

„Wir wollen günstiger als der lokale Versorger sein“

Gasag-Vorstand Andreas Prohl über die Expansion nach Kiel, steigende Preise und den russischen Energieriesen Gazprom

Das Gespräch führte Jakob Schlandt. Im Strommarkt wechseln die Kunden in Scharen von den Ex-Monopolisten zu günstigeren Anbietern. Auch beim Gas ist ein Wechsel leicht möglich. Rennen der Gasag die Kunden weg?

Von Wegrennen kann keine Rede sein. Dazu haben wir auch keinen Anlass gegeben. Aber wir stellen ein erhöhtes Wechselverhalten fest. Bisher sind rund 8 000 unserer gut 650 000 Kunden zur Konkurrenz gegangen. Zuletzt hat sich der Trend beschleunigt. Das liegt vor allem daran, dass der Wechsel so einfach wie nie ist: Im Internet kann man die Preise schnell vergleichen und auch gleich den Wechselantrag ausfüllen.

Das muss für die Gasag, die noch immer eine überwältigende Mehrheit der Berliner Gas Haushalte beliefert, eine kritische Entwicklung sein.

Nennen wir es Herausforderung. Weil die Wechselbereitschaft steigt, bekommen wir auch die Chance, außerhalb unseres Netzes in Berlin-Brandenburg Kunden zu gewinnen.

Sie spielen auf Kiel an, wo sie seit Donnerstag mit sogenannten Bärengas erstmals außerhalb des Stammgebiets Lieferverträge akquirieren wollen.

Kiel ist nur der Auftakt. Die Stadt bietet sich an, weil sie die richtige Größe hat, es dort viele Gaskunden gibt und wir über ein gemeinsames Marktgebiet im Transportsystem

unser Gas dort einspeisen können. Mittelfristig wollen wir unser Engagement ausweiten, auf viele andere deutsche Städte. Wir wissen: Nur so können wir auf Dauer so stark wachsen, wie das unsere Gesellschafter erwarten. Und nur so können wir die Verluste in unserem Stammgebiet kompensieren. Dazu kommt, dass der Energieverbrauch in Deutschland langfristig durch Effizienzmaßnahmen nicht wachsen, sondern schrumpfen wird. Unser Anteil am Kuchen muss deshalb steigen.

Sind Sie bald bundesweit aktiv?

Das wäre sehr ambitioniert und wird in den nächsten zwei, drei Jahren nicht zu realisieren sein. Natürlich: Wir streben deutschlandweit eine starke Position an. In den Gebieten, die uns attraktiv erscheinen, werden wir aktiv. Das werden in erster Linie große Städte sein. Näheres kann ich aber nicht sagen, denn dann wäre ja ein wichtiger Erfolgsfaktor verloren: das Überraschungsmoment. Als Gesamtziel haben wir uns gesetzt, dass wir mehr Kunden außerhalb des Gasag-Gebiets gewinnen wollen, als wir dort verlieren.

Warum sollten Nicht-Berliner ausgerechnet zur Gasag kommen? Treten Sie als Gas-Discounter mit Kampfpreisen auf?

Bestimmt nicht. Wir wollen günstiger als der dominante lokale Versorger sein, das schon. Aber wir wollen auch Mehrwert bieten, beispielsweise durch intelligente Preisprodukte und Energiedienstleistungen.

Berlin haben Sie als

Wachstumsmarkt offenbar schon abgeschrieben?

Der Wettbewerb wird intensiv. Wir können aber vor allem im Westteil der Stadt durchaus neue Kunden gewinnen, die noch mit Öl heizen. Und im Osten der Stadt gilt es für uns, die Fernwärmebezieher von den Vorteilen von Gas zu überzeugen. Wir testen zur Zeit mit kühl-schrankgroßen Mini-Kraftwerken, die einen Haushalt mit Wärme und Strom versorgen können und wesentlich effizienter und damit günstiger als der getrennte Bezug sind. Diese Anlagen werden sogar noch lohnender, wenn die Politik kleine Kraft-Wärme-Kopplungs-Anlagen im Rahmen des Klimaschutzprogramms stärker fördert. Dafür setzen wir uns beim Wirtschafts- und Umweltministerium ein.

Auch wenn Gas als relativ umweltfreundlich gilt: Fossile Brennstoffe verursachen hohe Mengen an Kohlendioxid.

