

DER TAGESSPIEGEL

03.09.2006

Der einstige Monopolist spürt den verschärften Wettbewerb. Er reagiert mit neuen Produkten – und mit einem Hauch von Oko

Gasag kommt den Kunden entgegen

VON ANSELM WALDERMANN

BERLIN - Der Wettbewerb auf dem Berliner Gasmarkt läuft langsam an. Die beiden neuen Anbieter Nuon und Klickgas haben dem etablierten Versorger Gasag bisher mehr als tausend Kunden abgeworben. „Wir haben Kundenverluste im einstelligen Tausenderbereich“, sagte Gasag-Vorstand Andreas Prohl dem Tagesspiegel am Sonntag. Nach seinen Beobachtungen verteilen sich die Abgewanderten jeweils zur Hälfte auf Nuon und Klickgas. Die beiden Unternehmen nennen selbst keine Kundenzahlen.

Bisher waren die Verbraucher an ihren örtlichen Monopolisten, also die Gasag, gebunden. Seit diesem Sommer jedoch haben sie in Berlin die Möglichkeit, ihren Gasanbieter frei zu wählen (siehe Kasten). So bietet der niederländische Energiekonzern Nuon sein Gas teilweise günstiger an als die Gasag - abhängig vom jeweiligen Tarif. Klickgas wiederum, eine Enkeltochter des größten deutschen Energiekonzerns Eon, ist teurer als die Gasag; dafür bietet das Unternehmen eine zweijährige Preisgarantie.

Allerdings verhalten sich die meisten Verbraucher erst einmal abwartend. Insgesamt hat die Gasag immer noch 650 000 Kunden - der Anteil der Wechsler ist also gering. Dennoch nimmt das Unternehmen die Herausforderung ernst. „Wir verlieren keinen Kunden gern“, sagte Prohl. „Für uns ist der Wettbewerb Ansporn, unser Produktportfolio weiter zu verbessern.“

Ein erster Schritt ist die Neuauflage des Fixtarifs. Dabei bietet die Gasag - ähnlich wie die Konkurrenz - eine Preisgarantie für immerhin zwölf Monate. Das Besondere dabei: Die Gasag unterbietet sich selbst. Während die früheren Fixangebote stets teurer waren als der reguläre Vario-Tarif, liegen sie nun preislich darunter.

Ob dies ein Indiz für generell sinkende Preise ist, wollte Prohl nicht sagen. „Wir werden auf den Wettbewerb reagieren, und der Preis ist dabei ein wichtiger Aspekt.“ Andererseits müsse man bedenken, dass die Gasbezugskos-

ten deutlich gestiegen seien. So habe sich der Importpreis für Gas in den vergangenen zwölf Monaten um 40 Prozent erhöht. „Wir werden in den nächsten Wochen über neue Preise entscheiden“, sagte Prohl.

Daneben überlegt die Gasag, ein reines Internetprodukt anzubieten, wie es der Konkurrent Klickgas heute schon tut. Kunden, die sich für einen solchen Tarif entscheiden, dürfen nicht im Callcenter anrufen und erhalten keine schriftlichen Rechnungen. „Dafür sind die Kosten geringer. Die Ersparnis würden wir an die Kunden weitergeben“, sagte Prohl.

Um sich von den Wettbewerbern abzugrenzen, setzt die Gasag aber vor allem auf eines: Sie will sich als der Energiedienstleister in Berlin präsentieren. „Wir bieten unseren Kunden eine ausführliche Energieberatung“, sagte Prohl. „Das unterscheidet uns von anderen Anbietern, die nicht vor Ort sind.“ Als ein Beispiel nannte er die Energiespartage, die die Gasag in dieser Woche in ihrem Kundenzentrum in der Friedrichstraße durchführen wird. Hier sollen die Verbraucher Tipps zum sparsamen Umgang mit Energie erhalten. „Wer seine Raumtemperatur nur um ein Grad Celsius senkt, spart sechs Prozent der Heizkosten“, erklärte Prohl.

Dass ein Gasanbieter zum Energiesparen aufruft, hört sich zunächst widersinnig an. Prohl hofft jedoch, dass die Rechnung aufgeht: „Natürlich wollen wir unsere Absatzmengen halten“, sagte er. „Aber die Kunden wünschen sich eben auch Service.“

Außerdem könne die Gasag mit ihrer Effizienz-Offensive Besitzer von Ölheizungen für den Energieträger Gas gewinnen. „Ein Viertel des Berliner Heizmarkts wird von Öl abgedeckt“, sagte Prohl. „Darauf zielen wir ab.“ Dabei kommt der Gasag zugute, dass bis Ende des Jahres zahlreiche Heizkessel aus den Jahren vor 1978 von Gesetzes wegen ausgetauscht werden müssen. „Erfahrungsgemäß gehen 50 Prozent der alten Ölheizungen zu uns“, sagte Prohl.

Daneben will die Gasag mehr Gewicht auf regenerative Energien legen. So wirbt das Unternehmen ausdrücklich für eine Kombination von Erdgas mit Solarthermieanlagen zur Warmwasseraufbereitung. „Dadurch kann ein Haushalt bis zu 25 Prozent seiner Heizkosten sparen“, sagte Prohl.

Perspektiven erhofft sich die Gasag auch von einem Pilotprojekt im brandenburgischen Rathenow. Hier soll in der Landwirtschaft gewonnenes Biogas in das reguläre Gasnetz eingespeist werden. „Biogas erfüllt die Qualitätsanforde-

DER TAGESSPIEGEL



03.09.2006

rungen genauso gut wie Erdgas“, sagte Prohl. Wegen der weltweit hohen Energiepreise mache das Projekt „absolut Sinn“. Ab 2008 könne die Gasag interessierten Kunden Ökogas liefern – vergleichbar dem Ökostrom, den Elektrizitätsversorger schon heute anbieten. Dadurch ergebe sich ein „interessanter Marketingaspekt“, sagte Prohl.