

Vergangenheit holt Stadtwerke Böblingen ein

Preiserhöhungen und neue Tarifstruktur sollen das Fernwärmenetz zukunftssicher machen - Investitionen von 50 Millionen Euro geplant

Es wird vorerst nichts mit der eierlegenden Wollmilchsau Stadtwerke Böblingen. Für die Stadtkasse wird über Jahre kein Gewinn abfallen, die Unterlassungssünden der Vergangenheit verschlingen Millionen zur Sanierung des Netzes. Auch die Kunden müssen zum 1. August tiefer in die Tasche greifen.

VON OTTO KÜHNLE



Der Restmüllmeiler liefert Wärme aus Müll zu konstanten Preisen - doch die Stadtwerke Böblingen können mit dem niedrigen Grundpreis die Fixkosten nicht decken KRZ-Foto: Thomas Bischof

BÖBLINGEN. In der Sprachregelung der Stadtwerke wird „der Wärmepreis auf Marktniveau angepasst“. Dabei verweist das junge Unternehmen auf den seit den 1970er Jahren stabilen Grundpreis der Fernwärmeversorgung. Der aber muss die Fixkosten abdecken und tut dies schon lange nicht mehr, weil Löhne und Materialien massiv gestiegen sind. „Wir haben eine sehr instabile Tarifstruktur, müssen aber zukunftssicher in die Netze investieren“, beschreibt Jan Kohlmeyer die Herausforderung für die Stadtwerke Böblingen. Perspektivisch werde man den Grundpreis erhöhen und den Arbeitspreis senken“, beschreibt der für die Unternehmensentwicklung verantwortliche Prokurist die Strategie.

Für die Kunden gibt es kein Entkommen aus dem Anschluss- und Benutzungszwang der Fernwärmeversorgung. Deshalb ist Geschäftsführer Gerd Hertle bemüht, jeden Verdacht zuzerstreuen, es handle sich um „Willkür oder politische Preise“. Im Gegenteil: „Wir zwingen die Kunden zum Glück.“ Denn häufig seien Gebäude renoviert und energetisch ertüchtigt worden. Der Anschlusswert aber sei derselbe geblieben. Und auf dem basiert der Grundpreis der Kunden. Und genau da wollen die Stadtwerke ansetzen und den Kunden Beratung anbieten, um effektiver zu werden. Mit Energieberatern könne ein Maßnahmenbündel erarbeitet werden, das den Anschlusswert senken kann. „Wir müssen dann auch weniger Leistung vorhalten“, betont Kohlmeyer. Und Hertle ergänzt: „Wenn wir das Leitungsnetz erneuern, kommen wir dann mit geringer dimensionierten Rohren und Pumpleistungen aus, was Kosten spart.“ Denn mit einem geringeren Anschlusswert und einer konstanten Abnahme kann der Kunde die Abrechnung beeinflussen.

Bisher hätten die Stadtwerke von der Substanz gelebt, verweist Hertle auf einen Sanierungsstau. „Wir sind jetzt die Bösen“, weiß er um die Widerstände, die auf das Unternehmen warten. Aber um die 50 Millionen Euro investieren zu können, müssen auch die Gesellschafter auf Jahre hinaus auf Ausschüttungen verzichten. „Wir waren aus dem Markt gewesen, haben bei fast allen Kunden draufgezahlt“, so die Analyse der Geschäftsführung. Die hat sich argumentativ mit einem Vollkostenvergleich verschiedener Heizsysteme munitioniert. Selbst mit der Preiserhöhung, rechnet der Energieversorger vor, bleibt die Fernwärme die günstigste Alternative im Vergleich zu Erdgas- oder Ölheizungen, ist auch günstiger als Erdgas und Heizöl mit Solarthermie oder gar Pellets. Knapp 14 Cent pro Kilowattstunde errechnete ein Tübinger Ingenieurbüro und bezog dabei die neuen Richtlinien der Energieeinsparverordnung mit 15 Prozent regenerativer Energieanteil mit ein.

Ein typischer Haushalt in Böblingen mit 15 Kilowatt Leistung und einem Verbrauch von 16,5 Megawattstunden liegt nun bei rund 1600 Euro pro Jahr. Und damit leicht über den Preisen in Sindelfingen, aber deutlich unter denen in Stuttgart. „Der neue Preis entspricht fast exakt dem Mittelwert unter 22 ausgewählten Stadtwerken“, betont Hertle.

Kunden zahlen zwischen vier und 25 Euro mehr pro Monat

Für die Kunden fallen die Preiserhöhungen sehr unterschiedlich aus. In einem Haus mit 56 Mietern werden bei 120 Quadratmetern Wohnfläche rund vier Euro pro Monat fällig. In einer kleinen Einheit mit sechs bis sieben Wohnungen sind es rund acht Euro pro Monat. Bei einem Einfamilienhaus mit einer schlechten Abnahmestruktur, also einem hohen Anschlusswert, kann sich der Aufschlag auf rund 25 Euro summieren. „Wir wollen, dass sich die Kunden

aktiv darum bemühen, die Kosten zu senken“, verspricht man bei den Stadtwerken Beratung und Hilfe. „Wer nachweist, dass er weniger Leistung braucht, bekommt das schnell“, verspricht Hertle. Und sein neuer Co-Geschäftsführer Knut Bacher von der EnBW versichert: „Wir lassen die Kunden nicht im Regen stehen.“

In einer Kundeninformation zeigen die Stadtwerke auf, wie eine solche Überprüfung in fünf Schritten aussehen kann - inklusive der Beratung durch die Energieagentur des Landkreises.

Darüber hinaus ist das Unternehmen daran interessiert, neue Versorgungsgebiete zu erschließen. So hat man den Rauhen Kapf ins Visier genommen und will dort aktiv werden, wenn sich genügend Abnehmer finden. Auch das Industriegebiet Hulb mit seinen großen Firmen könnte ein Markt für die Stadtwerke Böblingen sein. Denn einen Vorteil hat die Fernwärme allemal: Mit dem Brennstoff Müll ist sie ein wichtiger Baustein bei der Energiewende.