

# 15 Jahre Stadtwerke St. Wendel: „Wir



Die beiden Geschäftsführer der St. Wendeler Stadtwerke: Dietmar Bauer (links) und Peter Wagner.

Die St. Wendeler Stadtwerke sind in der Phalanx der meist älteren 700 kleinen und mittleren kommunalen deutschen Energieversorger ein noch recht junges Unternehmen. Gegründet wurden sie auf Betreiben Bürgermeister Klaus Bouillons. Dass sie sich am liberalisierten Energiemarkt mehr als achtbar schlagen, zeigt das Interview, das wir aus diesem Anlass mit den beiden Geschäftsführern führten. Peter Wagner ist für den kaufmännischen, Dietmar Bauer für den technischen Bereich zuständig.

**City-Journal:** Mit gerade mal 15 Jahren sind die St. Wendeler Stadtwerke ein recht junges Unternehmen. Was war der Anlass ein eigenes kommunales Versorgungsunternehmen zu gründen?

## Das aktuelle Interview!



City-Journal sprach mit den beiden SSW-Geschäftsführern Dietmar Bauer und Peter Wagner.

**Dietmar Bauer:** Bis zu Beginn der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts existierten eigenständige St. Wendeler Stadtwerke. Damals hatte man die Aufgaben in andere Hände gelegt. Bürgermeister Klaus Bouillon hatte allerdings zu Beginn der 90er Jahre die Initiative ergriffen, um wieder einen eigenen kommunalen Versorger aufzubauen. Die Gesellschafter hatten in einem Kooperationsvertrag verabredet, bin-

nen 10 Jahren die Stadtwerke St. Wendel wieder zu einem kommunalen Strom- und Gasversorgungsunternehmen aufzubauen, das bürgernah und kompetent wettbewerbsfähige Dienstleistungen erbringen soll. Im Januar 1995 sind wir dann gestartet mit dem Stromnetz. 1996/97 folgte dann der Einstieg in die Wärmedienstleistungen. 1999 wurde das Stromnetz der SSW um die Orte Osterbrücken, Hoof, Marth, Saal,

Niederkirchen und Bubach durch Kauf der Netze von Pfalzwerke ergänzt. 2000 kam als zusätzliche Aufgabe die moderne Kommunikationstechnik hinzu. Wir waren im Saarland mit die ersten, die Rathäuser mit schneller Glasfasertechnik ausgestattet und vernetzt hatten. 2004 haben wir schließlich die Gasversorgung integriert.

**Peter Wagner:** Das war zu Beginn gar nicht so leicht. Praktisch die gesamte Aufbauorganisation eines Unternehmens war zu schaffen, die verschiedensten internen und externen Geschäftsprozesse mit Leben zu füllen, Mitarbeiter zu gewinnen und einzuarbeiten. Eine sehr anspruchsvolle Aufgabe, die wir Schritt für Schritt über etwa 4 Jahre erfolgreich umgesetzt haben. Mit ganz wenigen Mitarbeitern waren wir zunächst gestartet und haben heute nach 15 Jahren 41 Arbeitsplätze geschaffen.

# „pflegen die Nähe zum Kunden!“

**City-Journal:** Stand als Absicht hinter der Gründung, dass die kommunale Versorgungssicherheit gewährleistet werden sollte?

**Peter Wagner:** Das war eines der Ziele. Über das primäre Ziel der Stromversorgung hinaus, sollten die Stadtwerke zu einem ökonomisch und ökologisch orientierten Querverbund-Unternehmen aufgebaut werden, das sich bürgernah und vielseitig den Energieversorgungsaufgaben der Zukunft stellt. Natürlich soll und muss ein solches Unternehmen auch Geld verdienen. Nur so lassen sich beispielsweise Investitionen stemmen und Arbeitsplätze dauerhaft sichern. Die Gewinne der Stadtwerke fließen in vielfältiger Weise an die Allgemeinheit, sprich an die St. Wendeler Bürgerinnen und Bürger zurück. Das waren seit der Gründung immerhin über 14 Mio. Euro. Darüber hinaus entlasten die von den Stadtwerken gezahlte Konzessionsabgabe und die Gewerbesteuerzahlungen ebenfalls den städtischen Haushalt.

**Dietmar Bauer:** Damit deckt die Stadt St. Wendel Teile defizitärer Einrichtungen wie etwa den Bäderbetrieb oder die City-Garage ab. Einerseits können damit die Eintrittspreise in den Bädern auf einem sozialverträglichen Niveau gehalten werden und andererseits bewegen sich dank dieser Zuwendungen die Parkgebühren in einem moderaten Rahmen. Das ist natürlich ganz wichtig, um St. Wendel als Einkaufsstadt attraktiv zu halten.

**City-Journal:** Seit 10 Jahren ist der Strommarkt liberalisiert. Welche Erfahrungen haben sie als Stadtwerke St. Wendel damit gemacht?

**Peter Wagner:** Als die Liberalisierung sich in der zweiten Hälfte der 90er Jahre abzeichnete, waren wir noch im Unternehmensaufbau und konnten unsere Strukturen an den Markt-

erfordernissen ausrichten. Das war sicherlich ein Vorteil, da bei uns noch keine gewachsene Strukturen bestanden, wie das vielleicht bei „alteingesessenen“ Versorgern der Fall war. Wir waren also flexibel und konnten sofort reagieren.

