mit Wirkung zum 1. Januar 2007 erfolgt über die bestehende Betriebsführung hinaus die Bewirtschaftung der Gasnetze der Frankengas GmbH durch die N-ERGIE. Wir übernehmen die Rolle des Gasnetzbetreibers, während die Frankengas GmbH vorrangig als Gashändler tätig ist. Die Kooperation der beiden Unternehmen ergibt sich als Konsequenz des neuen EnWG. Der Vorteil liegt unter anderem in einem geringeren administrativen Aufwand. So nutzen beide Unternehmen nun nicht nur ein gemeinsames Netz, sondern beispielsweise auch ein einheitliches Entgeltsystem.

Programm zum Vogelschutz fortgeführt

Das im Jahr 2002 aufgelegte Schutzprogramm für Großvögel mit einem Gesamtbudget von fünf Mio. Euro setzten wir auch 2005 engagiert fort. Dadurch haben wir 2.000 Strommaste mit Schutzhauben und Sitzstangen ausgerüstet. Bisher wurden zu diesem Zweck einzelne Abschnitte des Stromnetzes spannungslos geschaltet. Für die Kunden war das mit Stromausfällen von zum Teil mehreren Stunden verbunden. Um diese Belastung zu minimieren, haben wir im Oktober letzten Jahres bei der Installation von Schutzhauben mit dem Arbeiten unter Spannung begonnen. Die Mitarbeiter unseres beauftragten Gruppenunternehmens TerrconTec GmbH arbeiten dabei mit isoliertem Werkzeug und erhielten vorab eine ausführliche theoretische und praktische Ausbildung. Zugleich legen wir größten Wert auf die Einhaltung der Richtlinien und Regelwerke für das Arbeiten unter Spannung. Inzwischen sind fast alle Maste im Umkreis von 2,5 km um Storchennester mit Vogelschutzhauben versehen.

Ausblick Verteilung

Auch das Jahr 2006 wird ganz im Zeichen des EnWG mit seinen Unbundling-Vorschriften liegen. Die Abwicklung des Netzausbaus erfolgt im laufenden Geschäftsjahr in einer neuen Organisationsform, welche das gesellschaftsrechtliche Unbundling vorwegnimmt. Die Gründung unserer Netzgesellschaft ist für den 1. Januar 2007 vorgesehen.

Die Netzentgelte für Strom und Erdgas werden erstmals einer Überprüfung und Genehmigung durch die Bundesnetzagentur unterliegen. Die Regelungen für die Netzdurchleitungen in den Erdgasnetzen werden branchenweit gelten und zu einer noch stärkeren Öffnung der Netze führen. Auf die Erfüllung der umfangreichen Berichtspflichten in diesem Jahr sind wir gut vorbereitet und werden diese jederzeit fristgerecht vornehmen.

Bei den erneuerbaren Energien erwarten wir keine Abschwächung des Booms. Allein die vorliegenden Anfragen bestätigen das und werden zu einem deutlichen Ausbau der Anlagen führen. Für unsere Stromnetze bedeutet das eine weiter stark zunehmende Belastung. Das wird sich auch auf unsere Aktivitäten im Bereich Netzausbau auswirken.

Die Entwicklung der Neuanschlüsse hängt von vielen Faktoren ab. Da die wirtschaftliche Entwicklung noch keinen klaren Trend aufweist, sehen wir von dieser Seite aktuell keine Impulse. Belasten wird hingegen der Wegfall der Eigenheimzulage. Kundenverluste beziehungsweise Anschlusswertreduzierungen wollen wir in allen Segmenten durch Neukundenzuwächse kompensieren.

Erfolgfeld Finanzen

Das Erfolgfeld Finanzen umfasst das Management der Finanzanlagen und Beteiligungen der N-ERGIE. In den Partnerschaften mit den Beteiligungsunternehmen versteht sich die N-ERGIE als aktiver Investor. Das Ziel sind Strukturen, die sich gegenseitig stärken. Neben der Rentabilität der Beteiligungen geht es vor allem darum, langfristig einen Beitrag zum positiven Konzernergebnis zu erzielen.

Mit einem zukunftsorientierten Finanzmanagement sichern wir eine solide Finanzstruktur im Konzernverbund und jederzeit eine ausreichende Liquidität und Zahlungsbereitschaft. Hierzu nutzen wir auch die Möglichkeiten des Cashpoolings und setzen Instrumente der Preissicherung erfolgreich ein. Ratinganalysen unserer Geschäftsbanken bestätigen uns eine ausgezeichnete Bonität und Kapitalstruktur.

*Heinz Henninger, Erster Bürgermeister
Markt Dietenhofen, am Rathausplatz in
Dietenhofen*



Beteiligungserträge
gestiegen.

Die N-ERGIE ist ein partnerschaftliches Netzwerk aus Menschen, Kompetenzen und Aufgaben. Kein Netzwerk ohne Kommunikation, daher haben wir zielgerichtet kommuniziert, Kommunikationsabläufe verbessert und insgesamt die Zusammenarbeit innerhalb des Konzerns optimiert. Ein zentrales Thema war dabei das neue Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) mit seinen besonderen Anforderungen an alle Beteiligten des N-ERGIE Netzwerks. Im Wesentlichen durch die Entwicklung bei der SYNECO GmbH & Co. KG sind die Beteiligungserträge im Berichtszeitraum um rund 60 Prozent auf 14,1 Mio. Euro gestiegen. Aufgrund von periodenfremden Einflüssen konnten wir die Erträge im Vergleich zum Vorjahr steigern.

Leistungsdaten 2005

Beteiligungen zum 31.12.



Beteiligungserträge in Mio. Euro



■ 2004 ■ 2005

Partner auf neue Anforderungen vorbereitet

Unterstützung für eine effiziente Umsetzung des EnWG

Eine wichtige Aufgabe im zurückliegenden Geschäftsjahr war die Vorbereitung der Beteiligungsunternehmen auf die neuen Rechtsgrundlagen des EnWG und seine Verordnungen. Ganz im Sinne des Netzwerkgedankens der N-ERGIE haben wir durch zahlreiche Treffen, Arbeitsgruppen und Workshops unseren Partnerunternehmen den notwendigen konzeptionellen Input gegeben, um auf die neuen Anforderungen des EnWG angemessen reagieren zu können. Zur nachhaltigen Nutzung neuer Chancen haben wir gleichzeitig Schnittstellen in den Beteiligungsunternehmen analysiert und definiert sowie sie bei der zukunftsfähigen Personalentwicklung unterstützt. Alle diese Maßnahmen sind ein wichtiger Beitrag für den Erhalt der Selbstständigkeit der einzelnen Beteiligungen. Das ist Ausdruck unserer Beteiligungsstrategie.

Beteiligungen von Anfang an informiert

Unmittelbar zum Inkrafttreten des EnWG haben wir am 11. Juli 2005 ein Geschäftsführertreffen der N-ERGIE Beteiligungsunternehmen durchgeführt. Im Mittelpunkt des Informationsaustausches standen dabei die Anforderungen im Zusammenhang mit dem buchhalterischen, informatischen und organisatorischen Unbundling sowie der Regulierung der Netze und Netznutzungsentgelte durch die Bundesnetzagentur. Möglichkeiten für die Unterstützung der Beteiligungen in Bereichen wie Datenmanagement, Rechnungswesen und Berichtseffizienz wurden aufgezeigt und diskutiert.

Arbeitsgruppen und Workshops machen fit für neue Aufgaben

Nach Inkrafttreten des EnWG am 13. Juli 2005 haben gemeinsame Arbeitsgruppen mit unseren Beteiligungsunternehmen die Anforderungen des Gesetzes bereits in konkrete Maßnahmen umgesetzt. Hierbei profitierten sie von der intensiven Vorarbeit der Arbeitsgruppen in den Vorjahren. Unter anderem hat eine Arbeitsgruppe ein Konzept im Rahmen des informativischen Unbundlings für gesetzeskonforme Internetauftritte der Beteiligungen entworfen. Speziell zu den Themen Gasnetzzugang und Gasnetzentgelte haben wir Workshops veranstaltet. Gerade die umfangreichen Dokumentations- und Berichtspflichten stellen die Unternehmen vor enorme Herausforderungen, die zum Teil völlig neue Strukturen erfordern.

Kommunikation optimiert

Unterstützt wurden wir im vergangenen Jahr bei der engen und partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit den Beteiligungen durch die weitere Optimierung des Informationsflusses zwischen den Unternehmen. Das geschlossene Internetforum KOMNET dient der Information über Arbeitsgruppen und Workshops.

Partner in der Region

Lösungen für neue Herausforderungen

Im Zusammenhang mit den Anforderungen des EnWG kommen auch auf die kommunalen Energieversorger neue Herausforderungen zu. Einige Gemeinden haben darauf bereits frühzeitig und richtungsweisend reagiert. Eine EnWG-gerechte Lösung stellt die Verpachtung der Netze dar. So kann dem geforderten Unbundling auf wirtschaftliche Weise entsprochen werden. Aus diesem Grund hat die Marktgemeinde Thalmässing zum 1. Januar 2006 die kommunale Energieversorgung an die N-ERGIE verpachtet.

Aktivitäten im Beteiligungsportfolio

EFR Europäische Funk-Rundsteuerung expandiert

Im letzten Jahr wurde eine ungarische Tochtergesellschaft gegründet mit dem Ziel, den Stromversorgungsunternehmen in Zentral-Osteuropa Funk-Rundsteuerleistungen anzubieten. Das Funk-Rundsteuersystem im Langwellenbereich der EFR schaltet zum Beispiel Mehrtarifzähler, Heißwassergeräte und Nachtspeicheröfen, ebenso steuert es Straßenbeleuchtungen. Unser Anteil an der Gesellschaft beträgt 35 Prozent.

Gasnetz der Frankengas gepachtet

Das Gasnetz der Frankengas GmbH wurde zum 1. Januar 2006 an die N-ERGIE verpachtet. Die N-ERGIE übernimmt 2006 die Rolle des Gasnetzbetreibers. Ab dem 1. Januar 2007 geht diese Aufgabe auf die neue Netzgesellschaft der N-ERGIE über. Die Frankengas GmbH ist seit Anfang 2006 im Wesentlichen als Gashändler tätig und bleibt Eigentümerin des rund 500 Kilometer langen Netzes.

Verschmelzung der AugustaKom auf die M-net

Im Berichtsjahr erfolgte die Verschmelzung der AugustaKom Telekommunikation GmbH & Co. KG auf die M-net Telekommunikations GmbH. Damit kommt das Wachstum der M-net gut voran und die Ziele können leichter erreicht werden: die Schaffung einer sicheren Basis für die Erfüllung der mit allen Infrastrukturgebern geschlossenen Lichtwellenmietverträge, die Hebung von Synergieeffekten, die Nutzung von Wachstumspotenzialen sowie die Stärkung der Position im hart umkämpften Telekommunikationsmarkt.

Formwechsel bei der Überlandwerk Schäftersheim GmbH

Aus steuerlichen Gründen haben wir die Überlandwerk Schäftersheim GmbH zum 1. Januar 2005 in eine GmbH & Co. KG umgewandelt. Neu gegründet wurde die Komplementär-GmbH Überlandwerk Schäftersheim Verwaltungs GmbH, deren Stammkapital in Höhe von 25.000 Euro die N-ERGIE zu 100 Prozent hält. Uns wird dadurch als Alleingeschafter der Überlandwerk Schäftersheim GmbH & Co. KG der Gewinn vollständig zugerechnet.

ZAMA Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft erloschen

Mit Übernahme der Anteile des Mitgesellschafters an der ZAMA Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. OHG zum 31. Juli 2005 durch die N-ERGIE ist die Gesellschaft erloschen. Damit haben wir regionale Erdgasnetze der Gesellschaft komplett übernommen.

Ergebnisabführungsvertrag mit der impleaPlus

Mit Wirkung zum 1. Januar 2005 hat die impleaPlus GmbH einen Ergebnisabführungsvertrag mit der N-ERGIE Aktiengesellschaft abgeschlossen.

Gasliefervertrag mit der Erdgas Dinkelsbühl in rechtlicher Klärung

Die N-ERGIE verfügt über einen langjährigen Erdgasliefervertrag mit der Erdgas Dinkelsbühl GmbH, der noch bis zum 30. September 2008 läuft und letztmalig 2004 bestätigt wurde. Nachdem die Erdgas Dinkelsbühl 2005 einen weiteren Erdgasliefervertrag mit einem anderen Lieferanten abgeschlossen hat, befindet sich die rechtliche Situation in Klärung. Außerdem lassen wir gerichtlich feststellen, ob die hierzu gefassten Beschlüsse in der Gesellschafterversammlung der Erdgas Dinkelsbühl GmbH rechtmäßig zustande kamen. Wir gehen von der Gültigkeit unseres Liefervertrags aus. Die N-ERGIE ist an der Erdgas Dinkelsbühl GmbH mit 50 Prozent beteiligt.

Bruno Allar, Erster Bürgermeister der Stadt Oberasbach/Landkreis Fürth, mit Kundenmanager Walter Platzöder



Wertpapiere des Anlagevermögens

Bei den Wertpapieren des Anlagevermögens handelt es sich um Anteile an einem Wertpapier-Sondervermögen. Infolge der gewählten Anlagestrategie und eingetretener Kurssteigerungen haben sich die Wertpapiere erfolgreich weiterentwickelt.

Zinsgünstige Finanzierungsquellen genutzt

Den Umbau und die Modernisierung unseres Heizkraftwerks Sandreuth mit Errichtung einer hocheffizienten Gasturbinen-/Abhitze-Kessel-Anlage konnten wir infolge der hohen umweltentlastenden Bedeutung mit zinsgünstigen Fördermitteln langfristig finanzieren. Die Umstellung des Betriebs von Steinkohle auf Erdgas bewirkt eine erhebliche Verminderung der Emissionen aus den Strom- und Wärmeproduktionsanlagen. Deshalb konnten zinsgünstige Darlehen der Kreditanstalt für Wiederaufbau aus dem ERP-Umwelt- und Energiesparprogramm und dem KfW-Infrastrukturprogramm – Sonderfonds „Wachstumsimpulse“ sowie aus dem Finanzierungsprogramm der Europäischen Investitionsbank aufgenommen und somit rund 60 Prozent der förderfähigen Investitionen langfristig finanziert werden.

Auch für unser Gruppenunternehmen impleaPlus GmbH haben wir die Investitionen zum Bau von acht Photovoltaikanlagen mit einer Gesamtleistung von circa 225 kWp durch die Einbeziehung öffentlicher Fördermittel langfristig und zinsgünstig gesichert.

Ausblick

Wir werden auch in Zukunft den partnerschaftlichen Netzwerkgedanken aktiv weiterverfolgen. Unsere Beteiligungen sind Ausdruck der starken Position der N-ERGIE im Energiemarkt und wichtig für die nachhaltige Nutzung von Marktchancen. Die Selbstständigkeit unserer Beteiligungen ist dabei ein wesentlicher Bestandteil des Erfolgs. Wir streben weiterhin Minderheitsbeteiligungen an, aus denen wir auch in Zukunft stabile Beteiligungserträge erwarten.

Schwerpunktmäßig werden wir im laufenden Geschäftsjahr unsere Partner bei der gesetzeskonformen Umsetzung der EnWG-Anforderungen unterstützen. Für Kommunen sind wir zunehmend ein interessanter Partner bei der Lösung neuer Herausforderungen. Denn für jeden Einzelfall gibt es intelligente und gemeinschaftliche Lösungen, die den Wünschen der jeweiligen Gemeinde und den neuen rechtlichen Anforderungen gerecht werden. Dabei gilt es stets, Chancen und Risiken genau abzuwägen.

Die geplante Ausweitung unserer Stromerzeugungskapazitäten durch die Beteiligung an neu zu errichtenden Kraftwerksprojekten in Gemeinschaft mit Partnerunternehmen wird alternative Finanzierungskonzepte erfordern. Wir sind zuversichtlich, die finanziellen Herausforderungen durch entsprechende Modelle und Lösungsansätze bewältigen zu können. So werden wir unsere gute Kapitalstruktur erhalten und unsere Finanz- und Ertragslage mittelfristig weiter stärken.



Erfolgfeld Services

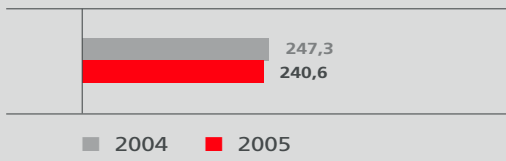
Im Erfolgfeld Services sind die neun Gruppenunternehmen der N-ERGIE Aktiengesellschaft zusammengefasst. Sie erbringen eigenständig Dienstleistungen innerhalb des Konzerns, für die Partner des Netzwerks und für externe Kunden. Die N-ERGIE bietet durch diese Konzernstruktur ein umfassendes Angebot rund um die Energieversorgung. Als Gesellschafter der Gruppenunternehmen kann die N-ERGIE auf Veränderungen des Energiemarkts besonders flexibel reagieren und strebt durch die Aufnahme neuer Partner den Zugang zu weiteren Märkten an. 2005 wurde vor allem das Geschäft mit externen Kunden forciert. Für deren Akquisition bot die Fertigstellung erster bedeutender Projekte eine gute Grundlage.



Die Gruppenunternehmen der N-ERGIE sind gut aufgestellt. Die Strukturen sind optimiert und die Kommunikation ist funktional ausgerichtet. In den Erfolgen zeigt sich die erreichte Marktfähigkeit der angebotenen Dienstleistungen. Der Umsatz der Gruppenunternehmen lag bei 240,6 Mio. Euro.

Leistungsdaten 2005

Umsatzerlöse der Gruppenunternehmen zum 31.12. in Mio. Euro



Die Entwicklung der einzelnen Gruppenunternehmen analysieren wir auf Konzern-ebene. Die Ergebnisse dieser Analyse bilden die Grundlage für ein effizientes Kostenmanagement. Unser konzernweites Strategie- und Restrukturierungsprojekt „N-FIT“ kann auf dieser Basis aufsetzen, um eventuell notwendige Maßnahmen einzuleiten.

Die Gruppenunternehmen im Jahr 2005

AquaOpta GmbH

Angebot

Die AquaOpta GmbH erbringt Dienstleistungen für die Planung und den Betrieb von Wassergewinnungsanlagen und -fernleitungssystemen. Dazu gehören auch ein zertifiziertes Wasserlabor sowie Maßnahmen zum vorbeugenden Grundwasserschutz.

Leistungsbilanz 2005

Umsatzerlöse: 11,0 Mio. Euro
(2004: 11,7 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 118 (2004: 116)

Wasserwerk „Jägersruh“ fertig gestellt

Für die Feuchter Gemeindewerke GmbH hat die AquaOpta als Generalunternehmerin das Wasserwerk „Jägersruh“ mit einem Investitionsvolumen von 2,4 Mio. Euro in einer Bauzeit von 18 Monaten erstellt und im Sommer 2005 in Betrieb genommen. Die Betriebsführung übernahm die AquaOpta für die nächsten zehn Jahre.

Auftrag für neues Wasserwerk in Pappenheim

Das erfolgreiche „Feuchter Modell“ war die Grundlage für einen Auftrag der Wassergewinnungs- und -versorgungs GmbH Pappenheim und Umgebung für den Neubau eines Wasserwerks. Nach Inbetriebnahme der Anlage soll die AquaOpta auch die Betriebsführung übernehmen. Der Vertrag für das Eine-Million-Euro-Projekt wurde am 22. Dezember 2005 unterzeichnet. Das Wasserwerk liefert jährlich etwa 650.000 m³ Trinkwasser an die Stadt Pappenheim und an zwei Zweckverbände im Umland.

Sanierung des Hochbehälters Haidberg abgeschlossen

Im Sommer vergangenen Jahres schloss AquaOpta die Sanierung des Hochbehälters Haidberg ab. Seit 2004 waren die beiden Wasserkammern des Behälters mit einer neuen Innenputzschicht versehen worden. Zudem wurde die Sicherheitstechnik auf den aktuellen Stand gebracht. Die Ausgaben für den Hochbehälter Haidberg mit einem Fassungsvermögen von nun wieder 75.000 m³ betragen rund 6,4 Mio. Euro.

Einstieg in die Abwasseranalytik

Das bisher auf Trinkwasser spezialisierte Labor der AquaOpta wurde nach umfassender Modernisierung und Erweiterung des Geräteparks auch für den Abwasserbereich zertifiziert. Es bietet seinen vornehmlich kommunalen Kunden nunmehr sowohl Trinkwasser- als auch Abwasseranalysen.

CentraPlus Verwaltungs GmbH und CentraPlus GmbH & Co. KG

Angebot

Das Gruppenunternehmen CentraPlus GmbH & Co. KG erbringt Dienstleistungen für die Betreuung der Privat- und Gewerbekunden der N-ERGIE. Dazu gehört der Betrieb des ServiceCenters sowie des N-ERGIE Centrums. Außerdem übernimmt die CentraPlus Abrechnungsdienstleistungen, Forderungsmanagement- und IT-Dienstleistungen sowie das Kundenkontaktmanagement.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 21,8 Mio. Euro
(2004: 23,1 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 180 (2004: 191)

Unbundling umgesetzt

Die CentraPlus ist von einigen Unbundlinganforderungen des neuen Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) in den Bereichen Kundenservice, Abrechnung und Forderungsmanagement betroffen. Im letzten Jahr hat sich die Gesellschaft intensiv um die gesetzeskonforme Umsetzung gekümmert. Alle Fristen wurden eingehalten und auch auf die 2006 anstehenden Anforderungen ist die CentraPlus gut vorbereitet.

Leistungsprozesse systematisch optimiert

Im Rahmen des ersten Überwachungsaudits überprüfte die LGA Intercert GmbH im Juni 2005 das Qualitätsmanagementsystem zur Steigerung der Qualität und Optimierung der Prozesse und bestätigte die Zertifizierung ohne Beanstandung. Besonders positiv hob sie das Schulungskonzept für die Mitarbeiter der CentraPlus hervor. Gezielte Schulungsmaßnahmen – zum Beispiel Ausbildung zum Premiumberater, Schulungen für Telefoninkasso und Korrespondenz- und Telefontraining – versetzen die Mitarbeiter in die Lage, eigenverantwortlich und flexibel den hohen Ansprüchen unserer Kunden gerecht zu werden. Dazu gehört auch die Förderung und Motivation durch die Unternehmensführung sowie die aktive Mitwirkung an der kontinuierlichen Verbesserung des Qualitätsmanagement-Systems, die ebenfalls gut bewertet wurde.