Auch die Alternativen sind nicht alle günstig. Man muss aufpassen, dass man bei einigen regenerativen Energien nicht mehr Energie hineinpulvert als man am Ende herausbekommt. Manches ist aber sinnvoll. Wir werden zum Beispiel in regionale Biogasgewinnung investieren. Derzeit realisieren wir ein Pilotprojekt im brandenburgischen Rathenow. Wir wollen ab 2008 Biogas in unser Netz einspeisen. Eine Vielzahl weiterer Anlagen sind geplant. Deutschlandweit sind bis zu zehn Prozent Biogasan-teil von der Gaswirtschaft vorgesehen. Wir werden aber nach wie vor auf Gasimporte angewiesen sein.

Besonders Russland wird ein immer wichtigerer Lieferant. Ist die Abhängigkeit von Moskau nicht ein wachsendes Problem?

Fortsetzung nächste Seite

Fortsetzung von vorheriger Seite

Wir haben sehr langfristige Verträge und machen uns keine Sorgen, dass die Versorgungssicherheit gefährdet sein könnte. Europa erschließt sich immer mehr Gasquellen rund um den Globus. Das verringert die Abhängigkeit von einem Lieferanten.

Russland macht der deutschen Gaswirtschaft aber auch noch andere Sorgen. Der Staatskonzern Gazprom wird wohl früher oder später massiv in den deutschen Endkundenmarkt einsteigen.

Natürlich muss man vorsichtig sein, dass jemand, der die komplette Wertschöpfungskette von der Exploration bis zum Endkunden inne hat, nicht übermächtig wird. Dafür gibt es aber bei Gazprom in Deutschland keine Anzeichen, und gegebenenfalls würde das Kartellamt eingreifen. Grundsätzlich gilt: Auch wir Deutschen wollen ja lohnende Gasgeschäfte im Ausland machen. Wir können nicht erwarten, dass ein Produzent uns an seine Quellen lässt, wenn wir ihm gleichzeitig den Zugang zu unseren Märkten versperren.

Wie hat sich das Geschäft der Gasag zuletzt entwickelt?

Der sehr warme Winter und Frühling hat uns einen Absatzrückgang von 20 Prozent beschert. Das wird in diesem Geschäftsjahr auch nicht mehr aufzuholen sein, deshalb erwarten wir ein Minus bei Umsatz und Gewinn. Auch wenn der verregnete Sommer uns ein bisschen geholfen hat.

Im April haben Sie die Preise ein wenig gesenkt. Können die Kunden auf weiter sinkende Gasrechnungen hoffen?

Im Moment eher nicht. Wenn man sich den Ölpreis anguckt, an den der Gaspreis gekoppelt ist, muss man eher die andere Frage stellen.

Also planen Sie Preiserhöhungen?

Nein. Aus heutiger Sicht bleibt es in diesem Jahr bei stabilen Preisen.

Fahren Sie privat eigentlich noch immer einen Benziner? Dann wären sie ja Ihren Kunden, die Sie zu Erdgasautos überreden wollen, ein schlechtes Vorbild.

Im Dienst fahre ich ein Erdgasfahrzeug, ansonsten einen acht Jahre alten VW Sharan. Ich habe vier

Kinder und einen Hund. Die Autoindustrie hat es immer noch nicht geschafft, einen anständigen Wagen für große Familien auf den Markt zu bringen, der mit Gas läuft. Sobald so einer da ist, steige ich um. Ich hoffe, die schaffen es, bevor meine Kinder aus dem Haus sind.



Zur Person

Andreas Prohl ist als Vorstandsmitglied des Berliner Gasversorgers Gasag für Vertrieb und Technik zuständig. Der 48-jährige Wirtschaftsingenieur aus Westfalen stieg direkt nach dem Studium ins Erdgasgeschäft ein.

Über Stationen wie Wintershall und den Netzbetreiber Wingas kam er 2002 zur Gasag. Die 150 Jahre alte Gasag versorgt in Berlin und Umgebung 650 000 Kunden und ist damit einer der größten regionalen Versorger Europas.

BERLINER ZEITUNG/MARKUS WALCHER

Wünscht ein gasbetriebenes Familienauto: Gasag-Vorstand Andreas Prohl.