

Gasag will jetzt auch Strom verkaufen

Berliner Versorger kündigt für den Herbst die vierte Preissenkung in diesem Jahr an – Erschließung neuer Geschäftsfelder

BERLIN – Die Gasag, vor wenigen Jahren noch ein reiner Gasversorger, entwickelt sich zum Energiekonzern und streckt die Fühler auch in Richtung Strom und Fernwärme aus. Den Wandel verantworten die Vorstände Andreas Prohl und Olaf Czernomoriez. Mit ihnen sprachen Hans Evert und Daniel Wetzel.

DIE WELT: Herr Prohl, Herr Czernomoriez, die Gasag hat 2009 bereits dreimal die Preise gesenkt und eine vierte Senkung in Aussicht gestellt. Wann kommt sie?

Andreas Prohl: Bislang haben wir die Gaspreise in Berlin schon um 17 Prozent im Vergleich zum letzten Winter gesenkt. Mit Beginn der Heizperiode wird es bei weiter sinkenden Bezugskosten eine erneute Senkung geben, wahrscheinlich am 1. Oktober oder 1. November. Sie wird zwischen sieben und acht Prozent betragen, also rund 0,31 Cent je Kilowattstunde. Im Vergleich zum letzten Winter hat sich das Gas dann um 25 Prozent verbilligt.

In Berlin ist der Wettbewerb hart. Wie hoch ist Ihr Marktanteil?

Prohl: Wir haben seit Oktober 2006, dem Beginn des Wettbewerbs um Privatkunden, mehr als 40 000 Kunden verloren. Unser Anteil, wenn wir über Heizgas reden, liegt in Berlin bei ungefähr 87 Prozent.

Olaf Czernomoriez: Wettbewerb ist für uns nichts Schlimmes. Kunden verliert keiner gern, doch es ist für uns auch kein Drama.

Vor einem Jahr hatten Sie aber noch gut 95 Prozent.

Prohl: So ist das nun mal im Wettbewerb. Mittlerweile haben wir in Berlin zwölf Konkurrenten. Wir

machen uns die Liberalisierung auch zunutze und gehen in andere Märkte außerhalb Berlins. Im Jahr 2013 wollen wir 25 Prozent unseres Geschäftes außerhalb der Hauptstadt machen.

Nuon hat Ihnen in Berlin ordentlich Konkurrenz gemacht. Nun will Vattenfall Nuon Deutschland abgeben. Sind Sie interessiert?

Czernomoriez: Das wäre schwierig. Das Kartellamt wertet Berlin als eigenen Energiemarkt, da bekämen wir sicher keine Zustimmung.

Fürchten Sie noch härteren Wettbewerb?

Prohl: Nuon hat uns schon einen harten Wettbewerb geboten. Das wird sich auch mit einem neuen Gesellschafter fortsetzen. Ich bezweifle, dass es noch härter wird. Wahrscheinlicher ist, dass Nuon in anderen Städten in die Offensive geht.

Die Gasag will in den nächsten Jahren 25 Prozent des Umsatzes außerhalb des Gasgeschäftes machen. Was genau planen Sie?

Czernomoriez: Der Vertrieb von Gas und Wärme bleibt unser Kerngeschäft. Immer wichtiger werden jedoch Dienstleistungen: Service rund um Abrechnung oder, etwa über unser Tochterunternehmen NGT, Beratung und Bau von Energieanlagen für Kommunen, Krankenhäuser und Industrie. Unsere Tochterunternehmen agieren weitgehend selbstständig und gewinnen so neue Kunden.

Die Gasag sieht sich also nicht mehr als reinen Gasversorger?

Czernomoriez: Genau. Wir gehen

aus unserer angestammten Region hinaus. Es gibt keine lokale Begrenzung mehr. Und wir erschließen neue Geschäftsfelder. Uns interessieren auch Strom und Fernwärme. Deswegen haben wir uns in den vergangenen Jahren Schritt für Schritt an diversen Unternehmen beteiligt, beispielsweise an den Stadtwerken in Forst.

Wie sehen Ihre Gesellschafter – Vattenfall, Gaz de France und die E.on-Tochter Thüga – die Expansion? Das sind ja gleichzeitig Konkurrenten?

Czernomoriez: Natürlich ist das mitunter sensibel. Doch wir haben unsere Strategie vorgestellt, und sie wird von unseren Gesellschaftern mitgetragen. Doch es ist richtig, zum Teil konkurrieren wir, etwa mit Vattenfall. Vattenfall bietet Fernwärme an, das ist eine direkte Konkurrenz zum Gasgeschäft.

Prohl: Unsere Expansionspläne sind so gestaltet, dass wir ohne Kapitalerhöhung seitens unserer Eigentümer auskommen. Wir sind in der Lage, in den nächsten Jahren mehrere Hundert Millionen Euro aus eigener Kraft zu investieren.

Gas ist längst nicht mehr die Wunschenergie Nummer eins. Wie stark ist die Konkurrenz, die Ihnen durch Pellets und alternative Energie erwächst?

Prohl: Die ist sehr groß. Früher hatten mehr als 80 Prozent der Neubauten einen Gasanschluss. Jetzt sind wir bei 50 Prozent.

Keine guten Aussichten für Sie.

Prohl: Moment. Wir stellen uns darauf ein. Wir bieten solarthermische Anlagen an, und spätes-

tens 2011 wird die Geräteindustrie gasbetriebene Wärmepumpen und stromerzeugende Heizungen, sogenannte Mikro-KWK-Anlagen, in großen Stückzahlen anbieten. Außerdem setzen wir sehr stark auf das Thema Bioerdgas. In Rathenow haben wir gerade unsere erste Anlage in Betrieb genom-

men.

Sie werden also zum Bioanbieter, mit eigener Marke?

Prohl: Genau. Vom 1. Oktober an kann man bei uns Erdgas mit zehn Prozent Biogasanteil beziehen. Spätestens Anfang Juli starten wir die Werbekampagne.



Die Gasag-Vorstände Andreas Prohl (l.) und Olaf Czernomoriez

Die Gasag-Chefs

■ Andreas Prohl (50), seit 1999 bei der Gasag, ist seit 2002 er Vorstand für Vertrieb und Technik.

■ Olaf Czernomoriez (59) arbeitet schon seit 1993 für den Gasversorger. Seit 2003 sitzt er im Vorstand und ist dort für Finanzen, Controlling und Unternehmensentwicklung zuständig.

■ Die Gasag erzielte 2008 einen Umsatz von 1,18 Mrd. Euro. Der Gewinn lag bei 93 Mio. Euro. Das Unternehmen hat in Berlin rund 600 000 Kunden. *hev*

Welt, Lokales / Bezirke
08.06.2009