

Konzepte der EnBW

Die EnBW kämpft mit harten Bandagen

Eva Drews, 27.06.2013 21:55 Uhr , STZ, 28.6.2013



Vorstandsvorsitzender der EnBW Energie Baden-Württemberg AG, Frank Mastiaux, stellt in Stuttgart die Zukunftspläne des Unternehmens vor. Foto: dpa

Stuttgart - Wie der neue Chef des Konzerns, Frank Mastiaux vor zwei Wochen verkündete, soll das Geschäft der EnBW künftig auf drei Säulen basieren: Erneuerbare Energien, Netze und Dienstleistungen für Kunden – gemeint sind damit nicht zuletzt Großkunden aus dem kommunalen Bereich. Mit letzteren macht der Energiekonzern schon immer Geschäfte – schließlich ist die EnBW auf einer kommunalen Basis gewachsen, was bis heute die Eigentümerstruktur widerspiegelt: Die Mehrheit befindet sich in kommunaler Hand, der größte Teil davon liegt mit 46,75 Prozent bei den Oberschwäbischen Elektrizitätswerken (OEW), zu denen neun Landkreise von der Alb bis zum Bodensee gehören.

Häufig besitzt die EnBW beispielsweise die so genannten Verteilnetze in Gemeinden – also die Strom- und/oder Gasleitungen, über die die einzelnen Haushalte versorgt werden. Ihr Betrieb wird in der Regel für 20 Jahre als Konzessionsvertrag von den Kommunen ausgeschrieben. Inhaber dieser Verträge ist in Baden-Württemberg zumeist die EnBW – oft gab es in der Vergangenheit gar keinen anderen Bewerber für die Konzessionen.

Das hat sich in den vergangenen Jahren geändert – denn so manche Gemeinde, wie etwa auch Stuttgart, setzt heute auf eine Rekommunalisierung der Energieversorgung. Und auf ein solches Ansinnen reagieren die Altkonzessionäre – auch die EnBW – nicht immer freundlich, wie eine Studie zeigt. Der Betrieb der

Leitungen verschafft dem Konzessionsinhaber eine staatlich regulierte Rendite von mindestens sieben Prozent aufs Eigenkapital – das ist erst recht angesichts der schwierigen Situation auf dem deutschen Energiemarkt ein attraktives Geschäft. Im Auftrag von Bündnis 90/Grüne im Bundestag hat das Wuppertal Institut kürzlich die „Strategien überregionaler Energieversorgungsunternehmen zur Besitzstandswahrung auf der Verteilnetzebene“ untersucht und dabei konstatiert, dass die Energieversorger häufig mit harten Bandagen um die Konzessionsverträge und den Besitz der Netze kämpfen. In der Studie sind etliche konkrete Beispiele – vor allem von RWE und von der EnBW – genannt.

Da ist beispielsweise der Fall Ludwigsburg, der erst vor kurzem seinen Abschluss gefunden hat: Hier war die EnBW jahrelang Sponsor der Basketballmannschaft. Als der Gemeinderat beschloss, den Stromkonzessionsvertrag mit der EnBW nicht zu verlängern, drehte der Konzern den Geldhahn für die Sportler zu und drohte darüber hinaus, das dortige Regionalzentrum zu schließen. Die Stadt blieb dennoch bei ihrem Beschluss, und mittlerweile hat die EnBW in den Verkauf eingewilligt. Auch in Herrenberg hat die EnBW laut der Studie gedroht, ihre Aktivitäten vor Ort zu schließen – unter anderem ein Ausbildungszentrum. Dort hat das Argument offenbar gezogen: Die EnBW bleibt weiterhin Konzessionär.

Ein weiterer in der Studie genannter Fall ist die Remstal-Gemeinde Korb, wo sich Gemeinde und EnBW nun vor Gericht begegnen, weil der Konzern das Netz nicht herausgeben will, mit dem Argument, so berichtet der Korber Kämmerer Wolfgang Schray, es gebe Bedenken gegen die Konzessionsvergabe an die neu gegründete kommunale Netzgesellschaft. Schlagzeilen machte auch Neckartenzlingen, wo ein EnBW-Berater dem Bürgermeister angeblich unverhohlen als Gegenleistung für die erneute Konzessionsvergabe anbot, bei Festen ein großes Zelt zur Verfügung zu stellen. Der Bürgermeister schaltete die Staatsanwaltschaft ein, der Fall liegt mittlerweile beim Amtsgericht Nürtingen.

Konzern wehrt sich gegen Studie

Die EnBW wehrt sich in einer Stellungnahme gegen die Darstellung in der Wuppertaler Studie: Die zentralen Vorwürfe, mit unlauteren Mitteln Konzessionsverfahren zu beeinflussen beziehungsweise bei anschließenden Netzübergaben zu verhindern und zu verzögern, seien nicht zutreffend. Die EnBW stelle sich dem Wettbewerb und argumentiere dabei „ausschließlich mit den eigenen fachlichen Stärken, die sich aus ihrer langjährigen Erfahrung im Netzbetrieb ergeben“. Unterliege die EnBW, akzeptiere sie dies „ohne Wenn und Aber“.

Ein Vorstandsmitglied des Verbands kommunaler Unternehmen (VKU) sieht das anderes: Es gebe derzeit dutzende Streitigkeiten um Konzessionsverträge im ganzen Land, berichtet er, die EnBW und die RWE-Tochter Süwag hätten dadurch bereits „wahnsinnig viel verbrannte Erde“ produziert. Nicht selten bringe sich die EnBW durch ihr Beharren auf den Netzbesitz um die Möglichkeit, Aufträge für andere Dienstleistungen von einer Gemeinde zu erhalten. „Nach solchen Streitigkeiten fühlt sich ein Gemeinderat doch auf den Arm genommen“, weiß der VKU-Mann aus Erfahrung, „und es ist ja auch nicht so, dass die Kommunen auf die EnBW warten: es gibt genug Alternativen.“

Bei der EnBW will man nun jedenfalls weg vom Ruf des abgehobenen Konzerns. Man sei „auch ein kommunal geprägtes Unternehmen, den Stadtwerken nicht unähnlich“, heißt es. Das sind auf alle Fälle ganz andere Töne als früher, als die EnBW vor allem Wert darauf legte, der drittgrößte Energieversorger Deutschlands zu sein.