

KOMMUNALE UNTERNEHMEN | ENERGIE

Renaissance der Stadtwerke

Die Idee des „Wir von hier“ gewinnt an Kraft

- Hamburg hat es schon, Berlin überlegt: Energieversorgung in Eigeninitiative
- Gelegenheit: Bis 2015 laufen bundesweit jährlich rund 1000 alte Konzessionsverträge aus

MICHAEL GNEUSS

In Berlin wird es oft gleich grundsätzlich: „Wasser gehört uns allen“, so lautet das Motto, unter dem hier der Protest gegen die Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe firmiert. 1999 hatte die klamme Hauptstadt Anteile ihrer Wasserbetriebe an RWE und Veolia veräußert – mit inakzeptablen Gewinngarantien, wie die Initiatoren eines Volksbegehrens argwöhnen. Sie verlangen die Offenlegung der Kaufverträge. Dabei möchte der Berliner Senat die Teilprivatisierung selbst schnellstmöglich rückgängig machen. Überdies liebäugelt man mit der Gründung eines eigenen Stadtwerks, um auch wieder als kommunaler Anbieter von Strom, Gas und Fernwärme auftreten zu können.

Damit läuft Berlin dem Zeitgeist ausnahmsweise mal hinterher, denn den Trend zur Rekommunalisierung der Energieversorgung gibt es bundesweit längst. Nachdem vor rund 20 Jahren – im Zuge der Liberalisierung des Energiemarkts – viele Kommunen ihre Haushalte durch den Verkauf kommunaler Versorger aufgebessert hatten, nehmen sie nun das Geschäft mit Strom und Gas zunehmend wieder selbst in die Hand. 35 neu gegründete Stadtwerke verzeichnet

der Verband kommunaler Unternehmen (VKU) seit dem Jahr 2007.

Die Gelegenheit ist günstig, da bis 2015 jährlich rund 1000 jener auf 20 Jahre geschlossenen Konzessionsverträge auslaufen, mit denen die Rechte zum Netzbetrieb vergeben werden. Viele Kommunen interessieren sich dabei vor allem für den Betrieb der Stromnetze. Zum einen erhoffen sie sich daraus mittelfristig Einnahmen. Zum anderen wollen sie sich mit einer eigenständigen Energieversorgung politischen Gestaltungsspielraum erschließen.

Prominentes Beispiel ist da Hamburg. Die Hansestadt hatte vor gut einem Jahrzehnt ihre „Hamburgischen Electricitätswerke“ an den Energiekonzern Vattenfall verkauft. Angesichts starker Preiserhöhungen, vor allem aber im Wunsch nach stärkerem Einfluss auf den Energiewandel, vollzog Hamburg 2009 eine Kehrtwende. Mit der neu gegründeten Hamburg Energie AG gibt es nun wieder einen vollständig kommunalen Stromversorger, der ausdrücklich keinen Kohle- und Atomstrom liefert. Energiepolitische Duftmarken setzte das Unternehmen auch mit der Inbetriebnahme einer Photovoltaik-Anlage sowie dem Bau einer Windenergieanlage.

Doch der Einstieg ins Energiegeschäft ist kein Selbstläufer. „Es gibt ja fast schon eine Art Hype um das Thema Rekommunalisierung“, sagt Christof Schorsch von der auf Energiewirtschaft spezialisierten LBD-Beratungsgesellschaft in Berlin. Als Newcomer am Markt, so Schorsch, fehlten einer Kommune zunächst die wesentlichen Kompetenzen, um erfolgreich ein Energieversorgungsunternehmen zu betreiben. „Gelingen kann der Einstieg nur mit ei-

DPN/28

Eigenständige Energieversorgung verspricht Kommunen mittelfristig Einnahmen und erhöht den Gestaltungsspielraum

nem klaren, kommunalpolitischen Konzept, einem ausreichenden Budget sowie einem kompetenten Partner aus der Energiewirtschaft.“ Dann allerdings könne die Übernahme des Netzes ein guter Anlass sein, die Energieversorgung in kommunaler Hand zum Beispiel mit lokalen Erzeugungs- und Klimaschutzprojekten sowie Strom- oder Gasangeboten für die Bürger zu verbinden.

