

„Wir wollen mehr als Gas verkaufen“

GASAG-Vorstand Prohl über neue Geschäfte, Klimapolitik und steigende

Herr Prohl, das milde Wetter hat die Gasag am Jahresanfang massiv Umsatz gekostet. Konnten Sie das Minus ausgleichen?

Nein, wir werden in diesem Jahr über zehn Prozent weniger Erdgas verkaufen als 2006. Auch das Ergebnis wird niedriger ausfallen. Die Zukunft des Unternehmens kann nicht mehr nur darin liegen, möglichst viel Gas abzusetzen, sondern darin, Kunden beim Energiesparen zu helfen und die Margen durch Dienstleistungen zu kompensieren.

Wo setzen Sie an?

Wir bauen neue Geschäftsfelder aus. Zum Beispiel unterstützen wir Kunden, die ihre Energieversorgung umweltfreundlich modernisieren wollen. Bei der Solarthermie – der Wärmegewinnung aus Sonnenenergie – ist es uns in Berlin gelungen, alle an einen Tisch zu bekommen. Mit den kommunalen Wohnungsbaugesellschaften haben wir große Wohnkomplexe mit mehreren hundert Einheiten ausgewählt, um sie mit Solarthermieanlagen in Kombination mit Erdgasheizungen auszustatten. Und es gibt noch viele Dachflächen in Berlin, die geeignet wären. Das Ganze funktioniert aber nur bei einer entsprechenden Förderung. Solarthermie kostet doppelt bis dreifach so viel wie fossile Brennstoffträger.

Die Regierung setzt in ihren Klimaplänen stark auf Solarthermie...

Über das Vorgehen, der Wohnungswirtschaft einen Anteil von zehn bis 15 Prozent vorzuschreiben, muss man wirklich noch einmal nachdenken. Überhaupt sollte die Regierung auf Fördermaßnahmen setzen, nicht auf Ordnungspolitik.

Passiert ohne Pflicht überhaupt etwas?

Die Diskussion über die gesetzlichen Rahmenbedingungen und die inkonsequente Förderpolitik hat die Leute stark verunsichert – und dazu geführt, dass viele erst einmal nichts machen. Im ersten Halbjahr 2007 wurden bundesweit 25 Prozent weniger Heizungsanlagen modernisiert als in den ersten sechs Monaten 2006. Ein großes Problem ist auch die Kapitalmobilmisierung. Viele kleinere und mittlere

Wohnungsbesitzer scheuen die Investitionen. Wir und auch andere Energiedienstleister, würden die gerne über das Contracting übernehmen, wobei wir die neue Anlage bauen und bewirtschaften. Doch im Mietrecht ist nur vorgesehen, dass Vermieter Modernisierungskosten auf die Mieter umlegen können – nicht aber ein Contractor. Das Thema hat die Regierung in Meseberg auf Eis gelegt.

Wie hoch ist der Modernisierungsbedarf?

Circa zehn Prozent der Heizungsanlagen sind älter als 25 Jahre, fünf Prozent dürften laut Verordnung gar nicht mehr betrieben werden. In Berlin geht es um mehr als 20 000 Anlagen, bei denen der Verbrauch um 30 bis 40 Prozent gesenkt werden könnte. Dann kann man immer noch überlegen, was man zusätzlich machen könnte.

Was wäre das neben der Sonnenwärme?

Wir haben überraschend gute Reaktionen auf Mikro-Heizanlagen mit Kraft-Wärme-Kopplung, die neben Wärme direkt in den Wohnhäusern auch Strom produzieren. Problematisch ist aber, dass die Regierung bisher nur Anlagen im Rahmen des neuen Wärmegesetzes anerkennen will, die mindestens 25 Prozent Strom produzieren. Diese Anlagen wären aber für kleinere Wohnhäuser viel zu groß. Außerdem wird in dem Gesetzentwurf Fernwärme bevorzugt, obwohl dort hohe Übertragungsverluste vom Großkraftwerk zum Kunden entstehen.

Ist die Lobbyarbeit Ihrer Konkurrenten so viel besser?

Eindeutig ja. Die Fernwärmeunternehmen haben eine gut aufgestellte Lobby. Die sehen die Gelegenheit, über die Fernwärme die Auswirkungen des Wettbewerbs abzufedern. Während der Gasversorger schnell gewechselt werden kann, hätte der Fernwärmeversorger durch Anschluss- und Benutzungszwang quasi ein Monopol. Das sollte die Politik bedenken, wenn sie die kommunalen Betriebe zum Gegenpol zu den großen Stromkonzernen aufbauen will. Niedrigere Erlöse aus dem Stromverkauf könnten dann auf die Wärmekunden umgelegt werden.

Sie begegnen dem Wettbewerb mit Expansion. Wie laufen Ihre Geschäfte in Kiel?

Wir sind dort gerade zwei Monate am Markt und haben schon Verträge über 20 Millionen Kilowattstunden abgeschlossen. Das entspricht dem Verbrauch von 800 Einfamilienhäusern. Wir sind sehr zufrieden.

Wann kommen weitere Städte dazu?

Wir beobachten die Szene. Wir haben Zugang zu drei Marktgebieten, die immerhin zwei Drittel des Gaskundenpotenzials in Deutschland abdecken. Außerdem wollen wir mit der Essener NGT, die wir gerade gekauft haben, und unserer Tochter Gasag Wärmeservice bei den Dienstleistungen expandieren. Schon durch jetzt abgeschlossene Verträge werden wir den Umsatz bei Gasag Wärmeservice im kommenden Jahr auf 60 bis 70 Millionen Euro verdoppeln. Bis 2015 sollen dreistellige Millionenumsätze erreicht werden.

Bedeutet das auch mehr Arbeitsplätze?

Wir werden unsere Mitarbeiterzahl im kommenden Jahr erstmals seit der Privatisierung der Gasag wieder steigern.

Das zentrale Thema für die meisten Ihrer heutigen Kunden bleibt der Gaspreis. Planen Sie Veränderungen?

Im April haben wir den Preis gesenkt, weil auch Öl billiger geworden ist. Bis Jahresende bleiben die Preise stabil. Aber bei einem Ölpreis von 92 Dollar je Barrel und mehr müssen wir reagieren. Wann und wie stark prüfen wir gerade.

Vattenfall hat wegen der Strompreiserhöhung im Sommer viele Kunden verloren...

Wir sind sehr froh über die Konkurrenz auf dem Gasmarkt in Berlin. Die Kunden werden sehen, dass alle nur mit Wasser kochen. Wir sind Händler, wir haben keine Gasquelle im Hinterhof. Wir können uns von dramatisch steigenden Preisen nicht abkoppeln.

— Das Interview führte Bernd Hops.