

Erfahrungsaustausch Kooperationen

Neue Trends und Themen

Bedarf an „nachholender Modernisierung“

Zum 9. Mal trafen sich Vertreter unabhängiger Stadtwerke-Kooperationsgesellschaften am 12. November in Düsseldorf. Gastgeber waren Bayerngas und Novogate. Das im Halbjahresturnus durchgeführte Expertenforum war 2005 von der LBD-Beratungsgesellschaft mbH und SynergieKomm initiiert worden.

Ulrich Mayr, Bayerngas/Novogate, wies in seinem Vortrag darauf hin, dass Steuerung, Kooperation und Marketing wesentliche Themen für EVU bis 2020 sein würden: Zu viele Unternehmen würden noch im Blindflug operieren, anstatt über ein Steuerungs-„Cockpit“ zu verfügen, in dem über Zielgrößen, erreichte Deckungsbeiträge und Abweichungsanalysen sowie strategische Messgrößen der Erfolg komplexer Beschaffungs- und Vertriebsportfolien gesteuert werde. Kooperationen statt Anteilsverkauf an einen strategischen Partner sowie Marketing mit der Führungsgröße Preis- und Produktpolitik würden künftig noch wichtiger als bisher werden. Der schlüssige Marketing-Mix sei strategischer Erfolgsfaktor und Marketing müsse auch in der Hierarchie aufgewertet werden. Erforderlich sei originär, eine Vision

für das Unternehmen zu definieren, die dann in Strategien übersetzt wird.

In der Diskussion spitzte Dr. Christof Schorsch (LBD) die Frage der Steuerung dahingehend zu, dass es heute noch Stadtwerke gebe, die erst mit der Erstellung ihres Jahresabschlusses in der Lage seien festzustellen, wie erfolgreich sie gewesen sind. Und nur wenige Stadtwerke hätten überhaupt eine Unternehmensvision formuliert. Auch hieran zeige sich ein großer Bedarf an nachzuholender Modernisierung.

Jonna Meyer-Spasche, LBD, formulierte zu Smart Metering, noch immer habe die Bundesnetzagentur keine Festlegungen zu Mindestfunktionalitäten und Kostenerstattung getroffen. Dies sei aber erforderlich, um die Marktentwicklung zu beschleunigen. Netzbetreiber bräuchten zudem Lösungen, wie intelligente Zähler langfristig mit weiteren Funktionen aufgerüstet werden können, um Stranded Investments zu vermeiden. Zu erwarten sei auch, dass sich spezialisierte, überregionale Dienstleister für Messstellenbetrieb und Messung entwickeln, die auf Skaleneffekte bauen. Die vom Regulierer akzeptierten Kosten je Zähler orientierten sich

dann an den effizientesten Anbietern.

Rosa Hemmers, SynergieKomm, stellte verschiedene Modelle zum Einwerben von Bürgerkapital durch Stadtwerke vor. Wichtigste Motivation der Bürger sei das Vertrauen in Stadtwerke und Kommunen als Geschäftspartner, die Sicherheit der Anlage, auch wenn es nur eine moderate Verzinsung gebe, sowie die Identifikation mit der Kommune und der eigenen Region, in der investiert werde. Gerade in Zeiten der Finanzmarktkrise stellten Bürgerfonds eine attraktive und sichere Anlageform dar.

Uwe Müller, Stadtwerke Brandenburg a.d. Havel, stellte den Bürgerfonds seines Unternehmens vor. Dieser werde ausschließlich in BHKW, Biogas- und Photovoltaikanlagen investieren. Ziel sei es, die Stadtwerke-Kunden enger ans Unternehmen zu binden und ihnen durch attraktive und faire Konditionen eine gute Anlageform zu bieten. Öffentlichkeitsarbeit sowie die regionale und überregionale Berichterstattung hätten dazu geführt, dass in weniger als zwei Monaten 3 Mio. € gezeichnet wurden (siehe Seite 15).

C. Schorsch, J. Faber, R. Hemmers