Wie auch kleine Gemeinden das große Projekt Energieversorgung stemmen können, zeigt das Beispiel Regionalwerk Bodensee mit Sitz im württembergischen Tettang. Im Regionalwerk haben

sich 2008 sieben Gemeinden der Region zu einem kommunalen Energieversorger für Strom und Erdgas zusammengeschlossen. Die Kommunen besitzen 52 Prozent, beteiligt sind zudem mit je 24 Prozent die Technischen Werke Friedrichshafen und das Alb-Elektrizitätswerk Geislingen-Steige. Und diese halten nicht nur Anteile, sondern steuern auch energiewirtschaftliches Know-how bei.

Von klug eingesetzten Ressourcen und effizienten Synergien, die man in der Aufbauphase nicht selbst vorhalten muss und kann, spricht Enno Steffens, Geschäftsführer des Regionalwerks Boden-

see. Zu externen Leistungen zählten auch juristische und energiewirtschaftliche Beratung sowie kommunikative Unterstützung beim Aufbau der Marke Regionalwerk Bodensee. „Das kostet zwar anfangs Geld“, sagt Steffens, „bringt aber das neue Unternehmen schnell und sicher voran.“ Zumal, wenn einem die vormaligen Platzhirsche nicht nur nicht behilflich seien, sondern den Unternehmensaufbau nach Kräften behinderten. Das Regionalwerk setzte sich dennoch durch und versorgt schon rund 12 000 Kunden – und damit ein gutes Drittel ihres regionalen Marktes.

Im Wettbewerb mit Marktführer EnBW setzen die Regionalwerke Bodensee nicht nur auf gute Preise. Das Pfund, mit dem sie – wie alle Stadtwerke – wuchern können, ist die regionale Verankerung. So wirbt das Unternehmen mit dem Slogan „Unsere Energie vor Ort“. Man verfolge ausdrücklich eine Strategie der regionalen Wertschöpfung, so Steffens. „Wenn möglich, arbeiten wir mit hiesigen Betrieben zusammen.“ Zudem sei man näher dran am Kunden. „Letztlich“, so Steffens, „sind wir in jedem Rathaus ansprechbar. Das wissen die Menschen hier zu schätzen.“

Auch andere kommunale Versorger bauen auf die Nähe zum Kunden und pflegen sie. Sei es, dass sie – wie die Stadtwerke Halle – mit örtlichen Schulen in Unterrichtseinheiten zum Klimaschutz zusammenarbeiten. Oder – wie die Stadtwerke Münster seit diesem Sommer – per Twitter ihren Kunden aktuelle Informationen liefern. Die Stadtwerke im thüringischen Sondershausen wiederum interpretieren ihre Aufgabe zur Daseinsvorsorge besonders weit und spendieren frisch gebackenen Eltern pro Kind eine Extraportion Energie: den sogenannten Babybonus – wahlweise sind das 250 Kilowattstunden Strom oder 850 Kilowattstunden Erdgas.

„Die Idee des ‚Wir von hier‘ hat eine sehr starke Kraft“, bestätigt Christof Schorsch. Dafür spreche auch die vergleichsweise geringe Wechselquote von Stadtwerke-Kunden. Generell sieht Schorsch die große Mehrheit der bestehenden Stadtwerke auf einem guten Weg. Frühere Prognosen, wonach mit Liberalisierung und Regulierung nur 100 Stadtwerke überleben würden, hätten sich jedenfalls als haltlose Horrorszenarien erwiesen. „Die Branche wird gerade auf heilsame Weise durchgeschüttelt“, fasst Schorsch seine Erfahrungen zusammen. Denn die Ausdifferenzierung des Energiemarkts bewirke nicht zuletzt eine längst überfällige Modernisierung von Stadtwerken. „Zum einen werden komplexe Funktionen, etwa im Bereich Beschaffung oder IT, noch stärker als bisher an spezialisierte Dienstleister ausgelagert. Zum anderen werden wohl gerade mittlere und kleine Stadtwerke zunehmend kooperieren.“