
Windpark Bard 1

Ökostrom

Schwelbrand zum Start

Erst eine Pannenserie, dann ein Brand: Seit Monaten liefert Deutschlands erster großer Offshore-Windpark Bard 1 keinen Strom mehr. Nun musste die einst für Anfang Juni geplante Wiederinbetriebnahme verschoben werden, es laufen nach wie vor Tests. Bard 1, das rund hundert Kilometer vor der friesischen Küste in der Nordsee liegt, war erst vergangenen August in Betrieb genommen worden. Schon Mitte Januar kam es zu ersten Problemen in der Übertragungsstation, die den Windstrom an Land leitet. Im Februar musste die Anlage wegen Überlastungen drei weitere Male abgeschaltet werden. Ende März schließlich kam es zu einem Schwelbrand und damit zum vorläufigen Ausfall. Der von Bard 1 gelieferte Strom habe nicht den technischen Anforderungen entsprochen, so Netzbetreiber Tennet. Bard 1 gehört über eine Tochterfirma der HypoVereinsbank. Die erklärt, dass ihr „detaillierte Informationen über die technischen Gründe der Abschaltung“ nicht vorlägen. Es geht um viel Geld: Liegt die Schuld für den Ausfall bei Tennet oder beim Konstrukteur ABB, werden Bard 1 die Ausfallkosten erstattet, wenn nicht, muss die Bank womöglich Schadensersatz zahlen. red

Energie

Mehr Jobs für Kontrolleure

Die Bundesregierung muss 63 Beamte einstellen, um zu prüfen, welche Firmen davon befreit werden sollen, Ökostrom-Zuschläge zu zahlen. 60 Stellen werden im Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle geschaffen, wofür im Bundeshaushalt 7,5 Millionen Euro bereitgestellt werden. Die Beamten müssen entscheiden, welche Unternehmen die Kriterien des novellierten Erneuerbare-Energien-Gesetzes erfüllen und von der sogenannten EEG-Umlage ausgenommen sind. Schon jetzt würden dafür 5,6 Millionen Euro jährlich aufgewendet, so das Wirtschaftsministerium. Die Kosten für die Genehmigungen kämen durch Gebühren wieder herein, verteidigt sich die Behörde. „Wirtschaftsminister Sigmar Gabriel schafft damit ein Bürokratiemonster“, sagt dagegen Grünen-Energieexperte Oliver Krischer. Er kritisiert, dass das Ökostrom-Privileg in Höhe von über fünf Milliarden Euro von den privaten und gewerblichen Stromkunden aufgebracht werden müsse. gt

Internet

„Interessantes Spielzeug“



Thomas Roeb, 50, Handelsexperte an der Hochschule Bonn-Rhein-Sieg, über Amazons neues Smartphone und dessen Auswirkungen auf den Handel

SPIEGEL: Der Onlinehändler Amazon will mit dem Programm „Firefly“ den Besitzern seines neuen Smartphones ermöglichen, jeden beliebigen Gegenstand zu identifizieren und sofort über Amazon zu bestellen. Revolutioniert das den Handel?
Roeb: Nein. Nach der Erfindung des Internets und der Einführung des Onlinehandels ist das jetzt nur ein vergleichsweise kleiner Schritt. Auch damals wurde der Tod des Einzelhandels vorhergesagt, aber wie Sie merken, sind unsere Innenstädte immer noch voll. Die Funktion ist ein interessantes Spielzeug, eher eine Ergänzung zu den bisherigen Möglichkeiten im Onlinehandel.
SPIEGEL: Den Kunden gefällt es, per Knopfdruck den Preis und sämtliche Details auf dem Bildschirm zu haben und dann das Produkt kaufen zu können; für viele klassische Händler ist es ein Albtraum.
Roeb: Das sehe ich anders. Die Frage ist doch, welchen Bedarf dieses Instrument deckt. Es geht darum, Impulskäufe zu unterstützen – aber diese werden nicht zu Hause ausgelöst. Sie entstehen meist beim entspannten Bummeln in der Innenstadt. Außerdem muss man erst mal abwarten, wie gut die Software überhaupt funktioniert. Einen großen Teil des Onlinehandels macht der Kauf von Textilien aus. Ich kann mir nicht vorstellen, dass das Programm es schafft, diese Vielzahl an Produkten zu erkennen – und dann auch noch zu günstigeren Preisen anzubieten als andere Händler.
SPIEGEL: Trotzdem verspricht sich Amazon offenbar viel von dem Programm, ansonsten würde der Konzern den Aufwand nicht treiben.
Roeb: Natürlich hofft das Unternehmen auf Zusatzumsätze. Aber ob die jetzt bei ein, fünf oder zehn Prozent liegen, bleibt abzuwarten. Interessanter wäre es, wenn ein Onlinehändler es irgendwann schafft, im Netz ein echtes Einkaufserlebnis zu bieten. Nach wie vor wollen Kunden Produkte sehen und anfassen. Deshalb sollten die Händler über virtuelle Geschäfte nachdenken, durch die ich mich als Kunde zum Beispiel via Datenbrille bewegen, mich vielleicht mit Freunden verabreden kann. Das wäre definitiv revolutionärer als eine neue Software. sam

FOTOS: INGO WAGNER / DPA (O.); LUMMA FOTO / IMAGO (U.)