Interne Steuerungsinstrumente verbessert

Um die systematische Verbesserung der Prozesse auch weiterhin voranzutreiben, wurde im Bereich Abrechnungscenter ein Qualitätszirkel ins Leben gerufen, in dem die Mitarbeiter Verbesserungspotenziale hinsichtlich Systemhandling, Arbeitsabläufe und Schnittstellen identifizieren. Die Qualitätssicherung in den Abrechnungsprozessen wird seit Mitte 2005 durch eine zusätzliche Anwendung unterstützt, welche von der Ablesung bis zur Fakturierung alle unplausiblen Vorgänge darstellt. Die Mitarbeiter besitzen zu jeder Zeit einen aktuellen Überblick über Art, Umfang und Bearbeitungsstand der abrechnungsrelevanten Aufgaben.

Ein konsequentes Kostenmanagement trug zur Steigerung der Effizienz bei.

GeneraTec GmbH

Angebot

Die GeneraTec GmbH erbringt Dienstleistungen für Energie- und Wärmeerzeugungsanlagen. Dazu gehört vor allem der Betrieb von genehmigungspflichtigen Energieerzeugungsanlagen, deren Instandhaltung, die Ausführungsplanung bei Umbau- und Modernisierungsmaßnahmen sowie sonstige umfassende Dienstleistungen wie beispielsweise Kraftwerksrevisionen.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 15,0 Mio. Euro
(2004: 18,1 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 144 (2004: 154)

Großauftrag Sandreuth erweitert

Größter und wichtigster Auftrag der GeneraTec war im Berichtszeitraum die fachliche und projektbezogene Mitwirkung an der Umrüstung des Heizkraftwerks Sandreuth auf eine moderne Gas- und Dampf (GuD)-Technologie. Alle Aufgaben – wie die Durchführung des Probebetriebs der modernisierten Anlage und die Inbetriebnahme der neuen Anlagenkomponenten – wurden planmäßig erfüllt. Darüber hinaus wurden 2005 die Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen aller Geschäftsbereiche im Zusammenhang mit der Modernisierung des HKW Sandreuth termingerecht abgeschlossen. Die Mitarbeiter der GeneraTec sind damit auf den neuesten Stand der Technik qualifiziert.

Die GeneraTec übernimmt die Projektkoordination des 2006 beginnenden Rückbaus der nicht mehr benötigten Altanlagenteile in Sandreuth.

impleaPlus GmbH

Angebot

Das Leistungsspektrum der impleaPlus GmbH umfasst Facility Management, Architekturdienstleistungen, Ingenieurleistungen im Bereich regenerativer Energien, den technischen Betrieb von Anlagen und Gebäuden sowie Messdienst- und Fuhrparkdienstleistungen. Beteiligt an dem Unternehmen sind die N-ERGIE Aktiengesellschaft mit 74,9 Prozent und die wbg Nürnberg GmbH Immobilienunternehmen mit 25,1 Prozent der Geschäftsanteile.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 62,0 Mio. Euro
(2004: 54,0 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 404 (2004: 452)

Ergebnisabführungsvertrag mit der N-ERGIE vereinbart

Mit Wirkung zum 1. Januar 2005 schlossen die N-ERGIE Aktiengesellschaft und die impleaPlus GmbH einen Ergebnisabführungsvertrag.

Verstärkung der externen Aktivitäten durch Facility Management und Contracting

2005 realisierte die impleaPlus externe Aufträge, unter anderem im Bereich öffentlicher Einrichtungen. Modellcharakter hat die digitale Bestandsaufnahme der kirchlichen Liegenschaften im Prodekanat Nürnberg-Nord der Evangelisch-Lutherischen Gesamtkirchengemeinde Nürnberg (GKG). Bis Ende 2005 wurden die Gebäudedaten von 75 Immobilien digital erfasst und mit den gemeindlichen sowie demographischen und geographischen Daten verknüpft. Die internetbasierte Lösung dient als Grundlage für strategische Immobilienentscheidungen. Bestandteile des von der N-ERGIE geschnürten Softwarepakets sind neben Lageplänen und Grundrissen auch Übersichten über Renovierungs- und Modernisierungsmaßnahmen sowie Kostenhochrechnungen und -vergleiche.

In Zusammenarbeit mit der N-ERGIE plant die impleaPlus den konzernexternen Umsatz im Facility Management in Zukunft weiter stark auszubauen. Mit der Einführung einer neuen Facility-Management-Software erweiterte die impleaPlus GmbH dieses Leistungsspektrum.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurde auch das Contracting-Geschäft forciert. Die Anzahl der Kundenanfragen ist deutlich gestiegen. Die impleaPlus bietet Standard- und Individualanlagen vor allem im Bereich des Wärmecontractings auf der Basis aller Medien – insbesondere Holz, Erdgas und Erdöl.

Kooperation mit der wbg weiter verstärkt

Auch im vergangenen Geschäftsjahr setzte die impleaPlus in Zusammenarbeit mit ihrem Gesellschafter wbg die Bebauung und Vermarktung eines Areals auf dem ehemaligen Gelände der Stadtwerke Neustadt a. d. Aisch fort. Inzwischen ist der Rohbau des mehrere Millionen Euro teuren Projekts erstellt und neun von 15 Eigentumswohnungen wurden bis zum Jahresende 2005 bereits verkauft. Die Baufertigstellung erfolgt in 2006.

Der Umfang der Facility-Management-Leistung für die wbg Nürnberg GmbH Immobilienunternehmen ist auch im letzten Jahr weiter gestiegen. Mit inzwischen sechs Geschäftsstellen hat sich die Anzahl der betreuten wbg-Geschäftsstellen erneut verdoppelt. Neben der laufenden Instandhaltung werden vor allem Leistungen im Bereich des gesetzlich vorgeschriebenen elektrischen Sicherheitschecks sowie der Bestandsdatenerfassung von Gebäuden ausgeführt.

Vorbereitung der impleaPlus für den Marktauftritt als kompetenter Messdienstleister

Die Umsetzung der Anforderungen des EnWG stellt die impleaPlus vor neue Herausforderungen. Die Gesellschaft bereitet sich momentan auf den Auftritt als kompetenter Messdienstleister am externen Markt vor. Ziel ist es, die sich dort bietenden Chancen zu nutzen.

itecPlus GmbH

Angebot

Die itecPlus GmbH betreut als zentraler Dienstleister den N-ERGIE Konzern sowie die Städtische Werke Nürnberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, die VAG Verkehrs-Aktiengesellschaft und weitere externe Kunden. Dabei übernimmt sie die Bereitstellung von Informations- und Telekommunikationssystemen einschließlich der Netzwerke bis hin zur Betreuung aller IT-Endgeräte vor Ort.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 23,3 Mio. Euro
(2004: 23,3 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 99 (2004: 99)

Beziehungen zu Kunden optimiert

Durch gezielte Maßnahmen hat die itecPlus auch im vergangenen Geschäftsjahr die Beziehungen zu ihren Kunden weiter optimiert und transparenter gestaltet: Die itecPlus hat ein Security Audit durchführen lassen. Untersucht wurden technische und organisatorische Prozesse, wie Zugang und Rechteverwaltung, Virenschutz und Firewall. Das Ergebnis des Audits bestätigte, dass die itecPlus mit ihren kundenorientierten Konzepten auf dem richtigen Weg ist.

Das Mailsystem „Lotus-Notes“ wurde 2005 auf die neue Version umgestellt, da der Hersteller den Support für die Vorversion einstellte. Neue Dienste wie UMS (Unified Messaging System) wurden eingeführt. Die Softwareumstellung von rund 3.400 Clients erfolgte erfolgreich in enger Zusammenarbeit mit den Kunden.

Zur weiteren Absicherung des Geschäftsbetriebes (Continuity Management) wurde Mitte des letzten Jahres ein Zweitrechenzentrum in Betrieb genommen. Der Ausbau war notwendig, weil einerseits die Anforderungen unserer Kunden an die Verfügbarkeit der Anwendungen gestiegen sind, und andererseits die IT-Infrastruktur an ihre Kapazitätsgrenze stieß.

Und schließlich hat die itecPlus die Citrix-Umgebung (Terminalserver) neu ausgerichtet, um einerseits die Citrix-Infrastruktur weiter zu optimieren, und andererseits die zusätzlichen Kundenanforderungen zu berücksichtigen und umzusetzen. Die Inbetriebnahme und Umstellung erfolgte zum September 2005.

LocaDatis GmbH

Angebot

Die LocaDatis GmbH dokumentiert Planbestandsdaten der Bereiche Strom, Erdgas, Wasser, Fernwärme, Telekommunikation, Abwasser und Außenanlagen in grafischen und alphanumerischen Informationssystemen. Die erstellten Daten dienen der Prozessoptimierung. Sie werden bei Bauplanungen sowie Netzanalyseberechnungen eingesetzt und für Auskünfte herangezogen. Mit einem umfassenden Reprodienst bietet die LocaDatis GmbH ihren Kunden außerdem Dienstleistungen rund um das Scannen, Plotten und Pausen.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 4,9 Mio. Euro
(2004: 4,8 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 72 (2004: 70)

„Mobile Einheiten“ im Umspannwerk Maiach in Nürnberg: Markus Haase, Anton Schultheiss, Jürgen Hofmann (von links nach rechts)

Netze in Altdorf und Nürnberg dokumentiert

Wie bereits im Vorjahr erfasste die LocaDatis für die Stadtwerke Altdorf die Daten des Stromnetzes mit einer Gesamtlänge von circa 160 Kilometern (km). Dieses Projekt wurde im September 2005 abgeschlossen. Voraussichtlich im laufenden Jahr wird die Datenerfassung des Wassernetzes beendet sein. Bis Ende 2005 war rund ein Drittel von circa 90 km digitalisiert. Die Datenerfassung des Straßenbeleuchtungsnetzes der Stadt Nürnberg wurde vereinbarungsgemäß im September 2005 fertig gestellt. Dabei wurden 1.300 km Trassen und 1.700 km Leitungen dokumentiert.

Strategieplanung für Geo- und Netzinformationssysteme abgeschlossen

Für das unternehmensübergreifende Projekt zur Optimierung der Geo- und Netzinformationssysteme konnte die strategische Phase mit der Entscheidung für ein Netzinformationssystem abgeschlossen werden. Seit Oktober 2005 befindet sich das Projekt in der Implementierung. Dazu sind Fachspezialisten der LocaDatis an der Projektarbeit beteiligt.



Vertriebsvereinbarung mit Softplan abgeschlossen

Im Geschäftsjahr 2005 hat die LocaDatis mit der Softplan Informatik GmbH, Wettenberg, eine Vertriebsvereinbarung abgeschlossen. Ziel der Vereinbarung ist der Ausbau des externen Geschäfts mit Kommunen, Stadtwerken und Wohnungsbaugesellschaften auf der Grundlage web-basierter Technologie für Geo- und Netz-informationssysteme. Die LocaDatis entwickelt für externe Kunden in diesem Bereich die Produktstrategie und leistet Systembetreuung.

Weitere Schwerpunkte 2005

Wie in den Vorjahren war die LocaDatis auch im Berichtsjahr mit der Umstellung von analogen Ortsnetz- und Schemaplänen im N-ERGIE Netzgebiet auf aktualisierte, digitale Planoriginale beschäftigt. Die Erfassung des Planwerks Strom-Trasse im Stadtgebiet Nürnberg wurde im Mai 2005 abgeschlossen. Seit Juni 2005 ist die LocaDatis mit der Qualitätsprüfung der 20-kV-Netzdaten befasst. Ebenfalls von Juni 2005 bis Jahresende erfasste die LocaDatis die Fernmeldepläne der Netze der N-ERGIE Aktiengesellschaft und der Frankengas GmbH.

NexaTec GmbH

Angebot

Die NexaTec GmbH bietet Dienstleistungen für den Netzbetrieb von Strom, Erdgas, Wasser und Fernwärme sowie für Straßenbeleuchtung an. Dazu zählen sowohl der Transport als auch die damit zusammenhängenden Serviceleistungen wie Entstörungen, Wartung, Inspektion und Schaltungen.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 26,3 Mio. Euro
(2004: 25,4 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 282 (2004: 288)

Forschungsprojekt zur Kabeldiagnose

Im Oktober letzten Jahres haben die Uni Erlangen-Nürnberg (Lehrstuhl für Elektrische Energieversorgung), die N-ERGIE, die NexaTec und die amerikanische Firma IMCORP eine wissenschaftliche Kooperation vereinbart. Das Forschungsprojekt beschäftigt sich mit der zerstörungsfreien Untersuchung von verschiedenen Kabeltypen. Weiter sollen zuverlässige Diagnoseverfahren über den Zustand und die Alterung sowie die störungsfreie Betriebsdauer (Durchschlagswahrscheinlichkeit) von Hoch- und Mittelspannungskabeln entwickelt werden. Viele Gemeinde- und Stadtwerke nutzen bereits die Dienstleistungen zur zerstörungsfreien Kabeldiagnose.

„Mobile Einheiten“ bewährt

Die 2004 erstmals eingesetzten „Mobilen Einheiten“ – Monteure, die mit Notebook und Wartungsfahrzeug ausgestattet Einsätze schnell vor Ort beim Kunden wahrnehmen – wurden aufgrund der positiven Erfahrungen im Berichtszeitraum weiter eingesetzt. Die Flexibilität und Schnelligkeit bei der Wartung und Entstörung konnten somit weiter deutlich erhöht werden. Dabei hat sich auch die Ausstattung der Mitarbeiter mit Notebooks für den schnellen Zugriff auf die Auftragsdaten und Pläne bewährt.



Zertifizierung der NexaTec nach DVGW-Arbeitsblatt

Im Jahr 2003 wurde NexaTec zum ersten Mal durch Prüfer der Deutschen Vereinigung des Gas- und Wasserfachs e. V. (DVGW) für zunächst zwei Jahre zertifiziert. Im November 2005 erhielten ein Ingenieur und drei Rohrnetz-Meister das Zertifikat für weitere fünf Jahre.

TerrconTec GmbH

Angebot

Das Angebotsportfolio der TerrconTec GmbH umfasst Planungs-, Bau- und Instandhaltungsleistungen für die Bereiche Strom, Erdgas, Wasser, Wärme, Straßenbeleuchtung und Telekommunikation sowie damit zusammenhängende Logistikaufgaben.

Leistungsbilanz 2005

Umsatz: 87,5 Mio. Euro
(2004: 87,0 Mio. Euro)

Mitarbeiter: 291 (2004: 298)

In 2005 wurden erstmalig Angebote an Rücklieferer unter dem Namen TerrconTec herausgegeben. Die Beauftragungsquote liegt bei circa 40 Prozent. Mit einem Anlagenhersteller wurde eine Geschäftsbeziehung als Auftragnehmer für diverse Montageprojekte aufgebaut.

Mehr Flexibilität

Nach dem Beispiel der NexaTec führte die TerrconTec zur Abwicklung von Montagearbeiten so genannte „Mobile Einheiten“ ein. Ebenso diente die für das erste Quartal 2005 eingeführte Regelung zur Variabilisierung der Arbeitszeiten einer flexibleren Kapazitätssteuerung. Die während der Hochphase der Bautätigkeit entstandene Mehrarbeit wird zwischen Januar und März zur Freizeitnahme verwendet.

Qualitätsstandards sichern

Zwischen der TerrconTec und dem Geschäftsbereich Verteilung der N-ERGIE wurde eine Vereinbarung zur Qualitätssicherung getroffen. Zum Start der Bau-saison 2005 führte die TerrconTec ein Onlinesystem zur Lieferantenbewertung ein. Die bis zum 29. Oktober 2005 ausgestellte Erstzertifizierung der TerrconTec als nach GW 301 der Deutschen Vereinigung des Gas- und Wasserfachs e. V. (DVGW) zertifiziertes Rohrleitungsbauunternehmen wurde um weitere fünf Jahre verlängert.

Stopp-Gerät im Einsatz

Die Stopp-Technik ermöglicht Montagearbeiten an in Betrieb befindlichen Gas-hochdruckleitungen ohne die sonst erforderliche Druckabsenkung. Deutschlandweit besitzen nur wenige Firmen die technische Ausrüstung und das Fachwissen für die Durchführung von Stopp-Arbeiten.

TurboTec GmbH

Angebot

Die TurboTec GmbH wurde gegründet, um die Modernisierung des Heizkraftwerks Sandreuth auf Gas- und Dampf-Technik (GuD) zu planen und umzusetzen. Künftig wird das Unternehmen weitere Kraftwerksprojekte der N-ERGIE vorantreiben.

Leistungsbilanz 2005

Der Umbau des Heizkraftwerks Sandreuth zu einem modernen Gas- und Dampf-Heizkraftwerk (GuD) konnte planmäßig abgeschlossen werden. Während des gesamten Projektverlaufs musste die Fernwärmeversorgung nicht unterbrochen werden. Die konsequenten Maßnahmen zur Einhaltung der einschlägigen Sicherheitsvorschriften waren erfolgreich. Sowohl während der Bauzeit als auch in der Inbetriebnahme- und Probetriebsphase kam es zu keinen schwerwiegenden Unfällen.

Modernisiertes Heizkraftwerk Sandreuth in Betrieb genommen

Am 3. Mai 2005 ging das modernisierte Heizkraftwerk Sandreuth offiziell in Betrieb. In nur 22 Monaten wurde das neue Gebäude mit den beiden Gasturbinen und Generatoren sowie den beiden Abhitzkesseln und den technischen Nebengebäuden fertig gestellt. Damit steuerte die TurboTec alle Arbeiten dieses 90-Millionen-Euro-Projekts zur Umstellung des Heizkraftwerks von Kohle auf Gas reibungslos und planmäßig. Die Übergabe der modernisierten Anlage in den Regelbetrieb an den Betreiber GeneraTec erfolgte rechtzeitig zum Beginn der Heizperiode 2005/2006 im Oktober 2005.

Neue Kraftwerksprojekte geplant

Die N-ERGIE Aktiengesellschaft, die E.ON Energie AG, die E.ON Kraftwerke GmbH und die Mainova AG planen den Bau eines gemeinschaftlichen Gas- und Dampfturbinen-Kraftwerks in Irsching. Im September 2005 haben die Unternehmen eine Absichtserklärung vereinbart. Dieses Kraftwerksprojekt wird von der TurboTec unterstützt. Die N-ERGIE prüft die Möglichkeit, ein Gas- und Dampf-Kraftwerk (GuD) am Standort Dettelbach/Main zu bauen und beauftragte die TurboTec im Dezember 2005 mit der Projektleitung.

Erfolgfeld Personal

Im Erfolgfeld Personal sind alle Aktivitäten zusammengefasst, die wir für die Mitarbeiter innerhalb des Konzerns leisten.

Das Spektrum der Aufgaben reicht von der Auswahl über die Ausbildung, Entwicklung und den optimalen Einsatz bis zum Management von Personalkapazitäten und -kosten. Das Jahr 2005 stand im Zeichen der Vorbereitung und Mitgestaltung auf die Herausforderungen, die durch die Auswirkungen des neuen Energiewirtschaftsgesetzes (EnWG) auf uns zukommen.

ENERGIA



Mehr als 2.800 Mitarbeiter gestalten den Erfolg der N-ERGIE. Auf ihrer Kompetenz und ihrem Engagement basiert unsere bisherige und zukünftige Position im Energiemarkt. Aus- und Weiterbildung haben einen hohen Stellenwert. Dieser Strategie sind wir auch 2005 treu geblieben. Mit der zweiten Phase der Liberalisierung wachsen die Herausforderungen an unsere Wettbewerbsfähigkeit, und damit auch die Anforderungen an unsere Mitarbeiter. Deren fachliche Leistungsfähigkeit weiter zu fördern sowie die gezielte Förderung erfolgsbestimmender Berufe und der optimierte interne Personaleinsatz standen deshalb im Mittelpunkt unserer Aktivitäten im Berichtsjahr. Diese setzten unter anderem beim Nachwuchs an: Wir führten unser Ausbildungsprogramm fort, beteiligten uns am Ausbildungspakt „Einstiegsqualifizierung für Jugendliche“ und entwickelten ein neues Trainee-Programm. Bewährte Maßnahmen wie das Managemententwicklungs-Programm und die Weiterbildung zum Netzmonteur und -meister wurden optimiert. Die durch das neue Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) geforderte Entflechtung des Netzes von anderen Tätigkeitsbereichen der Energieversorgung haben wir personalwirtschaftlich begleitet und werden sie auch weiterhin mitgestalten.

Im vergangenen Geschäftsjahr waren im N-ERGIE Konzern durchschnittlich 2.848 Mitarbeiter beschäftigt. Davon absolvierten auch in diesem Jahr – im Jahresdurchschnitt gesehen – 169 bei uns ihre Ausbildung.

Personalplanung

Engagement für den Nachwuchs

Unsere Auszubildenden erzielten 2005 erneut gute Ergebnisse in ihren Abschlussprüfungen. Von den insgesamt 47 geprüften Absolventen der N-ERGIE wurde einer Innungssieger, einer Prüfungsbester im Ausbildungsberuf, zwei wurden mit dem Staatspreis und zwei mit dem Stadtpreis ausgezeichnet. Einen unserer Schwerpunkte im Ausbildungsangebot bildet die Position des Mechatronikers. Mit der Qualifizierung von zwölf Elektrofachkräften zur „Mechatronischen Fachkraft für festgelegte Tätigkeiten“ konnten wir diesen Kernberuf entscheidend fördern.

