

Zurück auf der Erfolgsspur

STADTWERKE-KOOPERATIONEN Die Bayerngas erzielt 2014 wieder einen Konzerngewinn. Sie will künftig auch Strom und Dienstleistungen verkaufen und strukturiert sich weiter um

Von **GEORG EBLE**, München

Die Stadtwerke-Kooperation Bayerngas ist »zurück auf der Erfolgsspur«: Das Konzernjahresergebnis drehte sich 2014 auf +22 Mio. €, teilte das Unternehmen mit. Im Jahr zuvor hatte die 1962 gegründete Bayerngas den ersten Konzernfehlbetrag ihrer Geschichte erlitten: -36 Mio. €. Ihren Anteil an einem 2014 wetterbedingt schrumpfenden Markt behauptete sie mit dem Absatz von 81 Mrd. kWh nach 86 Mrd. kWh. Bayerngas-Alleingeschäftsführer *Günter Bauer* sprach »in Anbetracht der Marktverhältnisse und des warmen Jahres« von einem »ordentlichen Konzernergebnis«.

Der ZfK erläutert er den begonnenen Strategiewandel von einer klassischen Gasbeschaffungs-Kooperation für die Gesellschafter – bayerische Stadtwerke unter der Führung von München (56 %) und die Tiroler Tigas – zu einer »allgemeinen Plattform für Energie«. Durch den Gasgroßhandel ist die frühere Mittelebene, wie VNG, GVS und eben auch Bayerngas, unter Druck, sich neu zu erfinden.

Die Restrukturierung der Bayerngas geht daher weiter. Die Gründung der Bayerngas Vertrieb GmbH Ende 2013/Anfang 2014 war, wie Bauer enthüllt, erst Stufe 1 eines vierstufigen Projektes namens »EOM«. »Der nächste Schritt ist, die beiden Markt-Einheiten, Vertrieb und Trading, zusammenzuführen«, sagt er. »Sie benutzen

ohnehin dieselbe IT.« Im ersten Halbjahr 2016 soll die fusionierte Tochter – Arbeitstitel »Bayerngas Z« – an den Start gehen. Erst dann? »Mir ist wichtig, dass ein sol-



Günter Bauer
Geschäftsführer der Bayerngas GmbH

cher Prozess von innen heraus läuft, von uns aus, evolutionär«, erläutert der Chef. »Vertriebler und Trader sprechen nicht immer die gleiche Sprache. Par ordre de mufti trägt nicht.«

Die Fusionskandidaten haben zusammen 80 Mitarbeiter. Ziel ist, ohne Personalaufbau das Beratungsangebot auszuweiten und an den individuellen Kundenwunsch – Stadtwerke und Industrie – anzupassen, also das Front Office »weiter zu stärken«. Bauer: »Ein handelsorientiertes Unternehmen will natürlich gleich mit dem Handel reden, ein Vollversorgungskunde vielleicht eher mit unserem Vertriebsmitarbeiter.« Der Kunde bekomme »einen einzigen Ansprechpartner, one face

»Ziel ist es, das Front Office weiter zu stärken.«

to the customer«. Bayerngas will zudem vom ersten Quartal 2016 an auch Strom und Energie-Effizienzdienstleistungen anbieten. Deutsche Industriekunden sollen dann auch in den Nachbarländern beliefert werden. Hierzulande und in Österreich will man zudem in Energiedienstleistungen, Energieaudits und Energiemanagementsysteme, nicht aber ins Contracting. »Dafür wird Bayernservices Hauptanker sein, mit der wir ja schon mit technischen Dienstleistungen beim Kunden sind«, sagt Bauer mit Bezug auf die 50%-Beteiligung.

Baustellen Speicher und Upstream |

Im schwierigen Speichergeschäft erlitt die Tochter Bayernugs 13 Mio. € Verlust. Bauer fordert eine Strategische Gasreserve (Seite 14). Bis dahin, bedauert er, »tragen nur wenige Unternehmen die Last der Versorgungssicherheit«. Bayerngas übernehme im speicherarmen Süden gesellschaftliche Verantwortung. Ein Speicher lasse sich nicht wie ein Kraftwerk in Kaltreserve schicken. Bauer: »Wir müssen diese Dürreperiode ertragen, können aber diese Situation nicht langfristig akzeptieren.«

In Entwicklung & Produktion (Upstream) bewertet Bayerngas derzeit die Erkundungsbohrung im brandenburgischen Reudnitz. Bei der Entscheidung über das weitere Vorgehen im nächsten Halbjahr werde »eine Frage sein, ob sich eine Vorhabengröße ergibt, die wir wirklich alleine stemmen wollen«, deutet Bauer an. Die Beteiligung an Bayerngas Norge hat Bayerngas reduziert (siehe unten).