

Die Stadtwerke suchen Anschluss

Energiewende Vier Monate nach dem Start gibt es 4000 Kunden. Die Zahl soll mit direkter Ansprache der Bürger und Prämien erhöht werden. Stadtkämmerer Michael Föll rechnet erst im dritten Geschäftsjahr mit einer schwarzen Null.

In der Eberhardstraße 61 beim Tagblatt-Turm verspricht das Schaufenster des Kundencenters der Stuttgarter Stadtwerke (SWS) hundertprozentigen Ökostrom. Für manchen Kritiker hingegen ist die Fassade der jüngsten städtischen Tochter allerdings weitaus grüner und gefälliger als der Inhalt: Stadtrat Joachim Fahrion von den Freien Wählern hält die bis jetzt gewonnenen 4000 SWS-Kunden für 'keine Energiewende, sondern für ein Mordsminus'. Um schwarze Zahlen zu erreichen, müssten 'noch viele, die auf Unterschriftenlisten die Rekommunalisierung der Energieversorgung gefordert haben, Kunden der Stadtwerke werden', ergänzte FDP-Stadtrat Bernd Klingler Mitte Mai bei einer Diskussionsrunde im Rathaus. Klingler hält die SWS für 'einen Risikofaktor in einer durch die EnBW bestens versorgten Stadt'.

In der Tat waren die energiepolitischen Ziele des neuen städtischen Tochterunternehmens beim Start weitaus ehrgeiziger und höher gesteckt. Innerhalb von nur fünf Jahren wollten die SWS mit 350 000 Kunden zum Grundversorger in der Landeshauptstadt aufsteigen und den Platzhirsch EnBW von der Spitze verdrängen. Und mit 30 000 Verträgen für Ökostrom und Erdgas bis Ende des Jahres wurde die Messlatte gleich extrem hoch gelegt.



Foto: Achim Zweygarth

„Es gilt jetzt,
die Stuttgarter
stärker für
die Energiewende
zu begeistern.“

Michael Sladek,
Stromrebell aus Schönau



Künftig sollen die Stuttgarter nicht mehr am Kundencenter der Stadtwerke beim Tagblattturm vorbeilaufen.

Foto: Achim Zweygarth

Rückendeckung erhalten die Stadtwerke aus dem hohen Norden. 'Wir hatten nach vier Monaten 3000 Kunden', sagt Carsten Roth, Pressesprecher der stadteigenen Hamburg Energie. Inzwischen habe man 90 000 Hamburger unter Vertrag und im vergangenen Jahr erstmals eine schwarze Null geschrieben. 'Die Kundschaft kommt nicht von selbst, man muss sie gezielt ansprechen', so Roth. Mehr als die Hälfte der Bundesbürger hätten noch nie den Versorger gewechselt.

'Beim Kundenzulauf herrscht gerade Flaute', räumt Michael Maxelon, technischer SWS-Geschäftsführer, unumwunden ein. Mit 2700 Strom- und 1300 Gaskunden liege man unter den Erwartungen. 'Wir müssen stärker auf die Bürger zugehen', lautet auch Maxelons Erkenntnis. Dennoch werde der Aufbau einer kommunalen Energieversorgung noch einige Zeit benötigen. Der Bau von neuen Windrädern dauere wegen komplexer Genehmigungsverfahren etwa drei Jahre.

'Ich empfehle mehr Geduld beim Aufbau unserer Stadtwerke', erklärt der Erste Bürgermeister Michael Föll, der auch Vorsitzender des SWS-Aufsichtsrates ist. 'Gut 4000 Kunden nach vier Monaten Vertrieb halte ich für einen ordentlichen Erfolg.' Es bestehe jedoch die feste Absicht, mehr zu tun. Der SWS-Aufsichtsrat werde auf einer nächsten Sitzung beschließen, den Kapitalstock um 600 000 Euro zu erhöhen. Es müsse aber auch bedacht werden, dass das noch kleine SWS-Team in der Aufbauphase nicht nur um Kunden werbe, sondern sich zugleich um die Konzessionen und die Versorgungsnetze bemühen und eigene Solar- und Windkraftanlagen planen müsse.