Neben der regulären Ausbildung junger Menschen haben wir uns im vergangenen Jahr erfolgreich am Ausbildungspakt „Einstiegsqualifizierung für Jugendliche“ (EQJ) beteiligt. Dieses Programm bietet nicht vermittelten Schulabgängern einen Einstieg in die Ausbildung. Die achtmonatigen Praktika vergaben wir an vier Jugendliche im Bereich „Metallbauteile-Herstellung“ und an zwei Jugendliche im Bereich „Elektro-, Kabel- und Leitungsverlegung“. Geleistet

wurde das Praktikum in den unterschiedlichen Gruppenunternehmen und Organisationseinheiten der N-ERGIE. Nach erfolgreichem Verlauf übernahmen wir fünf der Jugendlichen zum 1. September 2005 in ein Ausbildungsverhältnis. Auch 2006 werden wir uns an der EQJ-Maßnahme beteiligen.

Einführung eines multifunktionalen Dienstausweises

Im vergangenen Geschäftsjahr haben wir die Einführung eines vielfach einsetzbaren multifunktionalen Dienstausweises vorbereitet. Dieser ist Teil eines neuen Sicherheitskonzepts, das unser Sicherheitsmanagement deutlich optimiert. Der Ausweis dient ab dem 1. Januar 2006 zur Zeiterfassung und Eingangskontrolle zu den Gebäuden. Mittelfristig soll über die Karten ebenfalls der Zutritt zu verschiedenen Bereichen im Unternehmen geregelt werden. Außerdem kann man mit dem neuen Dienstausweis bargeldlos in den Kantinen bezahlen. Auch die Nutzung des zentralen Fahrzeugpools wird darüber geregelt.

Personalentwicklung

Begleitung des Unbundlings

Innerhalb des Gesamtprojekts „Umsetzung Unbundling“ befasst sich ein Teilprojekt mit den personalwirtschaftlichen und arbeitsrechtlichen Konsequenzen im Hinblick auf die Ausprägung der neuen Netzgesellschaft und der Neuorganisation des bisherigen Bereichs Verteilung. Die personalwirtschaftliche Realisierung erfolgt bis zum 1. Januar 2007 in drei Phasen: beginnend mit der Überführung der betroffenen Mitarbeiter in die neuen Organisationseinheiten über die Teamentwicklung und Qualifizierung für die neuen Anforderungen (Übergangsorganisation) bis hin zur Umsetzung der Arbeitsbedingungen in der Netzgesellschaft.

Dabei haben wir die Erfordernisse des informatorischen Unbundlings mit der notwendigen Verpflichtungserklärung für die betroffenen Mitarbeiter abgedeckt. Personalpolitisch wurden über einen entsprechenden Tarifvertrag die Grundlagen für einen auch zukünftig gemeinsamen Betriebsrat geschaffen. Weiterhin wurde dafür gesorgt, dass für jene Mitarbeiter, die in die Netzgesellschaft wechseln, vergleichbare Arbeitsbedingungen gestaltet werden.

Managemententwicklungsprogramm ausgebaut

Der Zentralbereich Personal baut seit 2003 systematisch die Entwicklung des N-ERGIE Managements auf. Nach dem Start des Programms 2004 wurde im Berichtsjahr ein offenes Trainings-Programm mit elf Modulen gebildet. Die Trainingsmodule stehen sowohl Führungskräften als auch Fachkräften mit Managementaufgaben offen.

In Gesprächsrunden zwischen Führungskräften einer Organisationseinheit und Vertretern des Personalbereichs sowie dem Betriebsrat wurden im Jahre 2004 erstmalig Potenzialträger für erstmalige oder weiterführende Managementaufgaben benannt. 2005 wurden hierzu drei verschiedene Bildungsreihen platziert.

Die Personalmaßnahmen in der Managemententwicklung sollen die Effizienz der Manager und Leistungsträger steigern. Um dieses Instrument in der Praxis zu verankern, haben wir im ersten Halbjahr 2005 Umsetzungsworkshops in den jeweiligen Organisationseinheiten durchgeführt.

Personalentwicklungsmaßnahmen optimieren

Im Jahr 2005 wurden rund 450 interne Schulungen durchgeführt. Dies waren 100 mehr als im Jahr 2004 – wobei die Hälfte des Zuwachses auf Schulungen zum EnWG zurückzuführen ist. Die Personalentwicklungsmaßnahmen wurden im Berichtsjahr weiter optimiert. Die Teilnehmerzufriedenheit bei den Personalentwicklungsmaßnahmen liegt im hohen Bereich. Ergebnisse aus internen Erhebungen zeigen, dass nahezu alle Maßnahmen von den Teilnehmern mit gut beziehungsweise sehr gut bewertet wurden.

Neues Trainee-Programm bei der N-ERGIE

Im Jahr 2005 bereitete das Personalmarketing ein neues Trainee-Programm vor, das Hochschulabsolventen die Ausbildung zum Energiespezialisten mit Entwicklungsperspektive bietet. Es wendet sich an Diplom-Ingenieure, Wirtschaftsingenieure sowie BWL-Absolventen von Fachhochschulen und Universitäten. Der Start ist für den April 2006 vorgesehen. Angeboten werden die Schwerpunkte Energieverteilung, Vertrieb oder Facility Management/Contracting. Eine weitere Variante bereitet Generalisten auf den flexiblen Einsatz im Konzern vor. Während der 18-monatigen Ausbildung lernen die Trainees unterschiedliche Fachbereiche kennen. Neben dem Training „on the job“ hilft ein kompaktes Weiterbildungsprogramm dabei, die Sozial- und Methodenkompetenz auszubauen.

Interner Arbeitsmarkt

Anfang letzten Jahres waren dem Internen Arbeitsmarkt (IAM) 30 Mitarbeiter zugeordnet. Diese Zahl erreichte kurzfristig einen Höchststand von 85 Mitarbeitern und pendelte sich zum Jahresende auf 80 ein. Dies entspricht einem Jahresdurchschnitt von 66 Mitarbeitern. Vermittlungserfolge erreichten wir durch die Besetzung fester Planstellen. Die Vermittlungsquote lag bei über zehn Prozent. Umfangreiche Qualifikationsgespräche mit den betroffenen Mitarbeitern führten zu konkreten Entwicklungsmaßnahmen. Seit Dezember 2005 bieten wir auch interne Blockschulungen zum Thema „Qualifizierung von IAM-Mitarbeitern“ an.

Netzmonteur weitergebildet

Nachdem 2004 die ersten 13 Netzmonteur ihre Fortbildung bei der N-ERGIE abgeschlossen hatten, konnten wir 2005 weitere 24 Netzmonteur erfolgreich weiterbilden. Derzeit befinden sich noch 20 Monteur in der Ausbildung. Die Fortbildung beschränkt sich dabei nicht nur auf N-ERGIE Mitarbeiter, sondern die spartenübergreifende Qualifizierung steht auch anderen Energieversorgern aus der Region offen.

Einheitliche Rechtsvorschrift zur Fortbildung zum Geprüften Netzmeister geschaffen

Mit der bundeseinheitlichen Rechtsvorschrift zur Fortbildungsprüfung zum Geprüften Netzmeister wurde erstmals eine auf die speziellen Anforderungen von Energieversorgungsunternehmen abgestimmte Fortbildungsmaßnahme geschaffen. Netzmeister sind Führungskräfte in Energie- und Wasserversorgungsunternehmen, die verantwortlich Aufgaben in der Technik, Organisation und Personalführung wahrnehmen. Die N-ERGIE hat die Fortbildung zum Netzmeister an der IHK Nürnberg initiiert. Seit Oktober 2005 läuft an der IHK-Akademie Nürnberg ein berufsbegleitender Vorbereitungslehrgang zum Netzmeister mit zwölf Teilnehmern.

Soziales

Gesund arbeiten bei der N-ERGIE

Gesundheit und Leistungsfähigkeit aller Mitarbeiter ist eine Voraussetzung für unseren dauerhaften Erfolg. Deshalb haben wir unsere Aktivitäten zur Gesundheitsförderung im Jahr 2005 erfolgreich fortgeführt und verstärkt. Die Gesundheitsquote der N-ERGIE stellte eine positive Entwicklung des Krankenstandes dar. Sie lag im Jahr 2005 mit acht Krankheitstagen deutlich unter der bundesweiten Gesundheitsquote von zwölf Krankheitstagen der Pflichtmitglieder in der gesetzlichen Krankenversicherung.

Auch unser Gruppenunternehmen impleaPlus rief ein Gesundheitsprojekt ins Leben. Einer Analyse der Handlungsfelder, der Ursachen von Arbeitsunfähigkeit, folgte ein gezieltes Maßnahmenpaket zur Reduzierung krankheitsbedingter Ausfälle mit mehreren Gesundheitszirkeln. Bewusst wurde im Projekt der Tenor umgesetzt „von gesunde(te)n Mitarbeitern lernen“.

Spaß, Spiel und Spannung beim Mitarbeiterfest des N-ERGIE Konzerns im Tiergarten Nürnberg



In arbeitsmedizinischen Integrationsgesprächen und Gesundheitszirkeln engagieren sich die Mitarbeiter mit ihren Ideen für die Verbesserung der Arbeitsbedingungen. Im Erfahrungsaustausch mit den Führungskräften wurden Belastungsfaktoren aus Sicht der Mitarbeiter erkannt und Handlungsfelder für Arbeitnehmer und Arbeitgeber bestimmt. Langzeiterkrankte Mitarbeiter wurden durch individuelle Reintegrationsmaßnahmen in den betrieblichen Ablauf eingebunden. Die Umsetzung weiterer Aktivitäten und eine Evaluierung der Projekterfolge erfolgt im Jahr 2006.

Eine weitere Maßnahme für alle Mitarbeiter ist das Angebot einer Untersuchung zur Hautkrebsvorsorge. Zudem bieten wir unseren Mitarbeitern eine Gripeschutzimpfung an. Mit solchen Vorsorgeleistungen tragen wir dazu bei, Erkrankungen vorzubeugen und früh zu erkennen.

Mitarbeiterfest 2005 ein voller Erfolg

Auf unserem Mitarbeiterfest im Juli vergangenen Jahres war einiges los: Wir zählten 5.000 Gäste, darunter über 1.000 Kinder. Bei strahlendem Sonnenschein und hochsommerlichen Temperaturen feierten unsere Mitarbeiter und Ruheständler mit ihren Familien im Nürnberger Tiergarten das fünfjährige Bestehen der N-ERGIE. Ganz nach dem N-ERGIE Motto „Spürbar näher.“ führten Themenwelten zu den vier Elementen – die Wunder-Wasserwelt, das Kraft-Feld, die Natur-Entdeckerwelt und mehr – zu einem intensiven Miteinander. Damit bedankte sich die N-ERGIE bei ihren Mitarbeitern für den gemeinsam erzielten Unternehmenserfolg. Das Mitarbeiterfest findet seit der Unternehmensgründung alle drei Jahre statt. Es wurde ins Leben gerufen, um den Gemeinschaftssinn im Konzern zu fördern.



Jahresabschluss N-ERGIE Konzern

Konzernlagebericht

Ein gutes und erfolgreiches Geschäftsjahr

Erfolgskurs konsequent weiterverfolgt

Die N-ERGIE Aktiengesellschaft hat im abgelaufenen Geschäftsjahr ihre erfolgreiche Entwicklung konsequent fortgesetzt und sich weiter verstärkt auf ihr gewachsenes Kerngeschäft konzentriert. In einem dynamischen Umfeld hielten wir an unseren Prinzipien fest und setzten konsequent Prioritäten. Dabei haben wir mit einer ausgewogenen Balance zwischen Tradition und Innovation unsere Identität nachhaltig bewahrt und unsere anvisierten Ziele erreicht. Durch einen hohen Anspruch an Qualität und Service haben wir uns als zuverlässiger Partner in allen Fragen rund um Energie und Wasser profiliert. Entsprechend honorierte der Markt unser attraktives Dienstleistungsspektrum. Wir hielten unsere gute Ertragssituation. Gleichzeitig bekleiden wir weiterhin die führende Marktposition als fokussiertes Energie- und Wasserversorgungsunternehmen in unserem angestammten Wirtschaftsraum, den wir vielfältig und engagiert fördern. Nachdem wir in der Region klar positioniert sind und unsere Stärken als erfahrenes und modernes Multi-Utility-Unternehmen überzeugend platziert haben, konnten wir mit unseren bewährten Kompetenzen 2005 auch in überregionale Märkte expandieren. Trotz lebhafter Marktbewegungen auf dem Strommarkt, die durch intensive Diskussionen über hohe Energiepreise noch verschärft wurden, gelang es uns, ausgewählte Kundengruppen außerhalb des Netzgebietes in eindrucksvollem Umfang zu akquirieren.

Modernisierung des Heizkraftwerks Sandreuth

Das Heizkraftwerk (HKW) Sandreuth wurde von Kohlefeuerung auf Erdgas umgestellt und mit einer effizienten Gas- und Dampfturbinen-Technologie (GuD) ausgestattet. Die nach drei Jahren nun abgeschlossene Modernisierung sichert nachhaltig die wirtschaftliche und umweltschonende Wärmeerzeugung bei gleichzeitiger Verdoppelung der Stromerzeugung. Mit der neuen – in ihrem Wirkungsgrad und ihrer Effizienz erhöhten – Anlage werden beim Prozess der Kraft-Wärme-Kopplung jährlich bis zu 140.000 Tonnen Kohlendioxid (CO₂) und 200 Tonnen Schwefeldioxid (SO₂) weniger emittiert.

Die Projektabwicklung verlief plangemäß. Nachdem die Warminbetriebnahme der Linie 1 bereits im Dezember 2004 erfolgt war, zündete die Gasturbine der Linie 2 im Januar 2005. Das Gebäude inklusive Streckmetallfassade, Beleuchtung und Werbung wurde bis zum Mai 2005 fertig gestellt. Am 3. Mai 2005 ging das modernisierte GuD-Heizkraftwerk schließlich offiziell in Betrieb. Daran schloss sich eine Optimierungsphase an, während der der Verbrennungsprozess in den beiden Gasturbinen vervollkommenet und die Anlagenkomponenten aufeinander abgestimmt wurden. Das Ziel war es, einen reibungslosen und störungsfreien Betrieb zu gewährleisten. Die GuD-Anlage nahm dann am 3. Oktober 2005 den Regelbetrieb auf. Das Fertigstellen des Umbaus bedeutete einen wichtigen Meilenstein für den verstärkten Ausbau der Eigenerzeugung von Strom.

Die dank der hocheffizienten GuD-Anlage geringeren Emissionen führten dazu, dass wir mehr Emissionszertifikate erhalten beziehungsweise besitzen als wir benötigen.

Neues Energiewirtschaftsrecht bringt gravierende Änderungen

Das Jahr 2005 stand im Zeichen weit reichender energierechtlicher Maßnahmen, die unsere Handlungsspielräume massiv verändern beziehungsweise bereits verändert haben und uns vor neue Aufgaben und Herausforderungen stellen. So belasteten vor dem Hintergrund der fortschreitenden Liberalisierung und Harmonisierung der europäischen Energiemärkte die seit mehr als einem Jahr andauernden und bis zur Kodifizierung im Sommer 2005 anhaltenden Diskussionen über die Novellierung des Energiewirtschaftsgesetzes und seiner angeschlossenen Rechtsverordnungen die Energieversorgungsunternehmen. Die Bestimmungen zum Unbundling sehen insbesondere das Trennen der Rechnungslegung sowie eine informatorische, organisatorische und rechtliche Entflechtung vor. Durch die neu geschaffene Regulierungsbehörde (Bundesnetzagentur) sollen das Umsetzen des Unbundlings beaufsichtigt sowie neue Bedingungen für einen unbehinderten Netzzugang und für eine transparentere Berechnung der Netzentgelte eingeführt werden.

Geschäftsprozesse und -abläufe im Konzern verfeinert und verbessert

Die N-ERGIE hat ihre innovative Konzernstruktur weiter harmonisiert und standardisiert. Die Prozesse und Abläufe wurden mit dem Ziel, die Effizienz und Transparenz der Leistungserstellung zu intensivieren, weiter modifiziert und optimiert. Die definierten Funktionen und Organisationen der Konzernstruktur basieren hierbei auf den als Prozesse interpretierten und miteinander verbundenen Geschäftsabläufen und orientieren sich klar an Markt und Kunden. Die Leistungsverrechnung zwischen den Konzerngesellschaften erfolgt grundsätzlich zu Marktpreisen.

Die Gruppenunternehmen sind mit ihren auf ein bestimmtes Marktsegment zugeschnittenen Leistungsspektren innerhalb des N-ERGIE Konzerns integriert und positioniert. Im Umfeld der liberalisierten Energiemärkte operiert die Unternehmensgruppe netzwerk-, anpassungs- und marktfähig. Als eigenständige und rechtlich selbständige Unternehmen präsentierten sie sich als fortschrittliche Dienstleister mit Kundennähe.

Zwischen der N-ERGIE Aktiengesellschaft und der impleaPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung wurde für fünf Jahre ein zum 1. Januar 2005 wirksam gewordener Gewinnabführungsvertrag geschlossen. Die wbg Nürnberg GmbH Immobilienunternehmen (wbg) erhält als außenstehender Anteilseigner eine Ausgleichszahlung.

Weiterentwicklung und Veränderungen im Netzwerk

Bei den Beteiligungen im N-ERGIE Netzwerk stand im abgelaufenen Geschäftsjahr die verbesserte Rentabilität im Vordergrund. Dabei verstehen wir uns nach wie vor als strategischer Partner und unabhängiger Berater unserer Beteiligungsgesellschaften. Folgerichtig haben wir ganz im Sinne des Netzwerkgedankens die Zusammenarbeit durch eine entsprechende Kooperation und Kommunikation weiter intensiviert und forciert. So sind zahlreiche Arbeitsgruppen zu verschiedenen Themenkomplexen ein- beziehungsweise fortgesetzt worden. Dabei bestand die wichtigste Aufgabe darin, unseren Beteiligungsunternehmen konzeptionelle Unterstützung für eine rationelle Umsetzung des neuen Energiewirtschaftsgesetzes zu geben.

Die wichtigsten Veränderungen im Beteiligungsportfolio waren die zum 1. Januar 2005 wirksam gewordene formwechselnde Umwandlung der Überlandwerk Schäfersheim Gesellschaft mit beschränkter Haftung in die Überlandwerk Schäfersheim GmbH & Co. KG mit entsprechender Gründung einer Komplementär-GmbH sowie die zum 1. Januar 2006 vollzogene Verschmelzung der AugustaKom Telekommunikation GmbH & Co. KG, Augsburg, auf die M^{net} Telekommunikations GmbH, München. Außerdem übernahmen wir zum 31. Juli 2005 die Anteile des Mitgeschäftsführers an der ZAMA Grundstücks-Verwaltungsgesellschaft mbH & Co. OHG, Grünwald, die dadurch im Wege der Anwachsung erloschen ist. Zudem kam es bei unserer Energiehandelsgesellschaft SYNECO GmbH & Co. KG, München, zu einer Erhöhung des Kommanditkapitals.

Entwicklung des N-ERGIE Konzerns

Positive Geschäftsentwicklung

Die Geschäftsaktivitäten und -ergebnisse des N-ERGIE Konzerns waren 2005 wesentlich von der N-ERGIE Aktiengesellschaft bestimmt. Die Geschäftsentwicklung der Konzernunternehmen verlief im Berichtsjahr weitestgehend im erwarteten Rahmen. Mit seiner integrierten Struktur konnte der N-ERGIE Konzern seiner Rolle als kompetenter Dienstleistungskonzern im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut gerecht werden.

Zwar haben sich die rechtlichen Rahmenbedingungen grundlegend verändert und das konjunkturelle sowie wirtschaftliche Umfeld ist weiterhin schwierig. Auch der Wettbewerb auf unseren wichtigsten Märkten Strom und Erdgas gewinnt zunehmend an Intensität. Dennoch war der Geschäftsverlauf erfreulich und wir konnten im Geschäftsjahr 2005 erneut Kontinuität und Stabilität wahren.

Unsere moderne Produktpalette verbunden mit einer moderaten Preispolitik sowie die Qualität von Betreuung und Beratung führten zu einer hohen Kundenbindung. Im Wettbewerb mit anderen Stromhändlern gewannen wir in erfreulichem Ausmaß Kunden außerhalb des Netzgebietes und konnten Rückgänge des Stromabsatzes im eigenen Netzgebiet mehr als kompensieren.

Strom- und Erdgaspreise auf niedrigem Niveau

Aufgrund der stark gestiegenen Bezugskosten, Steuer- und Abgabenbelastungen musste der Strompreis angepasst werden. Neben den allgemeinen Preisen der Grundversorgung mit Strom (entspricht dem Allgemeinen Tarif), die zum 1. Januar 2005 um durchschnittlich 2,4 bis 3,1 Prozent erhöht wurden, war auch eine Anhebung der Preise bei den Stromprodukten wie beispielsweise „Strom Single“ und „Strom Privat“ unumgänglich. Den Preiszuschlag von durchschnittlich 2,4 bis 3,2 Prozent haben wir allerdings erst zum 1. März 2005 an unsere Kunden weitergegeben. Während des restlichen Jahres indes konnten wir in einem Umfeld steigender Preise und stagnierender Absatzzahlen unsere Strompreise konstant halten. Damit zählen wir zu den preisgünstigsten Stromanbietern in Deutschland.

Was den Erdgasmarkt angeht, so hielten wir die Erdgaspreise trotz eines gewaltig nach oben tendierenden Preisniveaus seit dem 1. Oktober 2004 bis zum 31. August 2005 stabil. Schließlich mussten wir jedoch der Preisentwicklung auf dem Erdgasmarkt mit immer neuen Höchstständen Rechnung tragen und die Erdgaspreise anheben. Je nach Produkt der Produktfamilie IDEAL stiegen die Preise für Privat- und Gewerbekunden um durchschnittlich 16 Prozent. Dessen ungeachtet blieben wir einer der preiswertesten Erdgasversorger in Deutschland und werden die Erdgaspreise für über ein Jahr konstant halten.

