

Gut für den Wettbewerb gerüstet

Interview mit Olaf Czernomoriez, GASAG-Vorstandsmitglied

– auch über Eisbären und Erdgasauto-Förderung

Sabine Nöbel

Seit 1999 werben Sie mit einem dynamischen Eisbären, orange-farben umleuchtet, „Fühl die Energie“. Ihr Werbeposter soll der leibliche Vater von Knut sein, stimmt das?

Ja, tatsächlich: Lars, unser Fotomodell, ist der Vater von Knut. Der Eisbär war bei uns schon länger Sympathieträger, Werbeplakate fürs Kinderzimmer wurden bei uns bestellt. Aber die Einnahmepotenziale an Knut wollen wir dem Zoo nicht streitig machen. Auch die im Dezember übernommene Patenschaft für einen Eisbären war nicht Knutbezogen, sondern soll dem Zoo helfen.

Berlins Entwicklung in den letzten 160 Jahren ist eng mit der Gasag verbunden. Es begann mit Straßenlicht. Gibt es heute hier noch Gaslaternen?

Ja, in Berlin werden regulär noch rund 44 000 Gaslaternen verschiedenen Alters betrieben. Auch die 90 historischen Modelle des im vorigen Jahr restaurierten Gaslaternen-Freilichtmuseums am Bahnhof Tiergarten leuchten nach wie vor mit Gas.

Ist Erdgas heute beim Heizen die Nummer 1 in der Stadt?

Am Raum-Wärmemarkt haben wir mit Erdgas 47 Prozent Anteil, Tendenz steigend. Die Kohle haben wir weitgehend abgelöst, aber im Westen gibt es noch einen hohen Anteil an Ölheizungen, im Osten der Stadt viel Fernwärme.

Woher bezieht die Gasag den Brennstoff, wie sicher ist die Versorgung?

Die Gasag wird von jetzt insgesamt sechs Importeuren beliefert. Dabei kommen etwa 35 Prozent aus Russland, aber immerhin fast 30 Prozent auch aus Norwegen, der Rest aus Holland und deutschen Quellen. Die Gasag hat in Berlin zudem einen großen Erdgasspeicher und kann somit Sicherheitsreser-

ven vorhalten.

Für die Sicherheit ist auch der Zustand des Leitungsnetzes entscheidend. Sind Netzausfälle und leckere Gasrohre in der Erde Vergangenheit?

Die Modernisierung des Leitungsnetzes ist bis auf wenige letzte Arbeiten abgeschlossen. Für Netzstabilität können wir garantieren. Seit 1993 haben wir über 670 Mio. Euro in den Ersatz von Leitungen und die Erweiterung des Netzes gesteckt, für 470 Mio. Einzelmaßnahmen zur Instandhaltung und Sicherheit finanziert. Im Ostberliner Netz starteten wir Anfang der 90er Jahre mit 25 000 Leckstellen, das Westberliner Netz musste auf Erdgas umgestellt werden. Hohe Aufwendungen waren damit verbunden, insgesamt investierten wir somit 1,1 Mrd. Euro. Wir haben jetzt ein modernes und sicheres Netz in unserer Stadt.

Früher war die Gasag ein städtischer Betrieb, wem gehört sie heute?

Anteilseigner sind je zu ca. 32 Prozent Gaz de France International, Vattenfall Europe AG und zu 36 % die Thüga Aktiengesellschaft München.

Seit der Liberalisierung ist der Berliner Gasmarkt umkämpft. Derzeit kann man unter vier Anbietern wählen. Gasag-Kunden profitieren seit April von gesunkenen Gaspreisen. Wird die Konkurrenz den Preis weiter drücken?

Unsere Preise sind fair kalkuliert und die Einkaufspreise durch die Bindung an den Ölpreis bestimmt. Auch die Wettbewerber können an den gleichen Märkten nicht günstiger einkaufen als wir. Im Wettbewerb zeigt sich, wie gut ein Unternehmen ist. Wir sehen das sportlich und haben durch rechtzeitige Reorganisation Vorteile im Heimatmarkt. Wir wollen hier natürlich ein-

deutiger Marktführer bleiben.

