

Neu aufgestellt in den Markt

Georges Hoffmann, Vorstandssprecher der
GASAG, über den Wettbewerb für
Privatkunden und die neuen Tarife

Herr Hoffmann, seit zwei Monaten, genauer seit dem 1. Oktober, gibt es offiziell den Wettbewerb von Erdgasanbietern für private Endverbraucher. Im September wagten Sie noch keine Prognose zu der These „Stell dir vor es ist Wettbewerb und keiner geht hin“. Wie würden Sie die Situation jetzt, drei Monate später beschreiben?

Georges Hoffmann: Damals habe ich mit Blick auf die zu erwartenden Diskussionen des Herbstes auf zwei Punkte aufmerksam machen wollen: Mit den Festlegungen der Netzentgelte durch die Regulierungsbehörde werden – heute muss man sagen wurden – die formalen Bedingungen für den Wettbewerb im Privatkundenmarkt geschaffen. Das inhaltliche Problem, woher bei der allgemeinen Langfristigkeit des Erdgasgeschäfts größere zusätzliche und handelbare Mengen an Erdgas kommen sollen, bleibt davon unberührt, ist aber existenziell für den Wettbewerb. Deshalb ließ sich noch vor wenigen Monaten nicht sagen, ob, wann und wer auf den Markt und in den Wettbewerb eintreten würde.

Gegenwärtig ist Berlin eine der ganz wenigen Städte, für deren Privatkunden seit Oktober ein Wettbewerbsmarkt existiert. Neben der Gasag bieten zwei

weitere Unternehmen Erdgas an und es gibt auch schon eine Reihe von Kunden, die den Anbieter gewechselt haben. Diese Wechsel haben noch keine große Dimension, aber auf diese Weise können unsere – ehemaligen – Kunden vergleichen, wie die Angebote und Services der Wettbewerber aussehen. Gegenwärtig, so glaube ich, stehen wir in diesem Vergleich sehr gut da. Auch im Preis. Nach meiner Kenntnis haben unsere Mitbewerber Festpreise angeboten, zu denen wir mit unseren Preisen, wenn man die Wechselprämien einmal unberücksichtigt lässt, die Nase noch immer etwas vorne haben.

Wir haben nie ein Hehl daraus gemacht, den Wettbewerb auch für Privatkunden zu begrüßen. Und es ist meine Vermutung, dass unsere Mitbewerber im nächsten Jahr mit neuen Produkten an den Markt gehen werden, was wir aufmerksam beobachten und was letztlich insgesamt allen Kunden von Erdgas zu gute kommt.

Auch wenn der Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt für Privatkunden erst verhalten begonnen hat, erwarten Sie durch ihn langfristig geringere Preise für den Endverbraucher?

Hoffmann: Ich erwarte eine breitere Produkt- und Servicepalette. Geringere Preise erwarte ich nicht, aus zwei Gründen: Erstens kann man die Entwicklung in Deutschland nicht aus dem internationalen Energiemarkt herauslösen, der eine enorme Steigerung der Nachfrage ausweist, was die Preise weiter steigen lassen wird. Diese Nachfrage wird auch nicht übermorgen zurückgehen. Zweitens – und das betrifft die unmittelbare Wettbewerbssituation – sind die Margen im so genannten Massengeschäft zwar durchaus vorhanden, aber eben sehr gering. Das macht es sehr schwer, die hohen Marketingausgaben zu amortisieren, die nötig sind, um einen neuen Markt zu betreten und zu penetrieren.

Ganz aktuell führt die Gasag jetzt ein neues Tarifsystem ein. Warum?

Hoffmann: Das hat zwei Gründe: Zum einen hat die Bundesregierung eine neue Gas Grundversorgungsverordnung (GasGVV) verabschiedet. Hier werden unter anderem Informationspflichten der Gasversorger und Kündigungsfristen neu geregelt. Die Anforderungen dieser Verordnung werden von der Gasag umgesetzt. Zum anderen haben uns viele Kunden darauf aufmerk-

„Gegenwärtig ist Berlin eine der ganz wenigen Städte, für deren Privatkunden seit Oktober ein Wettbewerbsmarkt existiert.“

sam gemacht, dass es mitunter schwierig sei, den passenden Tarif auszuwählen. Deshalb haben wir jetzt durch die Einführung des Gasag-Komfort unser System für die große Mehrheit der Kunden einfacher gestaltet.