Bei dem mit den Elektrizitätswerken Schönau (EWS) gegründeten SWS-Vertrieb ist nun mehr Bürger Nähe gefragt. 'Wir gehen in die Offensive und auf potenzielle Kunden zu', erklärt der kaufmännische Geschäftsführer Martin Rau. Er will Handwerker gezielt auf die für 'diese Zielgruppe besonders günstigen SWS-Tarife' ansprechen, auf Wochenmärkten mit Infoständen Präsenz zeigen und neue Kundenschaft auch telefonisch akquirieren. Außerdem soll eine 'Ehrenamtskomponente' Vereinsmitglieder zum Wechsel von der EnBW oder anderen Energiekonzernen zum Strom- und Gasanbieter SWS bewegen. 'Wer bei uns Kunde wird, kann bestimmen, welcher Verein eine Spende von 25 Euro erhält', so Rau. Demnächst sollen auch Jugendmannschaften mit Stadtwerke-Logo auf den Trikots auflaufen. Davon versprechen sich die städtischen Energiemanager erhebliche 'Multiplikator- und Netzwerkeffekte'.

'Die Vision von 30 000 Kunden im ersten Jahr war Utopie', sagt der Stromrebell Michael Sladek, der mit den EWS 40 Prozent der Anteile an der SWS-Vertriebsgesellschaft hält. 'In Schönau hatten wir im ersten Jahr bundesweit nur 1500 Kunden.' Leider seien von den 10 000 Stuttgarter EWS-Kunden erst knapp 1500 zu den Stadtwerken gekommen. Dennoch bedeuteten 4000 Strom- und Gasbezieher nach vier Monaten eine gute Basis.

'Wir müssen jetzt aber nachladen', betont Sladek. Für den bärtigen EWS-Stromrebell hat das Engagement in Stuttgart eine langfristige Perspektive. Er rechnet ebenso wie Föll 'erst im dritten SWS-Geschäftsjahr mit einer schwarzen Null'. Die EWS seien ein treuer und liquider Partner. Man habe keine Probleme, den Kapitalstock gemäß dem eigenen Anteil an der Vertriebsgesellschaft um 400 000 Euro zu erhöhen. 'Es gilt jetzt, die Stuttgarter stärker für die Energiewende zu begeistern', betont Sladek. Man brauche Gesichter, die für die Stadtwerke stünden. 'Dazu benötigt man allerdings auch einen Gemeinderat, der hinter seinen Stadtwerken steht.' Bis jetzt seien allerdings erst 14 der insgesamt 60 Stadträte zu den SWS gewechselt.

Kommentar

Langer Atem

Kundenpflege Den Stadtwerken fehlt noch die ökologische Reifeprüfung.

Von Wolfgang Schulz-Braunschmidt

Gut 100 Tage nach dem Vertriebsstart sind die Stadtwerke Stuttgart im Alltag angekommen. Die utopischen Vorstellungen von 30 000 Strom- und Gaskunden im ersten Jahr sind rasch verfliegen.

Aber 4000 in vier Monaten abgeschlossene Verträge sind auch kein Fehlstart. Andere Stadtwerke – zum Beispiel Hamburg – haben in ihrer Gründungsphase ähnliche Erfahrungen gemacht. Selbst den gefeierten Schönauer Stromrebell sind im Gründungsjahr die Kunden nicht in Scharen zugeflogen. In Stuttgart kommt noch hinzu, dass in mehr als der Hälfte aller Haushalte nur eine Person lebt. Ein Single-Haushalt spart aber selbst beim Wechsel vom teuersten zum preiswertesten Stromanbieter kaum mehr als 20 Euro im Jahr.

Auch viele energiepolitisch aktive Bürger halten sich beim Thema Stadtwerke noch bedeckt. Ihnen geht es um „hundertprozentig kommunale Stadtwerke“, die Besitzer und Betreiber des Strom- und Gasnetzes sind. Da aber nicht sicher ist, ob dieser Wunsch beim laufenden Konzessionsverfahren in Erfüllung geht, wechseln viele potenzielle Kunden (noch) nicht. Sie warten ab, ob die Stadtwerke ihre ökologische Reifeprüfung bestehen, also auch die Versorgungsnetze bekommen.

In dieser Lage brauchen die Stadtwerke einen langen Atem. Die Ehrenamtsstrategie, die Vereinsmitglieder als Kunden gewinnen soll, ist eine gute Idee. Von Stadträten, die den Strom noch von anderen Anbietern beziehen, darf man aber erwarten, dass sie selbst ins Kundencenter finden.