

GASAG-VORSTAND OLAF CZERNOMORIEZ ÜBER DEN ANSTEHENDEN EIGENTÜMERWECHSEL, DEN STREIT UM PREISE UND VERTRÄGE UND DEN TREND ZUR REKOMMUNALISIERUNG:

Das Gerangel um die GASAG

W&M: Herr Czernomoriez, nachdem der Stromkonzern Vattenfall bereits angekündigt hatte, seine Anteile an der Gasag verkaufen zu wollen, will nun auch der Energieriese E.ON seine Beteiligung an ihrem Unternehmen los werden. Überrascht Sie das?

CZERNOMORIEZ: Nein, wir sind rechtzeitig von Vattenfall informiert worden. Die Thüga-Anteile gehen zunächst wieder zur E.ON-Ruhrgas. Ob E.ON diese Anteile verkaufen will wissen wir nicht. Vattenfall hat sein Beteiligungsportfolio geprüft und es mit seiner Markt- und Entwicklungsstrategie abgeglichen. Das ist für mich ein völlig normaler Vorgang. Grundsätzlich mischen wir uns nicht in die Angelegenheiten unserer Gesellschafter ein.

W&M: Beunruhigen muss Sie diese Entwicklung dennoch. Schließlich bleibt mit Gaz de France/Suez nur noch eine konstante Größe im GASAG-Gesellschafterkreis.

CZERNOMORIEZ: Bislang hatten wir drei gleichberechtigte Gesellschafter, die unsere Wachstumsstrategie eindeutig unterstützt haben. Damit sind wir gut gefahren. Wichtig ist für uns, dass auch ein neuer Anteilseignerkreis diese erfolgreiche Strategie weiter stützt.

W&M: Wie sicher können Sie sich da sein?

CZERNOMORIEZ: Ich bin überzeugt, dass die neuen Eigentümer unsere Wachstumsstrategie mittragen und damit die Zukunft der GASAG sichern werden.

W&M: Trotzdem wird schon über Namen und Interessenten spekuliert – von EnBW bis zum Oldenburger Versorger EWE. Favorisiert wird aber vor allem Gaz de France/Suez, der letzte verbliebene Großaktionär. Werden die Franzosen die GASAG komplett übernehmen?

CZERNOMORIEZ: Ich will nicht spekulieren, wir kennen nicht die Interessen der französischen Politik für die Deutschlandstrategie des Staatsunternehmens Gaz de France/Suez. Aber es wäre unnormal, wenn GDF/Suez kein Kaufinteresse hätte. Immerhin würde sich für die Franzosen als Mehrheitseigentümer die Chance bieten, noch stärker auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. Natürlich muss das kartellrechtlich geprüft werden. Und die europäische Kartellbehörde wird sich dazu äußern müssen.

W&M: Wird es in diesem Jahr noch eine Entscheidung geben?

CZERNOMORIEZ: Manche Transaktionen

werden schnell realisiert, weil man eine schnelle Lösung haben will. Und manche dauern länger.

W&M: Auch vom Faktor Politik? Das Land Berlin liebäugelt schon seit längerem damit, sich wieder an seinem ehemaligen Besitzum GASAG zu beteiligen, das man 1998 für knapp 1,3 Milliarden Euro verkauft hatte.

CZERNOMORIEZ: Zunächst einmal ist es legitim, dass die Politik darüber nachdenkt, ob sie einen Teil eines durchsanierten und erfolgreich am Markt agierenden Unternehmens kauft. Ich betone kauft, denn von zurückkaufen kann keine Rede sein. Die GASAG von heute ist nicht mehr das Unternehmen, welches das Land einmal veräußert hat. Wir sind jetzt ein wirtschaftlich erfolgreiches Unternehmen, haben eine deutlich andere Konzernstruktur und betreiben ein deutschlandweites Geschäft.

W&M: Ist das Land Berlin dennoch ein Favorit im anstehenden Verkaufspoker?

CZERNOMORIEZ: Von Poker will ich gar nicht reden. Noch einmal, es ist völlig normal, dass eine Kommune, und in diesem Fall ein Land, sich darum bemüht, Anteile an einem für die Region wichtigen Versorger zu erwerben. Genauso normal ist aber auch, dass sich die öffentliche Hand dann in die Reihe von gleichberechtigten Interessenten einreihen muss.

W&M: So normal ist die Sache nicht, denn schon gibt es Streit zwischen Befürwortern und Gegnern eines GASAG-Engagements. Wie beurteilen Sie das Gerangel?

CZERNOMORIEZ: Ich werde das nicht kommentieren. Hier findet eine Diskussion statt, an der sich viele beteiligen.

W&M: ...nur?...