Absatz und Umsatz erfreulich

Die Umsatzerlöse stammten zu 98,3 Prozent (Vj. 98,2 Prozent) aus dem Energie- und Wassergeschäft und betrugen 1.366,9 Mio. Euro. Sie wuchsen gegenüber dem Vorjahr um 224,5 Mio. Euro. Dies ist in erster Linie auf den Strom- und Erdgasverkauf zurückzuführen.

Im Berichtsjahr stieg der Stromabsatz insbesondere bedingt durch überregionale Kundenakquisitionen um 20,3 Prozent auf 8,42 Mrd. kWh. Die absatzstärkste Kundengruppe stellten die Industriekunden mit 43,7 Prozent (Vj. 39,7 Prozent) dar. Der Anteil der Privatkunden am Gesamtabsatz lag bei 28,6 Prozent (Vj. 35,3 Prozent). Stadt- und Gemeindewerke steuerten 27,7 Prozent (Vj. 25,0 Prozent) zum Gesamtabsatz bei.

Die Erlöse aus Stromlieferungen und Durchleitung (ohne Stromsteuer) sowie Nebenerlöse beliefen sich auf 783,0 Mio. Euro und liegen um 117,0 Mio. Euro beziehungsweise 17,6 Prozent über dem Vorjahreswert. Dieser Anstieg war im Wesentlichen durch die Preisstellung, höhere Erträge infolge der Kundengewinnung in fremden Netzgebieten sowie aus der Weiterverrechnung gemäß EEG eingespeister Energie begründet. Der Stromumsatz verteilte sich zu 46,9 Prozent (Vj. 52,7 Prozent) auf die Privatkunden, zu 36,7 Prozent (Vj. 32,7 Prozent) auf die Industriekunden und zu 16,4 Prozent (Vj. 14,6 Prozent) auf die Stadt- und Gemeindewerke.

Im Erdgasgeschäft vergrößerte sich die Gesamtabgabe um 1,69 Mrd. kWh auf 14,53 Mrd. kWh, insbesondere durch einen Kraftwerksmehrbedarf und witterungsbedingte Einflüsse verursacht. Die kommunalen Erdgasversorger und regionalen Erdgaslieferungsgesellschaften stellten mit 39,4 Prozent (Vj. 43,6 Prozent) Erdgasbezug die größte Kundengruppe dar. Sonder- und Geschäftskunden bezogen 35,7 Prozent (Vj. 27,8 Prozent), Tarif- und Privatkunden 24,9 Prozent (Vj. 28,6 Prozent) Erdgas.

Die Umsatzerlöse aus dem Erdgasverkauf (inklusive Nebenerlöse) haben sich im Vergleich zum Vorjahr um 27,9 Prozent auf 462,4 Mio. Euro verbessert. Grund hierfür waren neben der positiven Absatzentwicklung auch weiterzugebende Bezugspreissteigerungen. Tarif- und Privatkunden trugen mit 35,0 Prozent (Vj. 41,5 Prozent), kommunale Weiterverteilungsunternehmen mit 34,6 Prozent (Vj. 34,6 Prozent) sowie Sonder- und Geschäftskunden mit 30,4 Prozent (Vj. 23,9 Prozent) zum Erdgasumsatz bei.

Der Absatz der Wärmeversorgung hat um 1,0 Prozent auf 1,24 Mrd. kWh geringfügig zugenommen, während der Umsatz im Bereich der Fernwärme um 6,4 Mio. Euro auf 64,8 Mio. Euro anstieg. Grund hierfür war in erster Linie eine Preiserhöhung zum 1. April 2005 um durchschnittlich 9,9 Prozent bei den Arbeitspreisen. Nach vierjähriger Preisstabilität bei den Arbeitspreisen machten die stark gestiegenen Fernwärmeerzeugungskosten die Preisanpassung nunmehr notwendig, nachdem vor zwei Jahren lediglich eine Anhebung bei den Grundpreisen vorgenommen wurde.

Der Wasserabsatz wies witterungsbedingt ein Wachstum von 1,0 Mio. m³ beziehungsweise 3,0 Prozent auf. Die gesamte Wasserabgabe betrug 33,2 Mio. m³, wobei auf die Tarif- und Großkunden 95,4 Prozent (Vj. 95,1 Prozent) entfielen. Der Anteil der Weiterverteiler belief sich auf 4,6 Prozent (Vj. 4,9 Prozent). Aus dem Wasserverkauf (inklusive Nebenerlöse) ergaben sich infolge niedrigerer Betriebsführungserträge nahezu unveränderte Erlöse in Höhe von 56,6 Mio. Euro.

Ertragslage positiv

Der Rückgang der sonstigen betrieblichen Erträge um 3,1 Prozent auf 53,5 Mio. Euro ist vornehmlich auf niedrigere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zurückzuführen.

Der Materialaufwand nahm um 30,5 Prozent auf 1.012,3 Mio. Euro zu. Er reflektierte die enorm angezogenen Energiebezugskosten inklusive angefallener Netznutzungskosten, die stark gestiegenen EEG-Einspeisevergütungen sowie die vermehrten Fremdleistungen. Mit einem Anteil von 77,3 Prozent (Vj. 73,4 Prozent) am gesamten Materialaufwand dominierte der Aufwand für den Strom- und Erdgasbezug. Der Strombedarf wurde überwiegend durch Bezug von der SYNECO Trading GmbH, München, sowie durch Eigenerzeugung aus dem Heizkraftwerk Sandreuth und die Abnahme regenerativer Einspeisemengen gedeckt.

Die durchschnittliche Beschäftigtenzahl (ohne Auszubildende) ging im Jahresverlauf von 2.705 auf 2.679 Mitarbeiter zurück. Der Personalaufwand wuchs um 3,8 Prozent auf 185,2 Mio. Euro, verursacht insbesondere durch höhere Aufwendungen für Altersteilzeitvereinbarungen.

Die Abschreibungen für immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen erhöhten sich um 4,4 Prozent. Ursächlich für den Anstieg waren die Inbetriebnahme des erneuerten Heizkraftwerks Sandreuth sowie der im Rahmen der Anwachsung gemäß § 738 BGB einer Leasing-Objektgesellschaft auf die N-ERGIE ausgelöste Zugang von Erdgasverteilungsanlagen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen sanken um 8,3 Prozent auf 126,0 Mio. Euro. Diese Veränderung resultiert in erster Linie aus den abgenommenen Mietaufwendungen, Fremd- und Dienstleistungen sowie Wertberichtigungen auf Forderungen, denen jedoch höhere Aufwendungen für Werbe- und Marketingmaßnahmen sowie Konzessionsabgaben gegenüberstehen.

Das Betriebsergebnis betrug im Berichtsjahr 91,1 Mio. Euro im Vergleich zu 99,1 Mio. Euro im Vorjahr. Verantwortlich hierfür war vor allem ein trotz der Umsatzausweitung vermindertes Rohergebnis, da Bezugspreissteigerungen nicht in voller Höhe an die Kunden weitergegeben wurden. Zusätzlich waren höhere Personalaufwendungen und Abschreibungen zu verzeichnen.

Das Finanzergebnis weist ein Plus von 13,2 Mio. Euro aus und verbesserte sich um 3,3 Mio. Euro. Es wird von dem positiven Beteiligungsergebnis in Höhe von 14,1 Mio. Euro (Vj. 8,7 Mio. Euro) getragen, das durch Sondereffekte in Form der Zuschreibung auf den Buchwert einer Beteiligung sowie von einmaligen hohen Erträgen einer Beteiligung maßgeblich beeinflusst war. Das um 2,1 Mio. Euro verschlechterte Zinsergebnis zeigt ein Minus von 0,9 Mio. Euro und entspringt aus den um 2,2 Mio. Euro geringeren Zinserträgen bei gleichzeitig um 0,1 Mio. Euro weniger Zinsaufwendungen.

Ertragsteuern fielen in Höhe von 14,5 Mio. Euro an, vorwiegend für die Ausgleichszahlung und bei den vollkonsolidierten Tochtergesellschaften. Der Aufwand für die sonstigen Steuern belief sich auf 0,9 Mio. Euro.

Durch das Organschaftsverhältnis waren an den Organträger Städtische Werke Nürnberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg (StWN), 59,7 Mio. Euro abzuführen. Die Thüga Aktiengesellschaft, München (Thüga), erhält als außenstehender Aktionär eine Ausgleichszahlung in Höhe von 25,7 Mio. Euro.

Entwicklung der vollkonsolidierten Konzernunternehmen

Die N-ERGIE Aktiengesellschaft erzielt ein gutes Ergebnis

Im Geschäftsjahr 2005 erreichte die N-ERGIE Aktiengesellschaft erneut ein gutes Jahresergebnis.

Die Umsatzerlöse in Höhe von 1.406,0 Mio. Euro (Vj. 1.170,9 Mio. Euro) stammen zu 89,9 Prozent (Vj. 88,6 Prozent) aus den beiden wichtigsten Sparten, dem Strom- und Erdgasgeschäft. Der Stromabsatz stieg insbesondere bedingt durch überregionale Kundenakquisitionen im Berichtsjahr um 21,0 Prozent auf 8,30 Mrd. kWh. Dabei betragen die Erlöse aus Stromlieferungen und Durchleitung (ohne Stromsteuer) sowie Nebenerlöse 763,3 Mio. Euro. Sie liegen damit um 114,8 Mio. Euro beziehungsweise 17,7 Prozent über dem Vorjahreswert. Dies lässt sich im Wesentlichen auf die Preisänderung, auf die Kundengewinnung sowie auf höhere Erträge aus EEG-Lieferungen an den Übertragungsnetzbetreiber zurückführen. Im Erdgasgeschäft vergrößerte sich die Gesamtabgabe um 11,5 Prozent auf 16,17 Mrd. kWh, insbesondere verursacht durch einen Kraftwerksmehrbedarf und witterungsbedingte Einflüsse. Die Umsatzerlöse aus dem Erdgasverkauf (inklusive Nebenerlöse) verbesserten sich hierbei im Vergleich zum Vorjahr um 28,9 Prozent auf 500,9 Mio. Euro. Zum einen war dies eine Folge der positiven Absatzentwicklung, zum anderen von Preissteigerungen aufgrund verteuerter Beschaffungskosten.

Den um 0,4 Prozent auf 150,9 Mio. Euro rückläufigen sonstigen betrieblichen Erträge liegen vornehmlich niedrigere Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen zugrunde. Der Materialaufwand nahm um 27,7 Prozent auf 1.079,8 Mio. Euro zu. Dieser Zuwachs spiegelt einerseits die enorm gestiegenen Energiebezugskosten inklusive angefallener Netznutzungskosten und die stark erhöhten EEG-Einspeisungen wider.

Andererseits waren verminderte Fremdleistungen zu verzeichnen. Das Betriebsergebnis betrug im Berichtsjahr 76,8 Mio. Euro im Vergleich zu 83,1 Mio. Euro im Vorjahr. Ursächlich waren auch der um 6,7 Mio. Euro angewachsene Personalaufwand und die um 4,4 Prozent vermehrten Abschreibungen. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen dagegen fielen um 2,4 Prozent auf 146,0 Mio. Euro. Das Finanzergebnis hat sich um 8,1 Mio. Euro auf 19,5 Mio. Euro verbessert und ergibt sich aus dem positiven Beteiligungsergebnis in Höhe von 20,7 Mio. Euro und dem negativen Zinsergebnis in Höhe von 1,2 Mio. Euro.

Frankengas GmbH mit gutem Jahresergebnis

Aufgabe der Frankengas GmbH ist die Lieferung von Erdgas an kommunale Erdgasversorger und regionale Erdgaslieferungsgesellschaften.

Der Absatz erhöhte sich im Berichtsjahr um 104,8 Mio. kWh oder 1,4 Prozent auf 7.413,5 Mio. kWh. Der Anstieg wurde im Wesentlichen durch einen Kraftwerksmehrbedarf sowie witterungsbedingte Einflüsse hervorgerufen. Der Umsatz aus dem Erdgasverkauf wuchs um 45,8 Mio. Euro auf 206,9 Mio. Euro. Gründe hierfür waren die positive Absatzentwicklung sowie Preissteigerungen aufgrund verteuerter Bezugskosten.

Die Erträge aus der Abrechnung von Aufträgen für Dritte sowie der Auflösung empfangener Ertragszuschüsse lagen wie im Vorjahr bei 1,0 Mio. Euro.

Der Materialaufwand nahm insbesondere durch gestiegene Bezugskosten infolge der Ölpreisbindung um 44,8 Mio. Euro auf 198,1 Mio. Euro zu. Als Folge planmäßig geringerer Investitionen verminderten sich die Abschreibungen um 9,3 Prozent. Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen überstiegen die sonstigen betrieblichen Erträge und die Bestandserhöhung um 1,4 Mio. Euro.

Das Betriebsergebnis verbesserte sich gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Mio. Euro auf 6,6 Mio. Euro. Bezieht man das positive Finanzergebnis in Höhe von 0,3 Mio. Euro sowie den Steueraufwand in Höhe von 2,9 Mio. Euro mit ein, so wurde das Geschäftsjahr 2005 mit einem positiven Ergebnis in Höhe von 4,0 Mio. Euro beendet. Dies bedeutet eine Zunahme von 0,9 Prozent gegenüber dem Vorjahr.

Die Geschäftsführung hat vorgeschlagen, den Jahresüberschuss in voller Höhe an die Gesellschafter auszuschütten.

Jahresüberschuss der Überlandwerk Schäftersheim GmbH & Co. KG über Erwartungen

Die Überlandwerk Schäftersheim GmbH & Co. KG versorgt Endverbraucher und Weiterverteiler mit Energie. Ihr Netzgebiet erstreckt sich im Norden bis Ochsenfurt und im Süden bis Weikersheim und Creglingen.

Gegenüber dem Vorjahr verringerte sich der Stromabsatz um 15,8 Prozent auf 127,7 Mio. kWh, wobei sich der Marktanteil in der versorgten Region auf rund 75 Prozent belief. Diesen Rückgang verursachte vor allem der Wechsel eines Großkunden ab Jahresbeginn. Die Erdgasabgabe betrug 45,1 Mio. kWh und ist damit um 0,6 Prozent gestiegen.

Die Erlöse aus Energielieferungen und Durchleitung (ohne Stromsteuer) sowie Nebenerlöse verbesserten sich auf 22,6 Mio. Euro (Vj. 20,1 Mio. Euro). Dieser Anstieg liegt vor allem an der deutlichen Zunahme der EEG-Lieferungen an den Übertragungsnetzbetreiber.

Der Materialaufwand erhöhte sich um 21,8 Prozent auf 17,2 Mio. Euro. Dafür sind insbesondere verteuerte Energiebeschaffungskosten und gestiegene EEG-Einspeisungen verantwortlich. Den übrigen betrieblichen Erträgen in Höhe von 0,9 Mio. Euro stehen Abschreibungen in Höhe von 1,7 Mio. Euro und sonstige betriebliche Aufwendungen in Höhe von 2,5 Mio. Euro gegenüber. Das Betriebsergebnis belief sich im Berichtsjahr auf 2,1 Mio. Euro im Vergleich zu 2,5 Mio. Euro im Vorjahr.

Das um 6,2 Prozent verschlechterte Finanzergebnis in Höhe von 0,1 Mio. Euro und den Steueraufwand in Höhe von 0,4 Mio. Euro mitbetrachtet, konnte das Geschäftsjahr 2005 mit einem, unverändert zum vergangenen Jahr, positiven Ergebnis in Höhe von 1,8 Mio. Euro abgeschlossen werden.

Der Jahresüberschuss sowie der Gewinnvortrag aus dem Vorjahr werden aus dem Kapitalkonto entnommen.

Ertragslage der Gruppenunternehmen noch ausbaufähig

Unterschiedlich verlief die Geschäftsentwicklung der Gruppenunternehmen. Alle Gesellschaften erwirtschafteten im abgelaufenen Geschäftsjahr ein positives Ergebnis, wenngleich die Geschäftsbeziehungen überwiegend innerhalb des N-ERGIE Konzerns bestanden.

Die wesentlichen Erfolgspositionen der Gruppenunternehmen sind Umsatzerlöse und Materialaufwand.

Insgesamt wiesen die Gruppenunternehmen für die von ihnen erbrachten Dienstleistungen Umsatzerlöse von 240,6 Mio. Euro aus. Davon waren aufgrund der internen Leistungsbeziehungen 228,2 Mio. Euro zu konsolidieren.

Vom Materialaufwand von insgesamt 211,1 Mio. Euro gehen rund 115,4 Mio. Euro auf interne Konzernbeziehungen zurück.

Die impleaPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung führte aufgrund des bestehenden Gewinnabführungsvertrags an die N-ERGIE 2,6 Mio. Euro ab, während die wbg als außenstehender Anteilseigner eine Ausgleichszahlung in Höhe von 0,5 Mio. Euro bezog. Alle übrigen Gruppenunternehmen verzeichneten in Summe einen Jahresüberschuss von 0,9 Mio. Euro. Das Ergebnis der CentraPlus GmbH & Co. KG wird in die Rücklagen eingestellt. Die Ergebnisse sowie Gewinnvorträge aus dem Vorjahr der übrigen Gruppenunternehmen werden ausgeschüttet.

AquaOpta Gesellschaft mit beschränkter Haftung (AquaOpta)

Die AquaOpta erbringt Planungs-, Betriebsführungs-, Wartungs- und Instandsetzungsleistungen für Wassergewinnungsanlagen und Wasserfernleitungssysteme.

Die Umsatzerlöse der AquaOpta addierten sich in 2005 auf insgesamt 10.996 Tsd. Euro (Vj. 11.682 Tsd. Euro). Sie resultierten zu 55,5 Prozent (Vj. 55,2 Prozent) aus Leistungen zur Durchführung von Betrieb, Inspektion und Wartung von Wassergewinnungsanlagen. Auf Instandsetzungsleistungen entfielen 16,0 Prozent (Vj. 16,3 Prozent), auf Bau- und Betriebsführungsleistungen 11,4 Prozent (Vj. 11,2 Prozent), auf Planungs- und Beratungsleistungen 9,4 Prozent (Vj. 9,5 Prozent) sowie auf Laborleistungen 7,7 Prozent (Vj. 7,8 Prozent). Den Materialaufwand in Höhe von 9.699 Tsd. Euro (Vj. 10.013 Tsd. Euro) sowie die übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen mitgerechnet, gelang im Geschäftsjahr 2005 ein positives Ergebnis in Höhe von 91 Tsd. Euro (Vj. 46 Tsd. Euro).

CentraPlus GmbH & Co. KG (CentraPlus)

Die CentraPlus befasst sich mit dem Abrechnungs- und Forderungsmanagement, dem Kundenkontaktmanagement sowie damit eng verbundenen Beratungsleistungen.

Die Umsatzerlöse der CentraPlus ergaben in 2005 insgesamt 21.754 Tsd. Euro (Vj. 23.077 Tsd. Euro). Sie erfolgten zu 48,0 Prozent (Vj. 59,2 Prozent) durch Abrechnungsleistungen und zu 30,4 Prozent (Vj. 24,4 Prozent) durch Kundenserviceleistungen. Die sonstigen Dienstleistungen trugen mit 21,6 Prozent (Vj. 16,4 Prozent) zu den Erlösen bei. Unter Hinzurechnung des Materialaufwands in Höhe von 20.539 Tsd. Euro (Vj. 21.598 Tsd. Euro) sowie der übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen erbrachte das Geschäftsjahr 2005 ein positives Ergebnis in Höhe von 99 Tsd. Euro (Vj. 68 Tsd. Euro).

GeneraTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GeneraTec)

Aufgabe der GeneraTec ist die Betriebsführung, Instandhaltung und Ausführungsplanung für Energie- und Wärmeerzeugungsanlagen.

Die Umsatzerlöse der GeneraTec liegen in 2005 bei insgesamt 14.953 Tsd. Euro (Vj. 18.113 Tsd. Euro). Der Umsatz setzt sich aus den Segmenten Betriebsführung in Höhe von 5.795 Tsd. Euro (Vj. 8.053 Tsd. Euro), Instandhaltung in Höhe von 8.673 Tsd. Euro (Vj. 9.757 Tsd. Euro) sowie Beratungs- und Ingenieurleistungen in Höhe von 485 Tsd. Euro (Vj. 303 Tsd. Euro) zusammen. Den Materialaufwand in Höhe von 14.061 Tsd. Euro (Vj. 16.930 Tsd. Euro) sowie die übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen inbegriffen, wurde das Geschäftsjahr 2005 mit einem positiven Ergebnis in Höhe von 111 Tsd. Euro (Vj. 124 Tsd. Euro) abgeschlossen.

impleaPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung (impleaPlus)

Die Geschäftsbereiche der impleaPlus sind Facility Management, Architekturleistungen, Ingenieur- und Anlagenleistungen, Messtechnik und Fuhrpark.

Die Umsatzerlöse der impleaPlus kletterten von 53.956 Tsd. Euro im vergangenen Jahr auf 61.955 Tsd. Euro in 2005. Die Umsätze stammten zu 30,3 Prozent (Vj. 29,3 Prozent) aus dem Facility Management, zu 14,4 Prozent (Vj. 11,9 Prozent) aus Architekturleistungen, zu 4,6 Prozent (Vj. 2,9 Prozent) aus Ingenieur- und Anlagenleistungen, zu 37,8 Prozent (Vj. 42,4 Prozent) aus der Messtechnik und zu 12,9 Prozent (Vj. 13,3 Prozent) aus dem Fuhrparkwesen. Unter Berücksichtigung des Materialaufwands in Höhe von 50.101 Tsd. Euro (Vj. 43.083 Tsd. Euro), der außerplanmäßigen Abschreibung des Buchwerts einer Beteiligung, des Aufwands für die Ausgleichszahlung an die wbg in Höhe von 521 Tsd. Euro sowie der übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen war im Geschäftsjahr 2005 eine Gewinnabführung in Höhe von 2.646 Tsd. Euro auszuweisen.

itecPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung (itecPlus)

Gesellschaftszweck der itecPlus ist die Planung, Bereitstellung und Betriebsführung von Informations- und Telekommunikationssystemen und deren Netze.