Hat Ihnen die durch die Regulierung des Gasmarktes nötige Entflechtung der Netze Probleme gemacht?

Die organisatorische und systemtechnische Entflechtung hatten wir längst erfolgreich abgewickelt. Obwohl erst für 2007 gefordert, hat die Netzgesellschaft Berlin Brandenburg (NBB) ein erstes erfolgreiches Geschäftsjahr 2006 absolviert. Und 2006 konnte dadurch mit dem Auftreten anderer Händler der Wettbewerb diskriminierungsfrei losgehen. Mit der Gründung der NBB, die eigenständig mit den Händlern verhandeln kann, haben wir die letzte wesentliche Ausgliederung vollzogen, die bereits 1999 mit der stufenweisen Abtrennung der Dienstleistungen begann. Die Gasag ist seit der Umwandlung in eine Aktiengesellschaft '92, der Fusion '93, der vollständigen Privatisierung '98 Schritt für Schritt effizienter geworden. Wir sind heute ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen und ein potenter Steuerzahler

Wie viel Kunden holte die Konkurrenz?

Etwa 5 000 bis 6 000, aber es gibt bereits Rückkehrer und gleichzeitig eine größere Zahl neuer Gasag-Kunden.

Die Gasag investierte in das Förderprogramm „Klimaschutz und Luftreinhaltung“ seit 1998 rund 20 Mio Euro. Die Ablösung von Erdöl- und Kohleheizungen lag im Geschäftsinteresse. Warum aber fördern Sie auch die Gaskonkurrenz Solaranlagen?

Wir fördern das nur als Kombi bei einer Umstellung von Öl auf Gas, gewinnen also zugleich neue Kunden und leisten einen Beitrag für die Stadt. Wir beschäftigen uns mit vielen Optionen in Richtung alternative Energien, auch mit Biogasanlagen. Wir unterstützen die Entwicklung gasbetriebener Wärmepumpen und gasbetriebener Mikrokraft-

Fortsetzung nächste Seite

Fortsetzung von vorheriger Seite

werke, die Strom und Wärme im Eigenheim produzieren können. Bis 2010 investieren wir im Rahmen eines Kooperationsvertrages mit dem Land Berlin weitere fünf Mio. Euro in den Klimaschutz. All das wird keine Großkraftwerke ersetzen, stellt aber einen wichtigen Beitrag auf dem Weg zu einem vernünftigen Energiemix dar.

Die Gasag startete gestern beim Umweltfestival der Grünen Liga eine neue Erdgasfahrzeuge-Kampagne. Schon seit 2001 investiert sie in Erdgastankstellen und die Förderung von Fahrzeugen, private Pkw, Taxis, Busse. Was ist neu?

Die neue Initiative richtet sich vor allem an Handwerker und Fuhrunternehmer. Das Programm für die Anschaffung von Erdgasfahrzeugen wird erweitert. Seit 2001 haben wir mit Millionenaufwand 12 Erdgastankstellen in Berlin errichtet, wir fördern auch das Anschaffen eines privaten Erdgasautos mit Tankgutscheinen. Das kommt einerseits der CO₂- und Staubminimierung zugute und beschert der Gasag natürlich auch Absatzwachstum.

Sie feiern heute im Tipi den 160. Geburtstag der Gasag. Auf welche Jubiläumszahl kann das Unternehmen noch kommen? Erdgas ist endlich...

Wenn wir nur den Bestand der Erdgasreserven sehen, könnten wir über 200 werden, allerdings nur, wenn wir uns im Wettbewerb bewähren und Visionen in der Geschäftsentwicklung erfolgreich verwirklichen. Gas liefern können auch andere. Wir wollen erfolgreich alternative Energien und neue Geschäftskonzepte entwickeln und damit für die Kunden, die Aktionäre und auch für das Land Berlin interessant bleiben. Denn nur ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen kann sich auch für die Stadt engagieren.

Berl.Zeitung, Beilagen
04.06.2007