Wie sehen die neuen Tarife konkret aus?

Hoffmann: Der Gasag-Komfort hat vier Stufen und ersetzt den so genannten Gesetzlichen Tarif und die Tarife Gasag-Vario 1 bis 3. Dieser Tarif ist deshalb besonders komfortabel, weil er ohne Mindestvertragslaufzeiten und mit kurzen Kündigungsfristen ausgestattet ist. Das erhöht die Flexibilität unserer Kunden. Der entscheidende Vorteil besteht jedoch in der Einführung der Bestabrechnung.

Was kann man sich darunter vorstellen?

Hoffmann: Bestabrechnung heißt, dass unsere Kunden je nach Verbrauch automatisch innerhalb der für sie günstigsten Tarifstufe abgerechnet werden. Das gilt auch dann, wenn zum Beispiel durch Energiesparen ihr Erdgasverbrauch sinkt. Darüber hinaus bieten wir auch zukünftig Tarife an, die an besondere Bedingungen geknüpft sind und bei denen wir Kostenersparnisse an unsere Kunden weiterreichen. Aktuell werden wir im Rahmen unseres neuen Tarifsystems einen speziellen Online-Preis anbieten, der für jene Kunden einen Preisvorteil bietet, die mit uns ausschließlich über das Internet kommunizieren. Der bekannte Umweltrabatt, der die energiesparende Kombination einer

Erdgas-Heizung und einer Solaranlage begünstigt, bleibt auch im neuen Tarifsystem erhalten.

Wie erfährt man von den neuen Tarifen?

Hoffmann: Bisher haben wir unsere Kunden über die Medien beziehungsweise im Zusammenhang mit der Jahresverbrauchsabrechnung über Veränderungen informiert. Künftig werden wir bei Preis- oder Tarifänderungen jeden unserer Kunden zusätzlich mindestens sechs Wochen vorher individuell benachrichtigen. Deshalb schreiben wir gegenwärtig alle Privatkunden an, um ihnen das neue Tarifsystem zu erklären.

Heißen neue Tarife zusätzliche Kosten?

Hoffmann: Im Gegenteil. Durch die Bestabrechnung werden viele Kunden profitieren. Hinzu kommt, dass die Gasag bis zum Frühjahr 2007 keine Preiserhöhungen vornehmen wird. Allerdings bedeutet die staatlich verordnete Anhebung der Mehrwertsteuer um drei Prozent eine entsprechende Verteuerung der Energiekosten. Auf einen Durchschnittshaushalt mit Gas-Etagenheizung kommen monatliche Zusatzkosten von rund zwei Euro zu. Damit erhöht sich der Staatsanteil am Erdgaspreis auf zirka dreißig Prozent.

Sie haben von der Netzagentur eine Netzentgeltsenkung angekündigt bekommen. Wie wird sich diese auf die Preise auswirken?

Hoffmann: Die Senkung der Netzentgelte führt zu sinkenden Durchleitungsentgelten, die der Gasag-Handel, genau

wie alle anderen konkurrierenden Gas-händler, an den Netzbetreiber, die NBB Netzgesellschaft Berlin Brandenburg, zu zahlen hat. Die Netzentgelte, als Kosten des Gastransports, machen nach Angaben der Bundesnetzagentur deutschlandweit etwa 22 Prozent des Gaspreises für den Endkunden aus. Die im letzten halben Jahr stark gestiegenen Beschaffungskosten, das heißt, die Kosten, die wir aufwenden müssen, um von unseren Vorlieferanten Erdgas zu kaufen, übersteigen jedoch die Einsparungen, die durch sinkende Netzentgelte entstehen. Die angekündigte Netzentgeltsenkung kann deshalb den Anstieg der Bezugspreise nicht ausgleichen. Seit 2004 haben sich die Erdgasimportpreise verdoppelt. Allein von Juli 2005 bis August 2006 sind die Importpreise für Erdgas um 40 Prozent gestiegen. Das hat dazu geführt, dass die große Mehrheit der Gasversorger zum 1. Oktober 2006 ihre Preise erhöhen musste.

Die Gasag aber nicht ...