Die Umsatzerlöse der itecPlus betragen in 2005 insgesamt 23.289 Tsd. Euro (Vj. 23.306 Tsd. Euro). Sie wurden hauptsächlich mit Leistungen für das Planen, Bereitstellen und Betreiben der Informations- und Telekommunikationstechnologie sowie mit entsprechenden Beratungs- und Schulungsleistungen erzielt. Dabei entstanden die Umsätze zu 81,0 Prozent (Vj. 83,1 Prozent) im Bereich Informationssysteme und zu 19,0 Prozent (Vj. 16,9 Prozent) im Bereich Telekommunikationssysteme. Einschließlich des Materialaufwands in Höhe von 16.938 Tsd. Euro (Vj. 17.303 Tsd. Euro) sowie der übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen wurde das Geschäftsjahr 2005 mit einem positiven Ergebnis in Höhe von 357 Tsd. Euro (Vj. 201 Tsd. Euro) beendet.

LocaDatis Gesellschaft mit beschränkter Haftung (LocaDatis)

Die LocaDatis erfasst und pflegt Planbestandsdaten in digitaler Form und führt Reproduienste aus.

Die Umsatzerlöse der LocaDatis machten in 2005 insgesamt 4.916 Tsd. Euro (Vj. 4.777 Tsd. Euro) aus. Sie gingen zu 73,9 Prozent (Vj. 67,8 Prozent) beziehungsweise 8,9 Prozent (Vj. 11,3 Prozent) aus den Bereichen Strom und Gas hervor, während in den Sparten Wasser und Wärme 6,6 Prozent (Vj. 7,2 Prozent) beziehungsweise 1,8 Prozent (Vj. 3,1 Prozent) erwirtschaftet wurden. Die sonstigen Dienstleistungen trugen mit 8,8 Prozent (Vj. 10,6 Prozent) zu den Erlösen bei. Nach Abzug des Materialaufwands in Höhe von 4.417 Tsd. Euro (Vj. 4.164 Tsd. Euro) sowie des Saldos aus den übrigen betrieblichen Erträgen und Aufwendungen kam es im Geschäftsjahr 2005 zu einem positiven Ergebnis in Höhe von 35 Tsd. Euro (Vj. 9 Tsd. Euro).

NexaTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung (NexaTec)

Die NexaTec übernimmt den Netzbetrieb im Bereich Strom, Erdgas, Wasser und Wärme sowie für Straßenbeleuchtung, wobei die Netzführungsdienstleistungen neben allen Inspektions- und Wartungsarbeiten auch die Entstörung und einen Bereitschaftsdienst beinhalten.

Die Umsatzerlöse der NexaTec beliefen sich in 2005 auf insgesamt 26.264 Tsd. Euro (Vj. 25.372 Tsd. Euro). Die Umsatzerlöse kamen zu 50,8 Prozent (Vj. 54,1 Prozent) beziehungsweise 19,2 Prozent (Vj. 22,0 Prozent) aus den Bereichen Strom und Gas, während in den Sparten Wasser und Wärme 3,4 Prozent (Vj. 3,3 Prozent) beziehungsweise 11,1 Prozent (Vj. 11,7 Prozent) erwirtschaftet wurden. Die sonstigen Umsatzerlöse bezifferten sich auf 15,5 Prozent (Vj. 8,9 Prozent). Den Materialaufwand in Höhe von 22.818 Tsd. Euro (Vj. 21.847 Tsd. Euro) sowie die übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen mitgezählt, wurde im Geschäftsjahr 2005 ein positives Ergebnis in Höhe von 146 Tsd. Euro (Vj. 104 Tsd. Euro) erzielt.

TerrconTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung (TerrconTec)

Das Leistungsspektrum der TerrconTec umfasst Planungs-, Bau- und Instandhaltungsleistungen sowie damit zusammenhängende Logistikleistungen für Netze und Anlagen in den Bereichen Strom, Erdgas, Wasser und Wärme sowie Straßenbeleuchtung und Telekommunikation.

Die Umsatzerlöse der TerrconTec summieren sich in 2005 auf insgesamt 87.460 Tsd. Euro (Vj. 87.028 Tsd. Euro). Davon entfielen 57,5 Prozent (Vj. 61,8 Prozent) auf Planungs- und Bauleistungen. Montageleistungen sowie Sanierungen von Kanal- und Wasserleitungen trugen mit 28,9 Prozent (Vj. 24,0 Prozent) zum Umsatz bei. Der Anteil des Materialverkaufs und sonstiger Logistikleistungen belief sich auf 12,6 Prozent (Vj. 13,1 Prozent). Unter Einbezug des Materialaufwands in Höhe von 82.178 Tsd. Euro (Vj. 80.075 Tsd. Euro), einer merklichen Rückstellungsdotierung für mögliche Gewährleistungsrisiken sowie der übrigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen wurde im Geschäftsjahr 2005 ein positives Ergebnis in Höhe von 78 Tsd. Euro (Vj. 103 Tsd. Euro) erreicht.

Bilanzstruktur

In der nachfolgenden Vermögens- und Kapitalstruktur sind der Sonderposten für Investitionszuschüsse und die empfangenen Ertragszuschüsse zu 90 Prozent den eigenkapitalähnlichen Mitteln zugeordnet. Rückstellungen und Verbindlichkeiten mit einer Restlaufzeit von mehr als einem Jahr sind im mittel- und langfristigen Fremdkapital ausgewiesen.

Die Vermögens- und Kapitalstruktur zeigt folgende Entwicklung:

	31.12.2005		31.12.2004	
	Tsd. €	%	Tsd. €	%
Vermögen				
Immaterielle Vermögensgegenstände	4.901	0,4	4.820	0,4
Sachanlagen	809.283	64,0	744.285	60,8
Finanzanlagen	127.255	10,0	163.901	13,4
Umlaufvermögen	323.865	25,6	310.606	25,4
	1.265.304	100,0	1.223.612	100,0
Kapital				
Eigenkapital	303.403	24,0	301.604	24,6
Eigenkapitalähnliche Mittel	207.679	16,4	211.969	17,3
Mittel- und langfristiges Fremdkapital	356.171	28,1	335.892	27,5
Kurzfristiges Fremdkapital	398.051	31,5	374.147	30,6
	1.265.304	100,0	1.223.612	100,0

Die Bilanzsumme hat sich gegenüber dem Vorjahr um 41.692 Tsd. Euro beziehungsweise 3,4 Prozent erhöht. Dies beruht hauptsächlich auf dem gestiegenen Sachanlagevermögen und der Zunahme der kurzfristigen Forderungen. Im Zuge der Anwachung sind Erdgasverteilungsanlagen mit Nettoanschaffungskosten in Höhe von 45,1 Mio. Euro zugegangen, zugleich aber die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen Mietvorauszahlungen und -darlehen in entsprechender Höhe abgegangen.

Die Vermögenslage ist stark durch die Sachanlagenintensität geprägt. Das in den Finanzanlagen gehaltene Vermögen besteht neben den Beteiligungen im Wesentlichen aus Anteilen an Wertpapier-Sondervermögen und aus Mieterdarlehen an eine Leasing-Objektgesellschaft.

Das Anlagevermögen ist zu 54,3 Prozent (Vj. 56,3 Prozent) durch Eigenkapital einschließlich eigenkapitalähnlicher Mittel beziehungsweise zu 92,1 Prozent (Vj. 93,0 Prozent) durch mittel- und langfristig zur Verfügung stehende Mittel gedeckt. Dem kurzfristigen Fremdkapital steht zu 79,3 Prozent (Vj. 83,0 Prozent) kurzfristiges Vermögen gegenüber.

Einschließlich der Einbeziehung eigenkapitalähnlicher Mittel ergibt sich eine Eigenkapitalquote von 40,4 Prozent (Vj. 41,9 Prozent). Das bilanzielle Eigenkapital vermehrte sich in erster Linie infolge von Einstellungen in die Gewinnrücklagen.

Kapitalflussrechnung

Kurzfassung in Mio. €	2005	2004
Cash Earnings (gem. DVFA/SG)	146,6	128,9
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	140,1	195,6
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-105,7	-125,9
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-47,4	-56,3
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelfonds	-13,0	13,4
Finanzmittelfonds am Ende der Periode	24,0	37,0

Eine ausführliche Kapitalflussrechnung ist aus der Anlage zum Konzernanhang ersichtlich.

Investitionen und Finanzierung

Im Konzern wurden im Berichtsjahr 107,9 Mio. Euro (Vj. 129,0 Mio. Euro) investiert. Davon entfielen 2,3 Mio. Euro (Vj. 1,6 Mio. Euro) auf immaterielle Vermögensgegenstände, 99,2 Mio. Euro (Vj. 120,7 Mio. Euro) auf Sachanlagen und 6,4 Mio. Euro (Vj. 6,7 Mio. Euro) auf Finanzanlagen. Der Schwerpunkt der Sachinvestitionen lag bei den Erneuerungs- und Erweiterungsmaßnahmen für Erzeugungs-, Gewinnungs- und Bezugsanlagen sowie Verteilungsanlagen. Für das Fertigstellen der GuD-Anlage im Heizkraftwerk Sandreuth sind 23,5 Mio. Euro (Vj. 52,4 Mio. Euro) aktiviert.

Die Finanzinvestitionen betrafen überwiegend Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, sowie den Erwerb weiterer Anteile an einer Beteiligung.

Die Investitionen für immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen wurden zu 80,9 Prozent durch Abschreibungen, der Rest durch vereinnahmte Baukostenzuschüsse und langfristige Darlehen finanziert.

Risikomanagement und Risiken der künftigen Entwicklung

Der N-ERGIE Konzern ist durch seine unternehmerischen Aktivitäten den allgemeinen und branchenspezifischen Risiken ausgesetzt. Um Risiken rechtzeitig zu erkennen, haben wir ein Risikomanagement-System implementiert. Auch in Zukunft werden wir damit alle Risiken, die unsere Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage potenziell bedrohen könnten, systematisch erfassen und bewerten. So können wir frühzeitig Präventivmaßnahmen ergreifen, aber auch Chancen und das mit ihnen verbundene Ergebnispotential bemerken und nutzen.

Risiken zu antizipieren, zu identifizieren und zu kontrollieren, ist für uns von zentraler Bedeutung und integraler Bestandteil unserer Konzern- und Unternehmensführung. Dazu differenzieren wir die im Geschäftsablauf festgestellten Risiken in verschiedene Risikokategorien und dokumentieren sie in einem Risikokatalog. Dieser wird laufend aktualisiert; die Risiken hinsichtlich potenzieller Schadenshöhe, Eintrittswahrscheinlichkeit und möglicher Gegenmaßnahmen quantifizieren wir regelmäßig neu.

Das Risikomanagement-System der N-ERGIE erhebt, bewertet, steuert und überwacht möglicherweise eintretende Geschäftsrisiken methodisch. Dies befähigt uns, Risiken in sehr hohem Maße zu beherrschen sowie neue Risiken adäquat abzubilden und zu bewältigen. Das Risikomanagement-System, in das auch die Konzernunternehmen integriert sind, hat sich bewährt.

Beim N-ERGIE Konzern bestehen im Wesentlichen externe, strategische und finanzwirtschaftliche Risiken. Bei den externen Risiken handelt es sich vor allem um Marktrisiken, die aus Preis- und Mengenentwicklungen auf den Absatz- und Beschaffungsmärkten resultieren, zugleich aber neue Chancen der Vermarktung einräumen. Den Risiken begegnen wir auch mit dem Risiko-Komitee, das sich entlang der Wertschöpfungskette Beschaffung und Vertrieb fokussiert. Dabei setzen wir unter anderem auf eine differenzierte Preispolitik und derivative Finanzinstrumente, um Risiken zu minimieren. Die Erdgas Dinkelsbühl GmbH hat einen weiteren Erdgasliefervertrag mit einem anderen Lieferanten abgeschlossen. Unsere Lieferbeziehung befindet sich deshalb in rechtlicher Klärung. Dabei gehen wir von der Gültigkeit unseres Liefervertrags aus. Auch die Rechtmäßigkeit der gefassten Beschlüsse in der Gesellschafterversammlung der Erdgas Dinkelsbühl GmbH lassen wir gerichtlich prüfen.

Die strategischen Risiken umfassen insbesondere die Ertragsrisiken im Zusammenhang mit dem Kerngeschäft, denen durch Prozess- und Produktpassungen Rechnung getragen wird, aber auch dem Beteiligungsportfolio zuzuordnende Ertrags- und Substanzrisiken, die lediglich in allgemeinem Umfang vorkommen. Ergebnisrisiken liegen vorwiegend im Netzbereich durch die Regulierung für Strom und Erdgas. Finanzwirtschaftliche Risiken ergeben sich aus dem operativen Geschäft in Form von Zins- und Ausfallrisiken, für die ein effizientes Zins- und Forderungsmanagement existiert.

Künftige Risiken für die N-ERGIE gründen sich vor allem auf gesetzgeberischen Absichten beziehungsweise Vorhaben und kartellrechtlichen Eingriffen. Die politisch gewollte Schaffung eines wettbewerblich funktionierenden Energiemarktes führte zu umfangreichen Neuerungen im rechtlichen Ordnungsrahmen. Damit soll ein wirksamer und unverfälschter Wettbewerb sichergestellt und zunehmend intensiviert werden. So müssen durch die Regulierung im Netzbereich vor allem die Vertriebs- und Netzaktivitäten getrennt und der diskriminierungsfreie Netzzugang ermöglicht werden. Neben den neuen gesetzlichen Rahmenbedingungen wird der Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt noch durch das Kartellamt forciert, das ein Lockern der langfristigen Erdgasbezugsverträge fordert. Obwohl die N-ERGIE von der Verfügung des Bundeskartellamts nicht direkt betroffen ist, übernehmen unsere Kunden die zugrunde liegende Argumentation. Zudem kommen aktuell Klagen über zu hohe Endkundenpreise. Aus alledem entspringen erhebliche Unwägbarkeiten im Hinblick auf die mögliche Intensität und Dynamik des anstehenden Wettbewerbs. Die hiermit in Verbindung stehenden Erwartungen prägen bereits die Verhandlungen mit den Kunden.

Die kritische Prüfung des Risikoportfolios führte zu dem Ergebnis, dass im Berichtsjahr keine den Fortbestand des Konzerns beeinträchtigenden oder gefährdenden Risiken vorgekommen und nach gegenwärtigem Kenntnisstand für die Zukunft auch nicht erkennbar sind. Den vorhandenen Risiken wird mit geeigneten Maßnahmen begegnet und neu auftretende Risiken werden vom implementierten Risikomanagement-System wirkungsvoll erkannt und erfasst.

Ausblick und Chancen der zukünftigen Entwicklung

Die künftige Entwicklung des Konzerns wird von den Märkten geprägt werden. Die Preisgestaltung in den einzelnen Kundengruppen sowie die Margen- und Ergebnissituation werden nachhaltig vom Wettbewerb auf den Energiemärkten abhängen. Durch eine konkurrenz- und wettbewerbsfähige Preis- und Produktpolitik wollen wir unsere Wettbewerbsposition auf den liberalisierten Märkten weiter absichern und ausbauen. Außerdem besitzen wir mit unserer Kompetenz und Präsenz weitere gute Argumente für unsere Vertriebsaktivitäten. Mit einer Vertriebsstrategie der selektiven überregionalen Kundenakquisition wollen wir weiter profitabel wachsen. Unser Augenmerk wird vor allem auf Märkte fallen, die in der Perspektive langfristig rentabel sein werden. Marktchancen ergeben sich zudem aus der vorzeitigen Öffnung des langfristigen Erdgasbezugsvertrags für 50 Prozent der Menge ab dem neuen Erdgaswirtschaftsjahr 2006/2007, die wir lieferseitig auch kommunalen und regionalen Erdgaslieferungsgesellschaften anbieten.

Die weiterhin stark gestiegenen Bezugskosten veranlassten uns, den Strompreis anzupassen. Nachdem zum 1. Januar 2006 die Allgemeinen Preise der Grundversorgung mit Strom (entspricht dem Allgemeinen Tarif) um durchschnittlich 3,7 bis 4,8 Prozent erhöht wurden, mussten zum 1. März 2006 auch die Preise bei den Stromprodukten wie beispielsweise „Strom Single“ und „Strom Privat“ um durchschnittlich 3,7 bis 4,7 Prozent angehoben werden. Trotzdem bleibt die N-ERGIE weiterhin einer der preisgünstigsten Stromanbieter in Deutschland.

Ungeachtet der anhaltend hohen Einstandskosten garantieren wir seit dem 1. September 2005 als einziger deutscher Erdgasversorger allen Privat- und Gewerbekunden unveränderte Erdgaspreise bis zum 31. August 2006. Damit gewähren wir unseren Kunden ein hohes Maß an Sicherheit, und zwar für ein ganzes Jahr.

Enorm angezogene Kosten für Einsatzstoffe machen ein Anheben der Preise für Fernwärme zum 1. April 2006 notwendig. Bei unverändert bleibendem Jahresgrundpreis erhöhen sich die Arbeits- und Verrechnungspreise insgesamt um zwischen 13,6 und 15,3 Prozent.

Beim Wasser liegt die letzte Preiserhöhung bereits drei Jahre zurück. Seitdem sind jedoch die Kosten für das Sanieren, den Ausbau und das Instandhalten des Wasseretzes mächtig angewachsen. So kostete die im vergangenen Jahr abgeschlossene Sanierung des Hochbehälters Haidberg allein 6,2 Mio. Euro. Diese Entwicklung verlangt nunmehr ein Angleichen der Arbeitspreise für Wasser zum 1. April 2006. Bei gleich bleibenden jährlichen Grundpreisen steigt der Wasserpreis im Schnitt zwischen 8,3 bis 9,6 Prozent. Gleichwohl garantiert die N-ERGIE die Nettopreise für Wasser nahezu drei Jahre lang.

Durch einen europaweit absehbaren Bedarf an neuen Kraftwerken wird der Produktionsmarkt wirtschaftlich interessant. Wir werden deswegen weiterhin unsere Strategie verfolgen, die eigene Stromproduktion zu intensivieren. Damit wollen wir zum einen zusätzliche Wertschöpfungen realisieren, zum anderen unsere Risiken minimieren. Indem wir uns im Produktionsmarkt verstärkt engagieren, können wir flexibler sowohl im Markt agieren als auch auf Marktschwankungen reagieren. Die Eigenerzeugung ist für uns ein stabilisierender Faktor, der zusätzliche Ergebnisbeiträge liefern soll. In diesem Zusammenhang werden wir uns gemeinsam mit der E.ON Kraftwerke GmbH, Hannover, und der Mainova AG, Frankfurt am Main, an der Errichtung eines Gemeinschaftskraftwerks im bayerischen Irsching beteiligen. Unser Anteil wird hierbei bei 25,2 Prozent liegen. Als möglichen Standort für ein künftiges GuD-Kraftwerk in unserem Netzgebiet haben wir Dettelbach im Landkreis Kitzingen ins Auge gefasst. Dazu prüfen wir optional weitere Kraftwerksneubauten, aber auch Beteiligungen an Kraftwerkskapazitäten.

In den kommenden Jahren gehen wir von zunehmendem Wettbewerb, steigenden Ansprüchen unserer Kunden und komplexen regulatorischen Rahmenbedingungen aus. Um uns auf die sicherlich nicht einfachen zukünftigen Herausforderungen gezielt einrichten zu können, haben wir daher im Januar 2006 ein konzernweites Strategie- und Restrukturierungsprojekt gestartet. Dieses analysiert die strategische und organisatorische Aufstellung des gesamten N-ERGIE Konzerns und definiert Maßnahmen einschließlich deren möglicher Auswirkungen. Parallel dazu werden Ansätze zur operativen Leistungssteigerung entlang der Wertschöpfungskette identifiziert. Durch konsequentes Standardisieren und forciertes Optimieren der Prozesse und Abläufe wird mit entsprechenden Kostensenkungs- und Rationalisierungspotentialen sowie Wert- und Effizienzsteigerungen gerechnet. Die zu implementierenden Maßnahmen sollen ab 2007 greifen.

Was die konkreten Aspekte und Effekte der Regulierung betrifft, besteht im Augenblick noch Ungewissheit. So sind etwa die Netznutzungsentgelte Strom und Gas nach erfolgter Neukalkulation für 2006 bei der Bundesnetzagentur beantragt, die Entscheidung darüber steht derzeit jedoch noch aus. Für 2007 ist dann eine Anreizregulierung für Strom- und Erdgasnetze anstatt des bisherigen kostenorientierten Kalkulationsverfahrens vorgesehen. Um den Anforderungen des neuen Energiewirtschaftsgesetzes gerecht zu werden, werden wir unter anderem den Netzbetrieb im Rahmen eines Pachtmodells zum 1. Januar 2007 gesellschaftsrechtlich ausgliedern. In diesem Zusammenhang hat sich die Frankengas GmbH zu einer Neuausrichtung entschlossen. Sie verpachtet mit Wirkung zum 1. Januar 2006 ihr Erdgasversorgungsnetz an die N-ERGIE Aktiengesellschaft. Damit werden zum einen gesetzliche Vorgaben erfüllt und zum anderen nachhaltige Synergien erzielt. Die Erfordernisse des neuen Energiewirtschaftsgesetzes haben die Marktgemeinde Thalmässing bewogen, ihre Gemeindewerke zum 1. Januar 2006 an die N-ERGIE zu verpachten. Der 15-jährige Pachtvertrag sieht vor, dass die N-ERGIE das Stromversorgungs- und Straßenbeleuchtungsnetz betreibt und circa 1.000 Kunden mit Strom beliefert.

Für das Geschäftsjahr 2006 rechnen wir insgesamt mit einer positiven Geschäftsentwicklung im Konzern. Außer der Absatzentwicklung bestimmen vor allem die nicht absehbaren Energiepreisnotierungen und die nicht vorhersehbaren Entscheidungen der Bundesnetzagentur über die Netznutzungsentgelte den wirtschaftlichen Erfolg. Vermutlich werden sich die Preise auf den Energiemärkten auch 2006 auf hohem Niveau bewegen. Neben der aufgezeigten Entwicklung sind weitere Vorgänge von besonderer Bedeutung nach Ende des Geschäftsjahres nicht eingetreten.

