

»Wir sind da, wo Google hinwill«

STADTWERKEKOOPERATIONEN Im ZfK-Gespräch äußert sich Bayerngas-Alleingeschäftsführer Günter Bauer zu den Konsequenzen aus dem Gaspreisverfall und zur Bündelung des Kundengeschäfts in der fusionierten Tochter Bayerngas Energy

Herr Bauer, in Ihrem Geschäftsbericht 2015 sprechen Sie von einem »Verdrängungswettbewerb« über den Gashandel. Dieses Jahr ging der Gas-Spot bis April weiter von etwa 20 auf unter zwölf Euro pro MWh runter. Senken Sie deswegen die Kosten?

Der Gaspreisverfall ist für unser Handels- und Vertriebsgeschäft nicht ausschließlich relevant. Im Gegenteil: Wir haben 45 Prozent Mengenzuwachs bei Stadtwerken, weil wir für sie erfolgreich ein Sales Trading aufgebaut haben. Nur in unserer Beteiligung am Entwicklungs- und Produktionsgeschäft (ZfK 7/16, 10) schlugen die Notierungen der Kohlenwasserstoffe negativ auf das Ergebnis durch. Aber bei uns läuft kein reines Kostensenkungsprogramm.

Sondern?

Unsere Tochter Bayerngas Energy GmbH, kurz BGE, ist seit 1. August operativ. In ihr bündeln wir die Sicht auf unsere Kunden, die bisher auf die Bayerngas Vertrieb und die Bayerngas Energy Trading verteilt war. Wir haben bereits 2015 das Vertriebs- und Dienstleistungsgeschäft erfolgreich ausgebaut. Wir haben den Handelsast, den Vertriebsast und bauen eine dicke dritte Säule »Dienstleistungen« auf.

Beide bisherigen Töchter haben 2015 je einen Millionenverlust gemacht.

Ich will nicht verhehlen, dass unter anderem das extrem warme Jahresende unseren Absatzmengenzielen geschadet hat. Deswegen steigen wir ja stärker ins Sales Trading ein. Mit unseren Vertriebsmengen für 2016 liegen wir schon im Plan. Im Handel kann ich dazu noch nichts sagen, weil das Geschäft kurzfristiger ist. Hinzu kommt, dass wir bei den Temperaturen kein Normjahr mehr sehen.

Sie verhandelten mit dem Konzernbe-

triebsrat über Sozialplan und Interessen- ausgleich. Müssen Ihre Fixkosten runter?

Ja, aber unabhängig von Energiepreisen.



Günter Bauer: Seit Ende 2012 Chef der Stadtwerkekooperation Bayerngas, hat er jetzt ein von ihm angestoßenes Restrukturierungsprogramm abgeschlossen. Zur Temperaturabhängigkeit des Gasgeschäfts heute sagt er: »Sie werden kein Normjahr mehr sehen.«

Bild: Bayerngas

Wir werden zeitgerecht mit dem Betriebsrat sprechen, welche Maßnahmen zu ergreifen sind. Bislang war es ein guter gemeinsamer Weg. Bisher nutzen wir die personelle Fluktuation. Die Energiewirtschaft ist in einer Dürrephase, durch die wir durch müssen. Das Entscheidende ist ein funktionierendes Geschäftsmodell. Das haben wir, sonst stünde ich nicht hier.

Daher erweitern wir das Produkt- und Dienstleistungsportfolio und gehen mit den Kunden mit. 2015 war nicht schön. Aber es bot sehr wohl Erlöspotenzial.

Kommen Newcomer oder Google & Co. künftig besser an die Kunden ran?

Wir sind da, wo Google hinwill! Unsere Keyaccounter kennen die Bedürfnisse unserer Kunden aus den Stadtwerken und der Industrie. Bedürfnisse wie, sich besser auf den Markt einzustellen. Unsere Live-PFC ...

... eine Price Forward Curve in Echtzeit, um Großhandelspreise zu prognostizieren ...

... bietet den Kunden diese Möglichkeit. Mit dem »See & Call« können sich die Kunden über den Handelstag hinweg über Preise informieren und sich direkt persönlich mit uns darüber austauschen.

Was haben Stadtwerke da noch zu erwarten?

Über die Produkte und Dienstleistungen, die die wir in Bälde auf den Markt bringen werden, rede ich hier aus Wettbewerbsgründen noch nicht.

Wohin gehen die Gaspreise?

(lächelt:) Das gleicht dem Blick in die Glaskugel. Einige Analysten hatten schon einstellige Preise vorhergesagt. Dann drehten sich im April die Notierungen. Sie finden für jedes Preisniveau sogenannte Analysten und Experten.

Irgendwie müssen Sie doch kalkulieren.

Eine Meinung dazu haben wir schon. Aber ich verrate sie hier nicht – auch dies aus Wettbewerbsgründen.

Die Fragen stellte Georg Eble