CZERNOMORIEZ: Nur steht lange noch nicht fest, ob das Land sich in die Käufer-schar einreihen wird. Auch bleibt offen, ob Berlin den Zuschlag bekommen würde und den erforderlichen Kaufpreis bezahlen will oder kann. Ich will das nicht bewerten, zumal sich der Berliner Senat noch gar nicht geäußert hat.

W&M: Die Diskussion darum liegt im Trend. Um die Jahrtausendwende wurden reihenweise Strom-, Gas- und Wasserversorger privatisiert. Jetzt sollen die Versorger wieder zurück in »Bürgerhand« – zu Recht?

CZERNOMORIEZ: Ich bin hinsichtlich der Rekommunalisierungs-Diskussion sehr skeptisch. Entscheidend ist doch nicht,

wer Eigentümer eines Unternehmens ist. Entscheidend ist vielmehr, dass ein Unternehmen von Aufsichtsräten, Vorständen und Geschäftsführungen qualifiziert und erfolgreich geführt wird.

W&M: Steht dahinter nicht zunächst die Hoffnung auf mehr Versorgungssicherheit und der Versuch, wieder stärker auf die Preisbildung der Versorger Einfluss zu nehmen?

CZERNOMORIEZ: Natürlich geht es immer um eine sichere Energieversorgung zu fairen Preisen in einem offenen Markt. Aber eine politische Regulierung, etwa von Preisen, halte ich für falsch. Das wäre auch der Forderung nach mehr Wettbewerb völlig entgegengesetzt.

W&M: Warum?

CZERNOMORIEZ: Es gibt Marktregeln und an die halten wir uns. Das führt auch zu marktgerechten Preisen. Wenn die Politik in die Preisbildung eingreifen würde, dann kann das nur zu Lasten der Entwicklung der Unternehmen gehen.

W&M: Das heißt?

CZERNOMORIEZ: Dass ich vor einer derartigen Entwicklung warne. Sichere Versorgung zu fairen Preisen muss in Einklang mit einer guten Verzinsung des eingesetzten Kapitals stehen, das gilt eben auch für kommunale Eigentümer. Dafür müssen die Versorger nicht zwangsläufig wieder vollständig in die Hände der Kommunen zurückgeführt werden. Das zeigen wir als GASAG sowohl in Berlin als auch über unsere Beteiligungen in anderen Regionen.

W&M: Zum Beispiel?

CZERNOMORIEZ: Zum Beispiel in Brandenburg, Oranienburg oder Forst, wo wir Minderheits-, oder im Falle von Forst auch Mehrheitsbeteiligungen halten. Die Kommunen sind dort also unsere Partner. Mit ihren Beteiligungen können sie die Preise freilich nicht bestimmen und die Regulierung durch die Bundesnetzagentur beeinflussen, aber Einfluss nehmen auf Versorgung und Infrastruktur können sie sehr wohl. Insofern sind solche Partnerschaften für beide Seiten immens wichtig.

W&M: Ihre Preispolitik steht dennoch unter harscher Kritik. Vor wenigen Wochen hat der Bundesgerichtshof Tarifklauseln zu Lieferverträgen aus den Jahren 2005 bzw. 2006 und die damit verbundenen Preiserhöhungen für ungültig erklärt. Was ist da falsch gelaufen?



»Ich will nicht spekulieren, denn wir kennen nicht die Interessen der **FRANZÖSISCHEN** Politik für die Deutschlandstrategie des Staatsunternehmens Gaz de France/Suez.«

CZERNOMORIEZ: Der Bundesgerichtshof hat eine von uns bis Ende 2006 in unseren AGB verwendete Preisanpassungsklausel für unwirksam erklärt. Wichtig ist: Hätte die GASAG eine vom BGH unbeanstandete Preisanpassungsklausel verwendet, hätten unsere Kunden zu keiner Zeit einen anderen Preis bezahlt.

W&M: Trotzdem droht nun eine Klagewelle von betroffenen Kunden, die nicht nur das Image der GASAG beschädigt, sondern auch beträchtliche Rückzahlungen zur Folge haben könnten, wenn die Kläger vor Gericht recht behalten. Was kommt da auf die GASAG zu?

CZERNOMORIEZ: Ob tatsächlich eine Klagewelle droht, wissen wir nicht. Aber noch einmal zur Klarstellung. Der BGH hat keine Entscheidung zu der Frage getroffen, ob dem einzelnen klagenden GASAG-Aktiv-Kunden Rückforderungsansprüche zustehen und ob sein Gaspreis im Sinne von Paragraph 315 BGB angemessen war. Die Angemessenheit der Preiserhöhungen wurde allerdings in einer Vielzahl von Gerichtsverfahren vor Berliner Gerichten bestätigt.