Konzernbilanz

Konzernbilanz der N-ERGIE Aktiengesellschaft zum 31. Dezember 2005

	Anhang TZ	31.12.2005 Tsd. €	Vorjahr Tsd. €
Aktiva			
A. Anlagevermögen	E/1		
I. Immaterielle Vermögensgegenstände		4.901	4.820
II. Sachanlagen		809.283	744.285
III. Finanzanlagen		127.255	163.901
		941.439	913.006
B. Umlaufvermögen			
I. Vorräte	E/2	16.883	17.425
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände	E/3	274.776	251.118
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten und Schecks		24.012	37.031
		315.671	305.574
C. Rechnungsabgrenzungsposten	E/4	8.194	5.032
		1.265.304	1.223.612
Passiva			
A. Eigenkapital			
I. Gezeichnetes Kapital	E/5	150.000	150.000
II. Kapitalrücklage	E/6	98.032	98.032
III. Gewinnrücklagen	E/7	45.779	44.465
IV. Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter	E/8	9.592	9.107
		303.403	301.604
B. Zuschüsse	E/9	230.754	235.521
C. Rückstellungen	E/10	373.621	382.445
D. Verbindlichkeiten	E/11	346.886	291.967
E. Rechnungsabgrenzungsposten	E/12	10.640	12.075
		1.265.304	1.223.612

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung der N-ERGIE Aktiengesellschaft für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005

	Anhang TZ	2005 Tsd. €	Vorjahr Tsd. €
1. Umsatzerlöse	F/1	1.390.958	1.163.618
2. Erhöhung des Bestands an fertigen und unfertigen Erzeugnissen		643	345
3. Andere aktivierte Eigenleistungen		51.577	50.187
4. Sonstige betriebliche Erträge	F/2	53.517	55.257
		1.496.695	1.269.407
5. Materialaufwand	F/3	-1.012.280	-775.668
6. Personalaufwand	F/4	-185.203	-178.479
7. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen	F/5	-82.167	-78.716
8. Sonstige betriebliche Aufwendungen	F/6	-125.960	-137.424
		91.085	99.120
9. Finanzergebnis	F/7	13.239	9.927
10. Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit		104.324	109.047
11. Ausgleichszahlung nach § 304 AktG	F/8	-25.709	-21.503
12. Steuern	F/9	-15.346	-16.548
13. Aufgrund eines Gewinnabführungsvertrags abgeführter Gewinn		-59.652	-61.274
14. Konzernjahresüberschuss		3.617	9.722
15. Einstellungen in Gewinnrücklagen		-1.387	-7.969
16. Gewinnanteile anderer Gesellschafter am Konzernergebnis		-2.230	-1.753
17. Konzernbilanzgewinn		0	0

Konzernanhang

A. Allgemeine Erläuterungen

Der Konzernabschluss der N-ERGIE Aktiengesellschaft ist nach den Vorschriften des Handelsgesetzbuches (HGB) und des Aktiengesetzes (AktG) aufgestellt. Besonderheiten der Energie- und Wasserwirtschaft sind in der Konzernbilanz durch Hinzufügen einzelner Posten berücksichtigt. Die Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung wird nach dem Gesamtkostenverfahren gegliedert.

Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr. Der Konzernabschluss ist auf Tausend Euro gerundet.

Zur Verbesserung der Klarheit und der Übersichtlichkeit sind in der Konzernbilanz sowie der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung zusammengefasste Posten im Konzernanhang gesondert ausgewiesen beziehungsweise erläutert. Aus diesem Grunde werden Davon-Vermerke ebenfalls im Konzernanhang dargestellt. Die Ziffern in der Vorspalte der Konzernbilanz sowie der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung entsprechen denen der Erläuterungen im Konzernanhang.

In der gesondert dargestellten Kapitalflussrechnung sind die Zahlungsströme gemäß der Verlautbarung des Deutschen Standardisierungsrates (DRS 2) nach den Bereichen Geschäfts-, Investitions- und Finanzierungstätigkeit gegliedert. Innerhalb des Cashflows aus der Geschäftstätigkeit werden zusätzlich die Cash Earnings (gemäß DVFA/SG) gezeigt.

Der Konzernabschluss der N-ERGIE Aktiengesellschaft wird in den Konzernabschluss der Städtische Werke Nürnberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung (StWN) einbezogen. Dieser wird beim Handelsregister des Amtsgerichts Nürnberg hinterlegt. Mit der Erstellung des Konzernabschlusses durch das oberste Mutterunternehmen StWN ist die N-ERGIE Aktiengesellschaft mithin gemäß § 291 HGB von der Pflicht zur Aufstellung eines eigenen Konzernabschlusses befreit.

B. Konsolidierungskreis

In den Konzernabschluss werden die N-ERGIE Aktiengesellschaft als Mutterunternehmen und alle Tochterunternehmen von wesentlicher Bedeutung einbezogen, an denen der N-ERGIE Aktiengesellschaft unmittelbar oder mittelbar die Mehrheit der Stimmrechte zusteht.

Der Konsolidierungskreis des Konzernabschlusses umfasst 26 inländische Unternehmen. Neben der N-ERGIE Aktiengesellschaft gehören 12 verbundene Unternehmen zum Kreis der vollkonsolidierten Unternehmen. Als assoziierte Unternehmen werden 13 Gesellschaften nach der Equity-Methode bewertet.

Durch die zum 1. Januar 2005 vollzogene formwechselnde Umwandlung der Überlandwerk Schäfersheim Gesellschaft mit beschränkter Haftung in die Überlandwerk Schäfersheim GmbH & Co. KG erweiterte sich der Konsolidierungskreis der verbundenen Unternehmen um die neu gegründete Komplementär GmbH Überlandwerk Schäfersheim Verwaltungs GmbH. Erstkonsolidierungszeitpunkt war der Gründungsstichtag (27. Juli 2005).

Soweit eine Einbeziehung nach § 296 Abs. 2 HGB beziehungsweise eine Bewertung nach § 311 Abs. 2 HGB unterblieb, handelt es sich um Beteiligungen, die für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung sind. Diese sind aus der Aufstellung des Anteilsbesitzes (Buchstaben B und D) ersichtlich.

C. Konsolidierungsgrundsätze

Die Abschlüsse der konsolidierten Unternehmen werden entsprechend den gesetzlichen Vorschriften nach einheitlichen Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätzen aufgestellt, soweit die Voraussetzungen bei der Verschiedenartigkeit der Betätigungsgebiete der in den Konzernabschluss einbezogenen Gesellschaften vorliegen. Das Geschäftsjahr der konsolidierten Unternehmen ist das Kalenderjahr.

Die Kapitalkonsolidierung der in den Konzernabschluss einbezogenen Tochterunternehmen erfolgt nach der Buchwertmethode. Bei dieser Methode werden die Beteiligungsbuchwerte mit dem zum Zeitpunkt ihres Erwerbs beziehungsweise ihrer Erstkonsolidierung bilanzierten anteiligen Eigenkapital dieser Gesellschaften aufgerechnet. Die sich aus der Kapitalkonsolidierung ergebenden aktivischen Unterschiedsbeträge werden grundsätzlich den einzelnen Vermögensgegenständen zugeordnet; danach noch verbleibende aktivische Unterschiedsbeträge werden als Geschäfts- oder Firmenwert offen mit den Konzernrücklagen verrechnet. Passivische Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung werden ihrem bilanziellen Charakter entsprechend in die Konzernrücklagen eingestellt. Aktivische und passivische Unterschiedsbeträge verschiedener Tochterunternehmen werden nicht miteinander saldiert.

Die Beteiligungen an wesentlichen assoziierten Unternehmen sind in der Konzernbilanz nach der Equity-Methode mit dem bilanzierten anteiligen Eigenkapital dieser Unternehmen zum Zeitpunkt ihres Erwerbs beziehungsweise ihrer Erstbewertung angesetzt (Buchwertmethode). Für sie gelten ebenfalls die oben genannten Konsolidierungsgrundsätze. Die in den Jahresabschlüssen der assoziierten Unternehmen angewandten Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden stimmen grundsätzlich mit denen im Konzernabschluss überein.

Im Rahmen der Schuldenkonsolidierung werden Forderungen und Verbindlichkeiten gegeneinander aufgerechnet. Eine Aufwands- und Ertragskonsolidierung wurde im Berichtsjahr durchgeführt. Eine Bereinigung um Zwischenergebnisse unterbleibt im Hinblick auf § 304 Abs. 2 HGB.

D. Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

Bilanzierung und Bewertung werden im Einzelnen nach den im Folgenden aufgeführten Grundsätzen vorgenommen:

Anlagevermögen

Immaterielle Vermögensgegenstände und Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Die Herstellungskosten enthalten neben den direkt zurechenbaren Kosten auch, in angemessenem Umfang, anteilige Gemeinkosten. Außerplanmäßige Abschreibungen werden vorgenommen, wenn eine voraussichtlich dauernde Wertminderung eingetreten ist.

Planmäßige Abschreibungen werden im steuerlich zulässigen Rahmen degressiv, im Übrigen linear vorgenommen; dabei wird grundsätzlich zum jeweils günstigsten Zeitpunkt zur linearen Abschreibungsmethode übergegangen. Bei Zugängen werden Abschreibungen im Anschaffungsjahr nach § 7 Abs. 1 S. 4 EStG vorgenommen. Geringwertige Wirtschaftsgüter werden im Anschaffungsjahr entsprechend § 6 Abs. 2 EStG in voller Höhe abgeschrieben.

Erhaltene Kapitalzuschüsse im Zusammenhang mit Investitionen werden von den Anschaffungs- oder Herstellungskosten der betreffenden Vermögensgegenstände abgesetzt.

Unter den Finanzanlagen ausgewiesene Anteile und Beteiligungen an nicht einbezogenen verbundenen oder assoziierten Unternehmen sowie Wertpapiere sind zu Anschaffungskosten beziehungsweise zum niedrigeren Teilwert bewertet. Ausleihungen werden zu ihrem Nenn- oder Barwert angesetzt.

Umlaufvermögen

Vorräte werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten unter Beachtung des Niederstwertprinzips bewertet. Dem Risiko wegen geminderter Verwendbarkeit wird durch entsprechende Wertabschläge Rechnung getragen. Der Ansatz der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe sowie der Waren entspricht dem Durchschnitt der fortgeschriebenen Anschaffungskosten beziehungsweise den niedrigeren Wiederbeschaffungskosten. In Einzelfällen kommt das LIFO-Verbrauchsfolgeverfahren zur Anwendung. Fertige und unfertige Leistungen sind mit den Herstellungskosten unter Einbeziehung angemessener Gemeinkosten bilanziert.

Die Bewertung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände erfolgt zu Nennwerten beziehungsweise zu Anschaffungskosten. Alle erkennbaren Einzelrisiken und das allgemeine Kreditrisiko sind durch ausreichend bemessene Einzel- und Pauschalwertberichtigungen berücksichtigt. Noch nicht abgerechnete Forderungen aus Energie- und Wasserlieferungen sind um die auf sie entfallenden Anzahlungen gekürzt.

Zuschüsse

Baukostenzuschüsse und Zuschüsse für Hausanschlusskosten werden seit 2003 als „Sonderposten für Investitionszuschüsse“ passiviert und über die wirtschaftliche Nutzungsdauer der betreffenden Vermögensgegenstände erfolgswirksam aufgelöst, während zuvor die Einstellung in den Passivposten „Empfangene Ertragszuschüsse“, der mit jährlich fünf Prozent erfolgswirksam aufgelöst wird, erfolgte.

Rückstellungen

Die Pensionsrückstellungen sind nach versicherungsmathematischen Grundsätzen unter Zugrundelegung der Richttafeln 2005 G und eines Rechnungszinsfußes von sechs Prozent ermittelt. Der Beurteilung lagen die Stellungnahme HFA 2/1988 und das BMF-Schreiben vom 16. Dezember 2005 zugrunde. Durch deren Anwendung wurden die steuerlich zulässigen Werte als Mindestwert angesetzt.

Bei der Bildung der Steuerrückstellungen und der Bemessung der sonstigen Rückstellungen sind alle erkennbaren Risiken, ungewissen Verpflichtungen und drohenden Verluste in ausreichendem Umfang berücksichtigt.

Verbindlichkeiten

Verbindlichkeiten werden mit ihren Rückzahlungsbeträgen bilanziert.

E. Erläuterungen zur Konzernbilanz

1. Anlagevermögen

Die Gliederung und Entwicklung des Konzernanlagevermögens wird im Einzelnen im nachfolgenden Konzernanlagespiegel dargestellt. Die Zugänge der Sachanlagen resultieren dabei aus Direktinvestitionen in Höhe von 99.224 Tsd. Euro und aus der Anwachsung einer Leasing-Objektgesellschaft mit Nettoanschaffungskosten in Höhe von 45.127 Tsd. Euro. Im Anlagengitter wird die Anwachsung nach der Bruttomethode sowohl bei den Anschaffungs- und Herstellungskosten als auch bei den Abschreibungen ausgewiesen.

Die unter den Finanzanlagen ausgewiesenen Anteile an verbundenen Unternehmen und Beteiligungen sind aus der Aufstellung des Anteilsbesitzes ersichtlich.

Die ursprünglichen Anschaffungskosten der nach der Equity-Methode bewerteten Beteiligungen betragen 16.818 Tsd. Euro.

Die Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, betreffen im Wesentlichen Mieterdarlehen an eine Leasing-Objektgesellschaft.

Bei den Wertpapieren des Anlagevermögens handelt es sich um Anteile an Wertpapier-Sondervermögen.

2. Vorräte

Die Vorräte setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12.2005 Tsd. €	31.12.2004 Tsd. €
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	10.028	10.517
Unfertige Erzeugnisse, unfertige Leistungen	1.610	2.815
Fertige Erzeugnisse und Waren	5.245	4.093
	16.883	17.425

3. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände

Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände gliedern sich wie folgt:

	31.12.2005 Tsd. €	31.12.2004 Tsd. €
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	202.098	186.927
Forderungen gegen verbundene Unternehmen	10.556	10.842
Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	9.823	10.368
Sonstige Vermögensgegenstände	52.299	42.981
	274.776	251.118

Die Forderungen gegen verbundene Unternehmen entfallen in Höhe von 5.050 Tsd. Euro auf Außenstände aus dem Lieferungs- und Leistungsverkehr sowie in Höhe von 5.506 Tsd. Euro auf Steuererstattungsansprüche. Die Forderungen gegen Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, resultieren in Höhe von 9.816 Tsd. Euro aus Lieferungen und Leistungen sowie in Höhe von 7 Tsd. Euro aus sonstigen Forderungen.

In den sonstigen Vermögensgegenständen sind Steuererstattungsansprüche in Höhe von 6.189 Tsd. Euro enthalten.

Sämtliche Forderungen sind innerhalb eines Jahres fällig.

4. Rechnungsabgrenzungsposten

Der Posten setzt sich im Wesentlichen aus Abgrenzungen für eine Nutzungs-, eine Transaktions-, eine Kooperationsvereinbarung, von Wartungsgebühren für Lizenzen sowie von Zuschüssen für Marketingaktivitäten zusammen.

5. Gezeichnetes Kapital

Das in 150.000.000 Inhaber-Stückaktien (Aktien ohne Nennbetrag) eingeteilte Grundkapital beträgt 150.000.000,00 Euro.

Die Anteile an der N-ERGIE Aktiengesellschaft werden zu 60,2 Prozent von der Städtische Werke Nürnberg Gesellschaft mit beschränkter Haftung (StWN) und zu 39,8 Prozent von der Thüga Aktiengesellschaft (Thüga) gehalten.

Die Thüga hat uns mit Schreiben vom 6. Februar 2004 gemäß § 20 Abs. 6 AktG und zugleich für die Ruhrgas Thüga Holding GmbH, Essen, die Ruhrgas AG, Essen, die Ruhrgas Holding GmbH, Düsseldorf, die E.ON Energie AG, München, die E.ON Energie 4. Beteiligungs-GmbH, München, und die E.ON AG, Düsseldorf, mitgeteilt, dass sie mit mehr als 25 Prozent an unserer Gesellschaft beteiligt ist. Die E.ON AG, die Ruhrgas Thüga Holding GmbH, die Ruhrgas AG und die Ruhrgas Holding GmbH müssen sich diese Beteiligung zurechnen lassen. Sie gelten deshalb aufgrund dieser Zurechnung im aktienrechtlichen Sinne mittelbar im selben Umfang als beteiligt. Die bisherige Zurechnung zur E.ON Energie 4. Beteiligungs-GmbH und zur E.ON Energie AG ist damit entfallen.

Mit Brief vom 28. August 2000 teilte uns die StWN mit, dass ihr mehr als 25 Prozent der Aktien unserer Gesellschaft gehören. Weiterhin teilte sie mit, dass ihr eine Mehrheitsbeteiligung im Sinne von § 16 Abs. 1 AktG zusteht.

Die Entwicklung des Konzerneigenkapitals und das Konzernergebnis sind im Konzerneigenkapitalspiegel gesondert dargestellt.

6. Kapitalrücklage

Die Kapitalrücklage beträgt unverändert 98.032 Tsd. Euro.

7. Gewinnrücklagen

Die Gewinnrücklagen betreffen ausschließlich andere Gewinnrücklagen. Sie enthalten im Wesentlichen die Konzernanteile am Ergebnis der einbezogenen Unternehmen, soweit sie nicht ausgeschüttet wurden, sowie die Unterschiedsbeträge aus der Kapitalkonsolidierung und der Equity-Bewertung.

	Tsd. €
Stand am 31.12.2004	44.465
Einstellung aus dem Konzernjahresüberschuss 2005	1.387
Verrechnung durch erfolgsneutrale Konsolidierungsvorgänge	-73
Stand am 31.12.2005	45.779

8. Ausgleichsposten für Anteile anderer Gesellschafter

Die Anteile konzernfremder Gesellschafter am Eigenkapital der konsolidierten Tochterunternehmen betreffen überwiegend die Fremddanteile an der Frankengas GmbH, Nürnberg.

9. Zuschüsse

Die Zuschüsse unterteilen sich wie folgt:

	31.12.2004 Tsd. €	Zuführung Tsd. €	Auflösung Tsd. €	31.12.2005 Tsd. €
Investitionszuschüsse	41.104	20.995	3.553	58.546
Ertragszuschüsse	194.417	0	22.209	172.208
	235.521	20.995	25.762	230.754

10. Rückstellungen

Die Rückstellungen gliedern sich wie folgt:

	31.12.2005 Tsd. €	31.12.2004 Tsd. €
Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	182.316	182.591
Steuerrückstellungen	9.836	12.520
Sonstige Rückstellungen	181.469	187.334
	373.621	382.445

Die Rückstellungen für Pensionen sind in Höhe des handelsrechtlich zulässigen Betrages voll dotiert.

Die Steuerrückstellungen wurden für Körperschaftsteuer und Solidaritätszuschlag des Jahres 2005, für Gewerbesteuer der Jahre 1998, 1999 und 2005, für Grundsteuer der Jahre 2003 bis 2005 sowie für Grunderwerbsteuer des Jahres 2002 gebildet. An latenten Steuern sind 2.857 Tsd. Euro zurückgestellt.

Mit den sonstigen Rückstellungen wird nach derzeitigem Kenntnisstand in ausreichendem Umfang Vorsorge für künftige Verpflichtungen und Risiken getroffen. Sie enthalten in der Hauptsache ungewisse Verbindlichkeiten aus dem Personalbereich, unter anderem Altersteilzeit- und Vorruhestandsverpflichtungen, unterlassene Aufwendungen für Instandhaltung, Aufwendungen für den Rückbau von Altanlagen, Abrechnungsverpflichtungen, Sanierungs- und Wiederherstellungskosten sowie absatzwirtschaftliche und sonstige Risiken.

11. Verbindlichkeiten

Die Verbindlichkeiten setzen sich wie folgt zusammen:

	31.12. 2005 Tsd. €	davon mit einer Restlaufzeit			31.12. 2004 Tsd. €
		bis 1 Jahr Tsd. €	1-5 Jahre Tsd. €	> 5 Jahre Tsd. €	
Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	58.446	3.256	16.828	38.362	41.906
Namensgewinnschuldverschreibungen	5.991	5.991	–	–	6.112
Erhaltene Anzahlungen auf Bestellungen	725	725	–	–	647
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	135.343	135.343	–	–	84.266
Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen	64.115	62.919	368	828	66.397
Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	36.565	36.565	–	–	30.071
Sonstige Verbindlichkeiten	45.701	40.919	4.047	735	62.568
davon – aus Steuern		(15.996)			(32.386)
– im Rahmen der sozialen Sicherheit		(24)			(50)
	346.886	285.718	21.243	39.925	291.967

Die überwiegend von Mitarbeitern gezeichneten Namensgewinnschuldverschreibungen haben eine vereinbarte Höchstlaufzeit von 25 Jahren, können aber durch die Gläubiger kurzfristig gekündigt werden.

Die Verbindlichkeiten gegenüber verbundenen Unternehmen resultieren in Höhe von 59.652 Tsd. Euro aus der Gewinnabführung an die Gesellschafterin StWN, in Höhe von 3.175 Tsd. Euro aus Lieferungen und Leistungen sowie in Höhe von 1.288 Tsd. Euro aus sonstigen Verbindlichkeiten.

Bei den Verbindlichkeiten gegenüber Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, handelt es sich um die Ausgleichszahlung für die Gesellschafterin Thüga in Höhe von 25.709 Tsd. Euro, Lieferungs- und Leistungsverbindlichkeiten in Höhe von 1.138 Tsd. Euro sowie sonstige Verbindlichkeiten in Höhe von 9.718 Tsd. Euro.

12. Rechnungsabgrenzungsposten

Der Posten enthält insbesondere Abgrenzungen von Wasserbezugsrechten, Wartungskostenzuschüssen zu Gasregelanlagen sowie Nachlässen für Förderungsmaßnahmen.