**Dietmar Bauer:** Übrigens hat die Liberalisierung die Sache keineswegs einfacher gemacht. Die Aufhebung des staatlichen Monopols hat völlig neue Herausforderungen mit sich gebracht. Aber ich glaube, wir haben diese Herausforderungen recht gut gemeistert.

**City-Journal:** Mit der Liberalisierung des Energiemarktes bekamen die Kunden plötzlich die Möglichkeit ihren Anbieter frei zu wählen. Wie viele Kunden aus ihren Einzugsbereich haben davon Gebrauch gemacht?

**Peter Wagner:** In den vergangenen 10 Jahren gab es insgesamt zwei Wechsel-Wellen. Gleich zu Beginn der Liberalisierung etwa im Jahr 2000, damals schossen Vermittlungsagenturen und neue Anbieter wie Pilze aus dem Boden. Aus dieser Zeit sind bis heute nur 1 – 2 Wettbewerber geblieben. Wir haben damals mit eigenen, ganz neuen Produkten reagiert, die dem individuellen Bedarf unserer Kunden angepasst waren. Weniger als 1 Prozent unserer Kunden hat uns zu diesem Zeitpunkt den Rücken gekehrt. Die zweite Welle kam dann mit dem Internetboom etwa 2004. Aber auch da muss man sagen liegt unsere Verlustrate bei etwa 3 Prozent und ist damit klar besser als der Branchendurchschnitt.

Wenn man bedenkt, dass im Bundesvergleich bis zu 15 Prozent der Kunden einen Lieferantenwechsel gemacht haben, liest sich das für uns doch ganz positiv. Oft werden bei den Preisvergleichen im Internet Äpfel mit Birnen verglichen und

Tarife verglichen, die eine völlig unterschiedliche Struktur haben. Das kann der Verbraucher oft auf den ersten Blick nicht durchschauen. Und, wenn man den Gassektor betrachtet, liegt die Wechselrate bei uns sogar bei weniger als einem Prozent. Dazu trägt sicher auch unser attraktiver Kombi-Tarif für Gas und Strom bei.

**City-Journal:** Was glauben sie, woran es liegt, dass die Kundentreue gegenüber den SSW so hoch liegt?

**Dietmar Bauer:** Das liegt ganz einfach daran, dass der Preis für die meisten Verbraucher nicht das einzige Kriterium ist für ihre Entscheidung nicht zu wechseln. Die Menschen wollen einen zuverlässigen Partner vor Ort, der 24 Stunden am Tag für sie da ist.

**Peter Wagner:** Hinzu kommt, Verbraucher betrachten solche Preisvergleiche zunehmend kritischer. Viele haben sich auch davon überzeugt, dass unsere Preise und die weiteren Leistungen mehr als konkurrenzfähig sind.

**City-Journal:** Welche Vorteile hat der Kunde davon, den SSW treu zu bleiben?

**Dietmar Bauer:** Er bekommt von uns leistungsfähige Produkte. Das gilt sowohl für unsere Gas- als auch für die Stromtarife. Bei beiden Produktparten sind wir im Vergleich mit am günstigsten. Wir verfügen über eine gewachsene Kundennähe, die großen Wert auf fairen und offenen Umgang legt. Ein Beispiel: Vor Kurzem kam eine ältere Dame zu uns, der ein Mitbewerber einen Flatrate-Vertrag für Internet verkauft hatte. Haken, die alte Dame hatte gar keinen Computer. Wir haben uns um die Sache gekümmert und ihr bei der Vertragsauflösung geholfen.

**City-Journal:** Wie sieht es mit der ökologischen Ausrichtung der SSW aus?

**Peter Wagner:** Das ist für uns ein ganz wesentlicher Punkt. Wir bieten zum Beispiel Ökostrom aus Wasserkraft an. Wir betreiben eine Erdgastankstelle bei Alpha-Tecc. Wir fördern die Anschaffung von Erdgasfahrzeugen mit einem jeweiligen Kontingent von 500 KG. Damit fährt man in etwa 8.000 Kilometer weit, kostenlos, wohlgemerkt. Dabei würden wir uns wünschen, dass die Autohersteller endlich reagieren und Erdgasfahrzeuge auch im Kleinwagensegment anbieten würden. Schon jetzt steht das Thema Elektromobilität auf unserer Agenda. Erste Vorüberlegungen dazu haben wir bereits eingebracht.

**Dietmar Bauer:** Nicht zu vergessen die Förderung von Solarstrom. Rund 250 Solaranlagen haben wir bis heute gefördert. Und zum Thema Elektroauto ist vielleicht noch anzumerken, dass die ja abgesehen von den fehlenden Emissionen noch andere Vorteile hätten. Elektroautos haben kaum Verschleißteile und wären damit sehr viel wartungsfreundlicher als Autos mit konventionellem Antrieb. Aber bis dahin ist es sicher noch ein weiter Weg.

Derzeit prüfen wir verschiedene Investitionsvorhaben zum Einstieg in die regionale regenerative Energieversorgung.

**City-Journal:** *Wir bedanken uns für dieses ausführliche Interview und wünschen den SSW auch für die nächsten 15 Jahre eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung.*