W&M: Trotzdem werden Entschädigungsforderungen, die nach vorläufigen Schätzungen auf bis zu 50 Millionen Euro beziffert werden, diskutiert.

CZERNOMORIEZ: Solche Forderungen be-

stehen auf Grund der genannten Fakten aus unserer Sicht nicht.

W&M: Bestätigen aber können Sie, dass die GASAG ihre Preise im Oktober zum vierten Mal in diesem Jahr senken wird?

CZERNOMORIEZ: Das werden wir wie angekündigt tun. Mit dieser vierten und höchsten Preissenkung in diesem Jahr hat die GASAG nachgewiesen, dass Preisänderungen der Vorlieferanten selbstverständlich auch zu Preissenkungen bei den Kunden führen. Damit haben wir die Preise in 2009 um rund 25 Prozent gesenkt.

W&M: Trotzdem hat die GASAG in den letzten beiden Jahren bald 45.000 Kunden verloren. Woher rührt dieser Negativtrend?

CZERNOMORIEZ: Von einem Negativtrend kann keine Rede sein, wir gewinnen ja auch auf anderen Märkten Kunden dazu und können in Berlin weiterhin auf feste Kundenbeziehungen bzw. einen festen Kundenstamm bauen. Und das ist hier besonders wichtig, weil Berlin wohl der am härtesten umkämpfte Gasmarkt in Deutschland ist.

W&M: Der jüngst von der Monopolkommission gerügte Wettbewerb auf dem Gasmarkt funktioniert in Berlin?

CZERNOMORIEZ: Aus unserer Sicht sehr wohl, wir haben es hier mit fast zwei Dut-

zend Wettbewerbern zu tun. Aber wenn sie gute Preise, Produkte und einen guten Service haben, und das haben wir, dann fällt es der Konkurrenz schwer, Kunden von uns abzuwerben. Selbst in der BZ konnte man unlängst lesen, dass Berlin bundesweit mit die niedrigsten Gaspreise hat. Gemeint waren hier die Preise der GASAG. Das Land Berlin hat uns im Übrigen gerade den Zuschlag für die Gasversorgung seiner öffentlichen Gebäude und für die Straßenbeleuchtung erteilt. Wir haben uns damit erneut gegen eine Vielzahl von Konkurrenten durchgesetzt. Die GASAG ist ein absolut wettbewerbsfähiges Unternehmen.

W&M: Die GASAG hat noch etwa 600.000 Kunden in Berlin und ein Marktanteil zwischen 80 und 85 Prozent. Woher soll künftiges Wachstum kommen?

CZERNOMORIEZ: Bislang sind Berlin und Brandenburg und dort neben unseren privaten Heizgaskunden, vor allem die mittelständische gewerbliche Wirtschaft unser Schwerpunkt. Die regionale Ausrichtung wird sich Zug um Zug ändern. In den nächsten drei bis fünf Jahren wollen wir vor allem außerhalb dieser Region wachsen und den Anteil unseres bundesweiten Geschäfts am Gesamtumsatz auf ein Viertel erhöhen.

W&M: Wo will die GASAG Kunden zukünftig gewinnen?

CZERNOMORIEZ: Dort, wo es aus unserer Sicht Kundenpotenziale gibt – vornehmlich in einigen alten Bundesländern wie Nordrhein-Westfalen, Schleswig-Holstein oder Hamburg, wo wir bereits präsent sind und Kunden dazu gewinnen. Aber das ist nur das eine...

W&M: Und das andere?

CZERNOMORIEZ: Sind unsere Bemühungen um eine Mehrspartenkompetenz und das bundesweite Angebot von Energiedienstleistungen. Wir verkaufen bisher vornehmlich Gas und Wärme, künftig wollen wir uns auch verstärkt dem Stromgeschäft widmen. Forst ist dafür ein Beispiel. Das Unternehmen ist zwar ein relativ kleines Stadtwerk, aber es verkauft neben Gas auch Fernwärme und Strom und ist direkt im Wasser-, Abwasser- und Dienstleistungsgeschäft tätig. Das ist ein Konzept, das wir zukünftig bundesweit umsetzen werden.

W&M: Auch über weitere Akquisitionen?

CZERNOMORIEZ: Wir nutzen da alle Möglichkeiten, die zu unserer Strategie passen. Und da gibt es einige.

W&M: Die GASAG wird verkauft und kauft selbst dazu – noch in diesem Jahr?

CZERNOMORIEZ: Das werden wir sehen. Für uns ist klar, auch mit neuen Eigentümern wollen und werden wir weiter wachsen. □