F. Erläuterungen zur Gewinn- und Verlustrechnung

1. Umsatzerlöse

Die Umsatzerlöse gliedern sich wie folgt nach Sparten:

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Strom	874.603	752.546
abzüglich Stromsteuer	91.576	86.507
Strom (ohne Stromsteuer)	783.027	666.039
Erdgas	462.361	361.400
Fernwärme	64.755	58.359
Wasser	56.626	56.601
Sonstige	24.189	21.219
	1.390.958	1.163.618

2. Sonstige betriebliche Erträge

Die Position enthält im Wesentlichen Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen, aus der Auflösung des Sonderpostens für Investitionszuschüsse, aus der Verrechnung von Verwaltungskosten, aus Grundstücksmietten, aus Nebengeschäften, aus Anlagenverkäufen sowie aus Verkäufen von Emissionsrechten. Als neutrale und aperiodische Erträge sind rund 23,7 Prozent zu charakterisieren.

3. Materialaufwand

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Aufwendungen für Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und für bezogene Waren	857.222	624.857
Aufwendungen für bezogene Leistungen	155.058	150.811
	1.012.280	775.668

4. Personalaufwand

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Löhne und Gehälter	130.947	130.219
Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung – davon für Altersversorgung	54.256 (26.876)	48.260 (22.186)
	185.203	178.479

5. Abschreibungen

Neben planmäßigen wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Sachanlagen in Höhe von 5.914 Tsd. Euro vorgenommen.

6. Sonstige betriebliche Aufwendungen

In der Position sind unter anderem Konzessionsabgaben, Werbe- und Marketingaufwendungen, Miet- und Leasingaufwendungen, Wertberichtigungen auf Forderungen, Rechts- und Beratungskosten sowie Zuführungen zu Rückstellungen ausgewiesen. Als neutrale und aperiodische Aufwendungen sind rund 7,8 Prozent zu deklarieren.

7. Finanzergebnis

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Erträge aus Beteiligungen	7.313	5.359
Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	3.367	2.305
Zuschreibungen auf Finanzanlagen	3.500	6.000
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-88	-4.935
Beteiligungsergebnis	14.092	8.729
Erträge aus anderen Wertpapieren und Ausleihungen des Finanzanlagevermögens	2.130	2.886
Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge	1.100	2.541
Zinsen und ähnliche Aufwendungen – davon an verbundene Unternehmen	-4.057 (-146)	-4.229 (-1.911)
Abschreibungen auf Finanzanlagen	-26	0
Zinsergebnis	-853	1.198
Finanzergebnis	13.239	9.927

In der Position Sonstige Zinsen und ähnliche Erträge sind aperiodische Zinsen in Höhe von 43 Tsd. Euro enthalten.

Als Ergebnis aus Beteiligungen an assoziierten Unternehmen sind die vom Konzern vereinnahmten Gewinnanteile, vermindert um die Übernahme anteiliger Verluste, der aus der Aufstellung des Anteilsbesitzes unter Buchstabe C ersichtlichen Gesellschaften erfasst.

8. Ausgleichszahlung nach § 304 AktG

Nach dem bestehenden Gewinnabführungsvertrag mit der StWN ist an die Thüga als außenstehenden Aktionär eine Ausgleichszahlung zu leisten. Die Ausgleichszahlung enthält eine feste und eine variable Komponente.

9. Steuern

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Im Rahmen der Konzernumlage belastete Steuern*	1.174	102
Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	13.281	13.547
Sonstige Steuern	891	2.899
	15.346	16.548

* Betrifft die Gewerbesteuer der Jahre 2001 und 2002

G. Ergänzende Angaben

1. Haftungsverhältnisse und sonstige finanzielle Verpflichtungen

Es bestehen Verbindlichkeiten aus Bürgschaften in Höhe von 97.239 Tsd. Euro.

Die sonstigen finanziellen Verpflichtungen resultieren im Wesentlichen aus Pachtzinsverpflichtungen für das 110-kV-Netz und Leasingverpflichtungen gegenüber einer Leasing-Objektgesellschaft.

Verpflichtungen aus Miet- und Leasingverträgen	davon gegenüber nicht in den Konzernabschluss einbezogene Tochterunternehmen	
	Tsd. €	Tsd. €
fällig 2006	14.482	1.407
fällig 2007 bis 2010	20.090	0
fällig nach 2010	14.687	0
	49.259	1.407
Bestellobligo für Investitionen des Sachanlagevermögens	3.954	
	53.213	

2. Beteiligungsunternehmen und Unternehmensverbindungen

Die nach § 313 Abs. 2 HGB verlangten Pflichtangaben zum Konzernanteilsbesitz werden beim Handelsregister des Amtsgerichts Nürnberg unter HR B 17412 hinterlegt.

3. Personalstand

Während des Berichtsjahres war im Jahresdurchschnitt die folgende Anzahl an Arbeitnehmern beschäftigt:

	2005	2004
Arbeitnehmer	2.679	2.705
Auszubildende	169	169
	2.848	2.874

4. Organe

Die Mitglieder des Vorstands, des Aufsichtsrats und des Beirats sind auf den Seiten 4 bis 7 aufgeführt.

Die Gesamtbezüge der Mitglieder des Vorstands für die Wahrnehmung von Aufgaben im Mutterunternehmen und den Tochterunternehmen betragen 897 Tsd. Euro und der Mitglieder des Aufsichtsrats 136 Tsd. Euro. Der Beirat erhielt Vergütungen in Höhe von 45 Tsd. Euro.

Frühere Mitglieder des Vorstands und deren Hinterbliebene erhielten Gesamtbezüge in Höhe von 521 Tsd. Euro. Für Pensionsverpflichtungen gegenüber früheren Mitgliedern des Vorstands und ihren Hinterbliebenen sind 5.099 Tsd. Euro zurückgestellt.

Nürnberg, 22. März 2006

N-ERGIE Aktiengesellschaft
Der Vorstand

Herbert Dombrowsky Dirk Fieml Werner Juling Wilhelm Probst

**Aufstellung des Anteilsbesitzes zum 31. Dezember 2005
(gemäß § 313 Abs. 4 HGB)**

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapital- anteil %	Eigen- kapital Tsd. €	Ergebnis des letzten Ge- schäftsjahres Tsd. €
A) In den Konzernabschluss einbezogene verbundene Unternehmen			
AquaOpta Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	414	91 ¹⁾
CentraPlus Verwaltungs GmbH, Nürnberg	100,00	59	2 ¹⁾
GeneraTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	2.971	111 ¹⁾
itecPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	6.621	357 ¹⁾
LocaDatis Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	124	35 ¹⁾
NexaTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	434	146 ¹⁾
TerrconTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	5.870	78 ¹⁾
Überlandwerk Schäftersheim GmbH & Co. KG, Weikersheim ⁴⁾	100,00	8.581	1.782 ¹⁾
Überlandwerk Schäftersheim Verwaltungs GmbH, Weikersheim ⁴⁾	100,00	25	0 ¹⁾
CentraPlus GmbH & Co. KG, Nürnberg	89,41	1.071	99 ¹⁾
impleaPlus Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	74,90	2.252	EAV ³⁾
Frankengas GmbH, Nürnberg	50,10	19.650	3.978 ¹⁾
B) Nicht in den Konzernabschluss einbezogene verbundene Unternehmen			
empuls GmbH, Nürnberg	100,00	248	-1 ²⁾
Sandarac Grundstücksverwaltungsgesellschaft mbH & Co. Vermietungs KG, Mainz	100,00	-207	-52 ²⁾
TurboTec Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Nürnberg	100,00	63	4 ¹⁾
Kommunale Frankengas Beteiligungsgesellschaft mbH, Ansbach	89,83	7.699	234 ²⁾
Nahwärme Neuendettelsau GmbH, Neuendettelsau	70,00	166	-22 ²⁾
UTM Umwelttechnik Mittelfranken GmbH, Nürnberg	70,00	3.775	3.355 ²⁾
Gemeinnütziges „Solarenergie-Informations- und Demonstrationszentrum (solid)“ GmbH, Nürnberg-Fürth-Erlangen-Schwabach, Fürth	50,70	37	0 ²⁾

**Aufstellung des Anteilsbesitzes zum 31. Dezember 2005
(gemäß § 313 Abs. 4 HGB)**

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapital- anteil %	Eigen- kapital Tsd. €	Ergebnis des letzten Ge- schäftsjahres Tsd. €	
C) Assoziierte Unternehmen, die nach der Equity-Methode einbezogen sind				
BELUK GmbH Betriebseinrichtungen für Licht- und Kraftanlagen, Schongau	50,00	1.642	464	2)
Erdgas Burgbernheim GmbH, Burgbernheim	50,00	347	86	2)
Erdgas Dinkelsbühl GmbH, Dinkelsbühl	50,00	1.514	343	2)
Erdgas Uffenheim GmbH & Co. KG, Uffenheim	50,00	567	157	2)
Erdgas Uffenheim Verwaltungs GmbH, Uffenheim	50,00	26	1	2)
Gasversorgung Feucht Gesellschaft mit beschränkter Haftung, Feucht	50,00	2.738	568	2)
Gasversorgung Feuchtwangen GmbH, Feuchtwangen	50,00	1.501	421	2)
GVL Gasversorgung Lauf a. d. Pegnitz GmbH, Lauf	50,00	3.279	1.234	2)
Gasversorgung Zirndorf GmbH & Co. KG, Zirndorf	50,00	2.869	1.357	2)
Gasversorgung Zirndorf Verwaltungs GmbH, Zirndorf	50,00	27	1	2)
Stadtwerke Röthenbach a. d. Pegnitz GmbH, Röthenbach	49,00	5.629	952	2)
Stadtwerke Stein GmbH & Co. KG, Stein	49,00	2.537	798	2)
HEWA GmbH, Hersbruck	43,34	6.883	546	2)

Name und Sitz der Gesellschaft	Kapital- anteil %	Eigen- kapital Tsd. €	Ergebnis des letzten Ge- schäftsjahres Tsd. €	
D) Übrige Beteiligungen				
N-ERGIE Aktiengesellschaft & Co. Grundstücksverwaltung OHG, Nürnberg	95,00	768	731	1)
IPSt Infrastruktur- und Projektgesellschaft Stein mbH, Stein	49,00	45	-5	2)
Stadtwerke Neustadt a. d. Aisch GmbH, Neustadt a. d. Aisch	49,00	6.203	505	2)
TAN Thermische Abfallbehandlung Nürnberg GmbH, Gesellschaft für Planung und Bau der Nürnberger Anlage zur thermischen Abfallbehandlung, Nürnberg	49,00	575	176	2)
Windpark Langenaltheim GmbH & Co. KG, Langenaltheim ⁶⁾	49,00	399	-116	2)
Windpark Langenaltheim Verwaltungs GmbH, Langenaltheim ⁶⁾	49,00	31	4	2)
Gewerbepark Nürnberg-Feucht Versorgungs- und Abwasser- entsorgungsgesellschaft mit beschränkter Haftung, Feucht	40,00	796	91	2)
Stadtwerke Altdorf GmbH, Altdorf	40,00	3.928	EAV	3)
EFR Europäische Funk-Rundsteuerung GmbH, München	35,00	883	553	2)
SYNECO Verwaltungs GmbH, München	34,90	5.367	178	2)
Zweckverband Wasserversorgung Fränkischer Wirtschaftsraum, Nürnberg	33,33	152	0	2)
SYNECO GmbH & Co. KG, München	25,86	1.807	5.273	2)
Stadtwerke Schwabach GmbH, Schwabach	25,10	13.797	EAV	3)
Stadtwerke Würzburg AG, Würzburg	10,15	45.700	EAV	3)
Ferngas Nordbayern GmbH, Nürnberg	10,00	76.527	20.576	2)
MIBRAG Industriekraftwerke GmbH & Co. KG, Theißen	9,15	0	12.812	2)
M"net Telekommunikations GmbH, München ⁵⁾	5,56	47.281	6.024	2)
WV Energie AG, Frankfurt am Main	0,40	3.033	-488	2)

1) Jahresergebnis 2005

2) Jahresergebnis 2004

3) Beherrschungs- und Ergebnisabführungsvertrag

4) Zum 01.01.2005 formwechselnde Umwandlung der Überlandwerk Schäfersheim GmbH und Gründung der Komplementär-GmbH

5) Zum 01.01.2006 Verschmelzung der AugustaKom Telekommunikation GmbH & Co. KG auf die M"net Telekommunikations GmbH

6) Zum 01.01.2006 wurden die Anteile mit aufschiebenden Bedingungen veräußert

Kapitalflussrechnung

	2005 Tsd. €	2004 Tsd. €
Ergebnis vor Gewinnabführung und Ausgleichszahlung	88.979	92.498
Zu-/Abschreibung auf Gegenstände des Anlagevermögens	78.781	77.651
Veränderung der langfristigen Rückstellungen	8.714	-9.595
Sonstige zahlungsunwirksame Aufwendungen und Erträge	-29.887	-31.656
Cash Earnings (gem. DVFA/SG)	146.587	128.898
Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Gegenständen des Anlagevermögens	-1.270	-845
Veränderung der kurzfristigen Rückstellungen	-17.538	30.864
Veränderung von Posten der Aktiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	-21.644	58.911
Veränderung von Posten der Passiva, die nicht der Investitions- oder Finanzierungstätigkeit zuzuordnen sind	38.567	-18.919
Veränderung der Rechnungsabgrenzungsposten	-4.597	-3.340
Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit	140.105	195.569
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Sachanlagevermögens	3.325	1.444
Auszahlungen für Investitionen in das Sachanlagevermögen	-101.888	-123.065
Auszahlungen für Investitionen in das immaterielle Anlagevermögen	-2.285	-1.604
Einzahlungen aus Abgängen von Gegenständen des Finanzanlagevermögens	1.519	2.271
Auszahlungen für Investitionen in das Finanzanlagevermögen	-6.392	-4.618
Auszahlungen für den Erwerb von konsolidierten Unternehmen	0	-330
Cashflow aus der Investitionstätigkeit	-105.721	-125.902
Gewinnabführung sowie Dividendenzahlungen an andere Gesellschafter	-84.476	-83.565
Vereinnahmte Baukostenzuschüsse	23.307	26.313
Einzahlungen aus der Aufnahme von Krediten und kurzfristigen Ausleihungen	18.297	41.009
Auszahlungen für die Tilgung von Krediten und kurzfristigen Ausleihungen	-4.531	-40.019
Cashflow aus der Finanzierungstätigkeit	-47.403	-56.262
Zahlungswirksame Veränderung des Finanzmittelbestands	-13.019	13.405
Finanzmittelbestand am Anfang der Periode	37.031	23.626
Finanzmittelbestand am Ende der Periode	24.012	37.031

Konzerneigenkapitalspiegel

	Gezeichnetes Kapital	Kapital- rücklage	Erwirt- schaftetes Konzern- eigenkapital	Eigenkapital ohne Anteile anderer Gesell- schafter Tsd. €	Anteile anderer Gesell- schafter am Kapital Tsd. €	Konzern- eigen- kapital Tsd. €
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
Stand am 31.12.2003	150.000	98.032	38.069	286.101	8.855	294.956
Erfolgsneutrale Änderungen	–	–	218	218	6	224
Übrige Änderungen	–	–	-1.791	-1.791	-1.507	-3.298
Konzernjahresüberschuss	–	–	7.969	7.969	1.753	9.722
Stand am 31.12.2004	150.000	98.032	44.465	292.497	9.107	301.604
Übrige Änderungen	–	–	-73	-73	-1.745	-1.818
Konzernjahresüberschuss	–	–	1.387	1.387	2.230	3.617
Stand am 31.12.2005	150.000	98.032	45.779	293.811	9.592	303.403

Entwicklung des Anlagevermögens

Entwicklung des Anlagevermögens des N-ERGIE Konzerns

Vermögensgruppe	Anschaffungs- und Herstellungskosten						Stand am 31.12.2005 Tsd. €
	Stand am 01.01.2005 Tsd. €	Konsoli- dierungs- buchung 2005 Tsd. €	An- wachsung 2005 Tsd. €	Zugang 2005 Tsd. €	Abgang 2005 Tsd. €	Um- buchung 2005 Tsd. €	
I. Immaterielle Vermögensgegenstände							
1. Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte sowie ähnliche Rechte und Werte	40.131	1	0	2.284	6.042	193	36.567
2. Bezugs- und Lieferrechte	27.015	0	0	0	0	0	27.015
3. Geleistete Anzahlungen	193	0	0	0	0	-193	0
Immaterielle Vermögensgegenstände	67.339	1	0	2.284	6.042	0	63.582
II. Sachanlagen							
1. Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte mit Geschäfts-, Betriebs- und anderen Bauten	316.802	0	0	894	923	421	317.194
2. Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte mit Wohnbauten	2.942	0	0	0	0	0	2.942
3. Grundstücke und grundstücksgleiche Rechte ohne Bauten	15.366	0	0	4	98	0	15.272
4. Bauten auf fremden Grundstücken, die nicht zu den Ziffern 1 oder 2 gehören	7.620	0	0	36	14	0	7.642
	342.730	0	0	934	1.035	421	343.050
5. Erzeugungs-, Gewinnungs- und Bezugsanlagen	208.148	0	0	22.567	6.411	54.218	278.522
6. Verteilungsanlagen	2.392.159	2.191	82.449	52.501	6.723	7.535	2.530.112
7. Technische Anlagen und Maschinen	11.570	0	0	872	1.039	3	11.406
8. Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung	115.768	474	0	8.856	16.011	110	109.197
9. Geleistete Anzahlungen und Anlagen im Bau	64.888	0	0	13.494	914	-62.287	15.181
Sachanlagen	3.135.263	2.665	82.449	99.224	32.133	0	3.287.468
III. Finanzanlagen							
1. Anteile an verbundenen Unternehmen	892	-25	0	25	0	0	892
2. Beteiligungen an assoziierten Unternehmen	15.176	0	0	0	0	0	15.176
3. Beteiligungen ^{*)}	60.307	0	0	1.439	55	0	61.691
4. Ausleihungen an Unternehmen, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht	60.821	0	0	4.672	46.392	0	19.101
5. Wertpapiere des Anlagevermögens	38.451	0	0	0	0	0	38.451
6. Sonstige Ausleihungen	2.624	0	0	281	273	0	2.632
Finanzanlagen	178.271	-25	0	6.417	46.720	0	137.943
Anlagevermögen Gesamt:	3.380.873	2.641	82.449	107.925	84.895	0	3.488.993

^{*)} Berichtigungen in den Vorträgen zum 01.01.2005

	Zu-/Abschreibungen									Buchwerte	
	Stand am 01.01.2005	An- wachsung 2005	Zuschrei- bungen des Geschäfts- jahres 2005	Konsoli- dierungs- buchung 2005	Abschrei- bungen des Geschäfts- jahres 2005	Equity- Ab- wertung 2005	./kumulierte Abschreibungen auf Anlagen- abgänge 2005	Equity- Auf- wertung 2005	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2005	Stand am 31.12.2004
	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €	Tsd. €
	35.515	0	0	1	2.202	0	6.042	0	31.676	4.891	4.616
	27.004	0	0	0	1	0	0	0	27.005	10	11
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	193
	62.519	0	0	1	2.203	0	6.042	0	58.681	4.901	4.820
	174.204	0	0	0	5.941	0	773	0	179.372	137.822	142.598
	2.304	0	0	0	30	0	0	0	2.334	608	638
	1.989	0	0	0	17	0	50	0	1.956	13.316	13.377
	5.127	0	0	0	170	0	13	0	5.284	2.358	2.493
	183.624	0	0	0	6.158	0	836	0	188.946	154.104	159.106
	188.438	0	0	0	6.128	0	6.406	0	188.160	90.362	19.710
	1.915.315	37.322	0	-2	59.519	0	6.176	0	2.005.978	524.134	476.844
	9.038	0	0	0	380	0	1.012	0	8.406	3.000	2.532
	94.563	0	0	0	7.779	0	15.647	0	86.695	22.502	21.205
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	15.181	64.888
	2.390.978	37.322	0	-2	79.964	0	30.077	0	2.478.185	809.283	744.285
	90	0	0	0	88	0	0	0	178	714	802
	3.049	0	0	0	0	3.149	0	3.371	2.827	12.349	12.127
	11.099	0	3.500	0	0	0	46	0	7.553	54.138	49.208
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	19.101	60.821
	0	0	0	0	0	0	0	0	0	38.451	38.451
	132	0	0	0	27	0	29	0	130	2.502	2.492
	14.370	0	3.500	0	115	3.149	75	3.371	10.688	127.255	163.901
	2.467.867	37.322	3.500	-1	82.282	3.149	36.194	3.371	2.547.554	941.439	913.006

Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers

Wir haben den von der N-ERGIE Aktiengesellschaft, Nürnberg, aufgestellten Konzernabschluss – bestehend aus Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Anhang, Kapitalflussrechnung und Eigenkapitalpiegel – und den Konzernlagebericht für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2005 geprüft. Die Aufstellung von Konzernabschluss und Konzernlagebericht nach den deutschen handelsrechtlichen Vorschriften liegt in der Verantwortung des Vorstands der Gesellschaft. Unsere Aufgabe ist es, auf der Grundlage der von uns durchgeführten Prüfung eine Beurteilung über den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht abzugeben.

Wir haben unsere Konzernabschlussprüfung nach § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung vorgenommen. Danach ist die Prüfung so zu planen und durchzuführen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich auf die Darstellung des durch den Konzernabschluss unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung und durch den Konzernlagebericht vermittelten Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage wesentlich auswirken, mit hinreichender Sicherheit erkannt werden. Bei der Festlegung der Prüfungshandlungen werden die Kenntnisse über die Geschäftstätigkeit und über das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Konzerns sowie die Erwartungen über mögliche Fehler berücksichtigt.