Hoffmann: Nein, die Gasag hat das nicht getan. Wir sind unter diesen Bedingungen durchaus stolz darauf, dass wir die Preise für unsere Privatkunden stabil halten können.

Wenn der Gaspreis an den Ölpreis gekoppelt ist, der Ölpreis in den letzten Wochen auf den Weltmärkten aber sinkt – warum senkt die Gasag dann nicht die Preise?

Hoffmann: Der Preisbildungsmechanismus in unseren Verträgen mit den Vorlieferanten ist so gestaltet, dass immer mit einer Verzögerung von etwa einem halben Jahr die Bewegung des Ölpreises abgebildet wird. Mit anderen Worten, wenn der Ölpreis steigt, wirkt sich das erst nach einem halben Jahr auf die Endverbraucherpreise aus. Umgekehrt ist das natürlich genauso. Wenn der Trend nach unten anhält, dann werden unsere Einkaufskosten sinken und wir können das an unsere Kunden im nächsten Jahr weitergeben. Das hat vor 2004 auch genauso funktioniert. Seit dieser Zeit sind die Ölpreise und damit die Gaspreise weltweit jedoch drastisch gestiegen. Wenn sich allgemein der Trend umkehrt, würden wir uns sehr freuen. Denn wir wissen natürlich, dass die hohen Energiekosten die Haushalte gerade in Berlin stark belasten.

Nebenbei bemerkt: Wenn erst vor kurzem große Energieunternehmen

zum Jahresbeginn 2007 Preissenkungen angekündigt, so hat das ganz unmittelbar mit den genannten vertraglichen Mechanismen zu tun und man wird bei genauerer Betrachtung feststellen, dass diese Unternehmen – eben den gleichen Mechanismen folgend – gerade erst zum 1. Oktober die Preise angehoben haben, so dass die angekündigten Preissenkungen die vorangegangenen Anhebungen nicht unbedingt aufheben.

Die Gasag hat seit dem 1. Januar 2006 die Preise nicht erhöht, also auch nicht zum Herbst und auch jetzt nicht.

Welchen Herausforderungen sieht sich die Gasag als Unternehmen unter diesen sich ändernden Rahmenbedingungen des Energiemarktes künftig gegenüber?

Hoffmann: In den vergangenen zehn Jahren durchlief die Gasag einen gewaltigen Veränderungsprozess in dessen Ergebnis eine sehr effiziente Unternehmensgruppe entstanden ist, deren Wirtschaftlichkeit aus einem damaligen Schuldenberg zu Gewinnen und damit Steuern und Engagement für unsere Stadt geführt hat. Erdgas nimmt weiter Kurs auf einen Anteil von 50 Prozent am Berliner Wärmemarkt.

Diese Wirtschaftlichkeit gilt es unbedingt zu sichern. Zum einen werden wir aber auf sich künftig schwieriger gestaltende Bezugsbedingungen treffen. Das heißt, der Einkauf wird komplizierter, die Verträge werden kürzere Laufzeiten haben und der Druck auf die Preisverhandlungen wird diktiert von der internationalen Nachfrage zunehmen. Hier sind wir mit einem breiten Portfolio von sechs Vorlieferanten, unter ihnen Gaz de France und E.ON nicht schlecht aufgestellt.

Zum anderen werden wir weiter nach Potenzialen suchen, um unsere Kosten zu senken, haben aber nicht die Illusion, damit weitere Margenverluste entscheidend kompensieren zu können.

Was heißt das konkret?

Hoffmann: Kurz gesagt: Wir müssen rausgehen. Wir müssen zusätzliche Geschäftspotenziale erschließen. Dafür gibt es nur zwei Wege: Der erste ist zu prüfen, ob durch uns über die Grenzen unseres Berliner Gebietes hinaus Erdgas angeboten werden kann. Der zweite

ist der Ausbau von Dienstleistungen, die sich um unser Kernprodukt Erdgas gruppieren. Stichwort Erdgasfahrzeuge und Mikro-KWK.

Bislang hat die Gasag immer betont, als Berliner Unternehmen ihr Stammgebiet nicht verlassen zu wollen?

Hoffmann: Das war richtig. Wir können es uns aber nicht mehr leisten, solche Optionen nicht gründlich zu prüfen, wenn wir auch weiterhin im Wettbewerb erfolgreich bleiben wollen.