Im Rahmen der Prüfung werden die Wirksamkeit des rechnungslegungsbezogenen internen Kontrollsystems sowie Nachweise für die Angaben in Konzernabschluss und Konzernlagebericht überwiegend auf der Basis von Stichproben beurteilt. Die Prüfung umfasst die Beurteilung der Jahresabschlüsse der in den Konzernabschluss einbezogenen Unternehmen, der Abgrenzung des Konsolidierungskreises, der angewandten Bilanzierungs- und Konsolidierungsgrundsätze und der wesentlichen Einschätzungen des Vorstands sowie die Würdigung der Gesamtdarstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts. Wir sind der Auffassung, dass unsere Prüfung eine hinreichend sichere Grundlage für unsere Beurteilung bildet.

Unsere Prüfung hat zu keinen Einwendungen geführt.

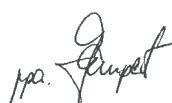
Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse entspricht der Konzernabschluss den gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns. Der Konzernlagebericht steht in Einklang mit dem Konzernabschluss, vermittelt insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Nürnberg, den 31. März 2006

WIBERA Wirtschaftsberatung AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft



Gesswein
Wirtschaftsprüfer



ppa. Gampert
Wirtschaftsprüfer

Bericht des Aufsichtsrats

Der Aufsichtsrat hat die Maßnahmen des Vorstands während des Geschäftsjahres entsprechend den ihm nach Gesetz und Satzung zugewiesenen Aufgaben überwacht und eng begleitet. Er hat sich über den Gang der Geschäfte der Gesellschaft und ihrer Beteiligungsunternehmen sowie Fragen der strategischen und operativen Weiterentwicklung durch regelmäßige mündliche und schriftliche Berichte vom Vorstand unterrichten lassen. Grundsätzliche Fragen der Geschäftsführung sowie wichtige und dringliche Einzelvorgänge wurden mit dem Vorstand zeitnah besprochen.

Im Geschäftsjahr 2005 ist der Aufsichtsrat zu insgesamt fünf Sitzungen, davon eine außerordentliche, zusammengetreten. Der Aufsichtsrat hat sich in den Sitzungen regelmäßig über die laufende Geschäftsentwicklung informiert und sich mit den zustimmungspflichtigen Geschäften befasst. Die Schwerpunkte waren neben der Erörterung des Jahres- und Konzernabschlusses die Vertriebsmarktsituation innerhalb und außerhalb des Netzgebietes im Strombereich, die Beschaffungsmarktsituation und die strategische Ausrichtung der N-ERGIE im Stromproduktionsmarkt – hier vor allem die Beteiligung an einem Gas- und Dampfturbinenkraftwerk gemeinsam mit der E.ON Kraftwerke GmbH und der Mainova AG – sowie die Prüfung weiterer Maßnahmen zur Stromeigenerzeugung. Darüber hinaus hat sich der Aufsichtsrat mit der Wirtschaftsplanung und dem Risikomanagement befasst.

Die seiner Zustimmung unterliegenden Geschäfte hat der Aufsichtsrat genehmigt. Auch außerhalb der Sitzungen hat der Vorstand den Vorsitzenden des Aufsichtsrats und seine Stellvertreter über wesentliche geschäftliche Angelegenheiten und Entscheidungen laufend informiert und sich mit ihnen beraten.

Der Aufsichtsrat hat in einer außerordentlichen Sitzung den Diplom-Ingenieur für Versorgungs- und Energiewirtschaft Dirk Fieml zum Vorstandsmitglied bestellt. Herr Fieml ist verantwortlich für den Geschäftsbereich Marktmanagement und den Zentralbereich Informationstechnologie.

Der Bilanz- und Finanzausschuss trat im Geschäftsjahr zweimal zusammen und hat insbesondere finanz- und betriebswirtschaftliche Unternehmenssachverhalte vorberatend diskutiert. Der Personal- und Präsidialausschuss tagte ebenfalls zweimal und befasste sich mit Vorstandsangelegenheiten.

Der vom Vorstand aufgestellte Jahres- und Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 sowie der Lage- und Konzernlagebericht sind durch die als Abschlussprüfer gewählte Wibera Wirtschaftsberatung AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, München, geprüft worden. Der Auftrag zur Durchführung der Prüfungen wurde vom Vorsitzenden des Aufsichtsrats erteilt. Die Prüfungsberichte wurden allen Mitgliedern des Aufsichtsrats rechtzeitig ausgehändigt. Der Vorstand hat bei der Jahres- und Konzernabschlussberatung des Aufsichtsrats die Unterlagen zusätzlich auch mündlich erläutert. Der Abschlussprüfer, der in dieser Sitzung persönlich anwesend war, hat keine Einwendungen erhoben und den Jahres- und Konzernabschluss mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen.

Der Aufsichtsrat hat den Jahres- und Konzernabschluss zum 31. Dezember 2005 einschließlich Lage- und Konzernlagebericht seinerseits eingehend geprüft und erhebt nach dem abschließenden Ergebnis dieser Prüfungen keine Einwendungen. Wie bereits vom Bilanz- und Finanzausschuss empfohlen, hat der Aufsichtsrat den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und Konzernabschluss gebilligt; der Jahresabschluss ist damit gemäß § 172 AktG festgestellt.

Bei der Zusammensetzung des Aufsichtsrates ergaben sich folgende personelle Änderungen:

Manfred Hoepfner ist zum 28. Februar 2005 aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

Die Hauptversammlung hat als Nachfolger Dr. Walter Hohlefelder ab 9. März 2005 in den Aufsichtsrat gewählt.

Im Frühjahr 2006 fand die turnusmäßige Aufsichtsratswahl der Arbeitnehmer statt.

Demnach sind zum 24. April 2006 Marianne Gießler-Weigl, Jürgen Göppner, Waltraud Kaiser, Jiri Pavlik und Marianne Triendl aus dem Aufsichtsrat ausgeschieden.

In Ihrem Amt bestätigt wurden Steffen Berke, Karl-Heinz Pöverlein, Gisela Prummer, Wolfgang Scharnagl und Klaus Steger.

Neu gewählt wurden Dr. Reinhard Klopfleisch, Ludwig Kränzlein, Karlheinz Kratzer, Frank Rosenberger und Gerhard Schmidt.

Der Aufsichtsrat dankt den ausgeschiedenen Damen und Herren für ihre konstruktive und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Am 20. September 2005 musste der Aufsichtsrat die traurige Nachricht zur Kenntnis nehmen, dass der ehemalige Vorsitzende des Gründungsaufsichtsrates beziehungsweise der ehemalige Aufsichtsrat, Herr Ludwig Scholz, plötzlich verstorben ist. Wir werden ihm ein ehrendes Gedenken bewahren.

Der Aufsichtsrat dankt dem Vorstand, dem Betriebsrat und allen Unternehmensangehörigen für ihren Einsatz und die geleistete Arbeit im abgelaufenen Geschäftsjahr und spricht hierfür seine Anerkennung aus.

Nürnberg, 24. April 2006

Der Aufsichtsrat

Dr. Klemens Gsell

Vorsitzender

Glossar

Erstmals berichten wir mit dem Geschäftsbericht 2005 aus der Sicht des konsolidierten N-ERGIE Konzerns. Das sind die N-ERGIE Aktiengesellschaft mit ihren Gruppenunternehmen sowie die Frankengas GmbH, Nürnberg, und die Überlandwerk Schäfersheim GmbH & Co. KG, Weikersheim. Insofern ist der Jahresabschluss der N-ERGIE Aktiengesellschaft im Jahresabschluss des N-ERGIE Konzerns enthalten. Die gesonderte Darstellung des Jahresabschlusses der N-ERGIE Aktiengesellschaft wie in den Vorjahren entfällt. Die Ereignisse in den Erfolgfeldern werden ebenfalls aus der Sicht des N-ERGIE Konzerns geschildert. Die Kennzahlen wurden gegebenenfalls entsprechend ergänzt.

Cash-Management

Liquiditäts- und Rentabilitätssteuerung von Unternehmen.

vor und deckt diese entweder aus der Differenz zwischen den Kosten vor und nach der Investition oder aus den Verkaufserlösen seiner Leistungen.

Cash-Pooling

Cash-Pooling ist ein Element des Cash-Managements. Es bildet den Ausgangspunkt eines ganzheitlichen, konzernweiten Finanzierungskonzeptes. Mit dem Ziel, die Zahlungsströme zu steuern und die Zahlungsbereitschaft jederzeit zu sichern, bündelt es alle kurzfristigen Liquiditätsüberschüsse und -defizite. Weiterhin soll durch Cash-Pooling innerhalb des Konzerns mit einer Optimierung des Liquiditätsmanagements die höchste Effizienz im Zahlungsverkehr erreicht und für den Konzern insgesamt ein Zinsvorteil generiert werden.

EMAS-Zertifizierung

Eco-Management and Audit Scheme; Teilnahme am System der EG-Öko-Audit-Verordnung; geprüftes Umweltmanagement durch geprüften und zugelassenen Umweltgutachter. Gemäß Anhang V (5.5/5.6) der Verordnung (EG) Nr. 761/2001 des europäischen Parlaments und des Rats vom 19. März 2001 über die freiwillige Beteiligung von Organisationen an einem Gemeinschaftssystem für das Umweltmanagement und die Umweltbetriebsprüfung (EMAS).

Continuity Management

Continuity Management plant die erforderlichen Mechanismen zur kontrollierten Wiederherstellung der IT-Services nach einem „Eventualausfall“ innerhalb eines festgelegten Zeitraums.

Emissionszertifikate/-handel

Mit dem Ziel, den Ausstoß so genannter „Treibhausgase“ zu reduzieren, wurde 1997 in der japanischen Stadt Kyoto auf Initiative der United Nations das gleichnamige Protokoll verabschiedet. Spurengase, zu denen vor allem Kohlendioxid (CO₂), Methan und die Ozon zersetzenden FCKW (Fluorchlor-Kohlenwasserstoffe) zählen, gelten als Auslöser der globalen Erwärmung. Sie werden größtenteils auf menschliche Aktivitäten zurückgeführt. Das Protokoll sieht vor, dass die meisten Industrieländer ihre Emissionen bis zum Jahre 2012 um sechs bis acht Prozent unter das Niveau von 1990 senken müssen.

Contracting

Vertragliche Vereinbarung zur Übernahme spezifischer Leistungen (zum Beispiel der Energieversorgung) durch einen Auftragnehmer (Contractor). In der Regel finanziert der Contractor die erforderlichen Investitionen zum Erbringen der Leistung

Deutschland ratifizierte das Protokoll am 26. April 2002 und hat sich damit verpflichtet, den Ausstoß an den betreffenden Gasen von 2008 bis 2012 um 21 Prozent gegenüber dem Stand von 1990 zu senken. Alle anderen EU-Staaten folgten bis spätestens zum gemeinsamen Termin am 31. Mai 2002.

Ein Mechanismus zur Reduzierung der Emissionen ist der Handel mit Emissionszertifikaten. Vereinfacht ausgedrückt erhält ein Unternehmen, das beispielsweise CO₂ in die Atmosphäre abgibt, hierfür ein Emissionsrecht – das Emissionszertifikat. Wer eine im Vorwege zugeteilte Schadstoffmenge überschreitet, muss seit 2005 Verschmutzungsrechte in Form von Emissionszertifikaten einkaufen. Wird der Ausstoß reduziert, kann das Unternehmen Zertifikate verkaufen – an Unternehmen, die ihre Grenzwerte überschreiten. Die Zertifikate werden im freien Markt wie Wertpapiere an der Börse gehandelt.

Das Europäische Parlament und der Europäische Rat haben am 13. Oktober 2003 eine europäische Richtlinie zur Einführung eines Emissionshandelssystems beschlossen. Die Bundesregierung verabschiedete am 17. Dezember 2003 das Treibhausgas-Emissionshandelsgesetz. Es regelt die grundlegenden Strukturen des Emissionshandels in Deutschland wie Genehmigung, Emissionsberichte, Überwachung, Zuteilung, Verwaltung und Handel der Zertifikate sowie Sanktionen und die Aufstellung des nationalen Zuteilungsplans („Allokationsplans“). Dieser legt fest, wie viele Emissionszertifikate insgesamt zugeteilt und nach welchen Regeln sie auf die einzelnen Anlagen verteilt werden. Die Verteilung der Zertifikate erfolgt kostenlos und wird im „Gesetz über den Nationalen Allokationsplan“ geregelt. Die Zertifikate werden auf der Basis der tatsächlichen Kohlendioxid-Emissionen der Kraftwerke und Industrieanlagen zwischen 2000 und 2002 verteilt.

Energiewirtschaftsgesetz (EnWG)

Das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) regelt die rechtlichen Rahmenbedingungen für die Erzeugung und Verteilung von Strom und Gas in Deutschland. Ziel des Gesetzes ist es, den Zugang zu den Strom- und Gasmärkten zu regulieren. Demnach sollen Strom- und Gasnetze zu gleichen Bedingungen allen Anbietern offen stehen und den Missbrauch marktbeherrschender Stellungen verhindert werden.

Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG)

Das Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) trat erstmals am 01.04.2000 in Kraft und regelt die Abnahme und die Vergütung von ausschließlich aus erneuerbaren Energiequellen gewonnenem Strom durch Versorgungsunternehmen, die Netze für die allgemeine Stromversorgung betreiben (Netzbetreiber). Diese sind nach dem EEG verpflichtet, Strom aus erneuerbaren Energien vorrangig abzunehmen und nach den Maßgaben des Gesetzes zu vergüten. Das neue EEG trat am 1. August 2004 mit der Verkündung im Bundesgesetzblatt in Kraft (BGBl. I, S. 1918 ff).

Ziel des Gesetzes ist es, im Interesse des Klima- und Umweltschutzes den Anteil an erneuerbaren Energien bis 2010 auf mindestens 12,5 Prozent und bis 2020 auf mindestens 20 Prozent zu erhöhen. Unter erneuerbaren Energien werden genannt: Wasserkraft, Windenergie, solare Strahlungsenergie, Geothermie, Energie aus Biomasse. Das Gesetz bezweckt eine nachhaltige Energieversorgung unter Beachtung von Klima-, Natur- und Umweltschutz. Es will zudem einen Beitrag zur Vermeidung von Konflikten um fossile Rohstoffe leisten. Daneben soll das EEG die technologische Weiterentwicklung fördern.

European Energy Exchange (EEX)

Die European Energy Exchange ist die Energiebörse Deutschlands mit Sitz in Leipzig. Hier werden Strom, Gas und andere Energieträger gehandelt. Diese Palette soll um börsennahe Dienstleistungen wie zum Beispiel das Clearing außerbörslicher Geschäfte (OTC-Clearing) ergänzt werden. Neben dem so genannten Spot-Markt für Geschäfte mit physischer Erfüllung am Folgetag gibt es den Auktionsmarkt. Hier besteht die Möglichkeit, Kauf- und Verkaufsgebote für Einzelstunden und Blockgebote zu platzieren. Der an diesem Markt ermittelte Gleichgewichtspreis ist ein Marktpreis, der im Wege der zweiseitigen Auktion sowohl von Anbietern als auch von Verbrauchern bestimmt wird. Außerdem werden am Terminmarkt der EEX standardisierte Produkte wie Futures gehandelt. Durch die Kombination von Spot- und Terminmarkt ist eine vollständige Risikoabsicherung möglich.

Facility Management

Sammelbegriff für Dienstleistungen, die im Zusammenhang mit einer Liegenschaft oder der Betriebsführung eines Gebäudes erforderlich sind.

Finanzderivate

Finanzinstrumente, deren Preis sich aus dem Kurs von anderen Wertpapieren beziehungsweise Finanzprodukten (der so genannten Basiswerte) ableitet oder die aus anderen Anlageobjekten wie zum Beispiel Aktien herbeigeführt sind. Beispiele für Finanzderivate sind etwa Optionen, Futures und Swaps.

Fernwärme-Preisgleitklauseln

Durch die erheblichen Kosten der Wärmeerzeugung sowie des Fernwärmenetzes kann die Fernwärmeversorgung nur aufgrund langfristiger Verträge wirtschaftlich, sicher und kostengünstig betrieben werden. Die Langfristigkeit der Verträge (i. d. R. zehn Jahre Vertragslaufzeit) macht es notwendig, während der Vertragslaufzeit Preisanpassungen vorzunehmen.

Der Gesetzgeber wollte jedoch nicht, dass die Fernwärmeversorgungsunternehmen die Preise nach eigenem Ermessen selbst bestimmen können. Vielmehr sollen diese nur auf der Grundlage berechenbarer Regeln beziehungsweise mathematischer Formeln verändert werden können. Deshalb ermöglichte er es den Versorgungsunternehmen, Preisänderungsklauseln in den Vertrag aufzunehmen. In § 24 Abs. 3 AVBFernwärmeV wird im Einzelnen bestimmt, unter welchen Voraussetzungen und in welchem Umfang im Rahmen der Preisgleitklauseln die Preise angepasst werden können. Die Preisänderungsklauseln müssen so ausgestaltet sein, dass sie sowohl die Kostenentwicklung bei der Erzeugung und Bereitstellung der Fernwärme durch das Unternehmen als auch die jeweiligen Verhältnisse auf dem Wärmemarkt angemessen berücksichtigen. Die Preisänderungsklauseln müssen grundsätzlich sowohl nach oben als auch nach unten wirken, d. h. Preisänderungen in beide Richtungen bewirken können.

Firewall

Firewall ist ein Sicherungssystem aus Hard- und Softwarekomponenten, das ein internes Computernetzwerk (Intranet) vor unbefugten Zugriffen aus einem öffentlichen Netz schützt und auch unerlaubte Zugriffe in ein solches verhindert. Firewalls werden häufig eingesetzt, um ein lokales Netzwerk (LAN) oder auch einen einzelnen PC gegen Angriffe aus dem Internet zu sichern.

Future Baseload oder Baseload Future (Grundlastfuture)

Lieferung einer konstanten elektrischen Leistung über alle Stunden eines Zeitraums (Termingeschäft zur Absicherung von Preisrisiken am Terminmarkt der EEX Stromhandelsbörse).

Multi-Utility-Unternehmen

Der Energieversorger, der „Alles aus einer Hand“ bietet: ein vielseitiges Dienstleistungsprogramm über die Sparten Strom, Erdgas, Fernwärme und Wasser.

Photovoltaik(anlagen)

Unter Photovoltaik versteht man die Umwandlung von Strahlungsenergie, meist Sonnenenergie, in elektrische Energie. Diese Technik ist seit 1958 zur Energieversorgung im Einsatz – zuerst für die Energieversorgung von Satelliten. Der Name setzt sich aus den Bestandteilen Photo – das griechische Wort für Licht – und Volta – nach Alessandro Volta, dem Pionier der Elektrizität – zusammen. Photovoltaikanlagen können beispielsweise auf Hausdächern montiert werden.

Price-cap

Regulatorischer Eingriff der Bundesnetzagentur, bei dem die Preise durch die Regulierungsbehörde in ihrer Höhe begrenzt werden.

Revenue-cap

Regulatorischer Eingriff der Bundesnetzagentur, bei dem der Erlös eines Unternehmens durch die Regulierungsbehörde in seiner Höhe begrenzt wird.

Security Audit

Prüfung des IT-Netzwerksicherheitssystems durch eine unabhängige Firma.

Stopp-Technik

Bei dem Stopp-Verfahren handelt es sich um ein spezielles Arbeitsverfahren an Gas-Hochdruckleitungen, bei dem ohne Unterbrechung des Gasdurchflusses Leitungsreparaturen, Schadensbehebungen einschließlich Trennen der Leitung, wie zum Beispiel zum Einschweißen eines Absperrsystems, durchgeführt werden können.

Alle Arbeiten erfolgen unter Betriebsdruck von 20 bar und für den Rohrdurchmesserbereich DN 100-300. Stichleitungen werden mit so genannten Bypassleitungen überbrückt. Der Aufwand dabei ist sehr groß, so dass Stopp-Arbeiten nur mit einwandfrei gewartetem Gerät und mit besonders qualifizierten Mitarbeitern durchgeführt werden können.

SWAP

Finanzderivat: Tausch von Zinsverpflichtungen (Zinsswap) und/oder Währungsoptionen (Währungsswap). Bei einem Zinsswap werden feste und variable Zinsverpflichtungen in einer Währung getauscht. Die Swapvereinbarung bezieht sich auf einen nominellen Kapitalbetrag, der allerdings in der Regel nicht mit ausgetauscht wird. Der Währungsswap hingegen besteht in einem Tausch von Festsatzverbindlichkeiten in unterschiedlichen Währungen einschließlich der damit verbundenen Zinszahlungen. Nach Ablauf der Swapvereinbarung erfolgt der Rücktausch der Beträge zum ursprünglich vereinbarten Kassakurs.

UMS (Unified Messaging System)

Ein System, das verschiedene Nachrichtentypen (zum Beispiel E-Mails, Faxnachrichten) speichert und dem Empfänger in einer von ihm bestimmten Form anzeigt.

Unbundling

Im liberalisierten Energiemarkt gibt es Anbieter, die nicht über ein eigenes Strom- oder Gasnetz verfügen. Damit diese im Wettbewerb gegenüber den netzbetreibenden Anbietern nicht benachteiligt sind, schreibt die EU ihren Mitgliedsstaaten eine entsprechende Regulierung vor. Unter Unbundling versteht man dabei die Entflechtung des Bereichs „Netz“ von den Bereichen des Vertriebs und der Erzeugung von Strom und Gas. Dies soll den Netzzugang und die Einnahmen durch Netznutzungsentgelte transparent machen und eine entsprechende Kontrolle ermöglichen.

Impressum

N-ERGIE Aktiengesellschaft

Am Plärrer 43
90429 Nürnberg

Unternehmenskommunikation
Telefon 0911 802-58050
Telefax 0911 802-58053

www.n-ergie.de

E-Mail: presse@n-ergie.de

Konzept, Gestaltung & Realisation

Flad & Flad Communication Group

Fotografie

Alexander Basta
(Seite 9, 13, 16, 17, 52, 53, 55, 60, 61)

Gerd Dollhopf
(Seite 35, 38)

Unternehmenskommunikation,
N-ERGIE Aktiengesellschaft
(Seite 38, 39)

Flad & Flad Communication Group
(Titel, Seite 49)

Claus Felix
(Seite 65, 68, 69)

