

## Start in den Gasmarkt

**Montana** | *Persönliche Beratung zu Internettarifen*

Die Unternehmensgruppe Montana aus München ist bisher vor allem als Mineralölhändler bekannt, der als größter Partner der Handelsmarke Esso den bayerischen Süden beliefert. Jetzt will sich das Unternehmen auch auf dem Wachstumsmarkt Erdgas tummeln und den Stadtwerken Konkurrenz frei Haus liefern. In München können sich Kunden jetzt auch von Montana beliefern lassen, zu einem auf jeden Fall günstigeren Tarif als die Stadtwerke. Laut Montana müsse ein Durchschnittshaushalt voraussichtlich 100 Euro weniger pro Jahr bezahlen als beim Wettbewerber.

Mit 55 000 Kunden und einem Liefervolumen von 800 Mio. Litern erwirtschaftet Montana einen Jahresumsatz von 500 Mio. Euro. Das von Stefan und Florian Koburger, den Söhnen des Firmengründers Karl Koburger, geführte Unternehmen setzt sich aus den vier unabhängigen Gesellschaften Montana Energie-Handel GmbH & Co. KG, Montana Heiztechnik GmbH & Co. KG, Montana Gas GmbH & Co. KG für den internationalen Flüssiggashandel und jetzt neu Montana Erdgas GmbH & Co. KG zusammen.

So unterstreicht Stefan Koburger: „Wir sind kein Internetanbieter wie die Discounter der großen Versorger, sondern ein traditionsreiches Unternehmen im Münchner Süden mit persönlicher Beratung sowie Serviceangeboten rund um die Themen Heizung, Abrechnung und Energiesparen.“ Die günstigeren Preise resultierten vielmehr aus einer schlanken Verwaltung und einem flexiblen Einkauf. „Wir haben keine Altlasten und hocheffiziente Strukturen“, so Koburger. Die Kalkulation

basiere auf einem Mix fester Zulieferverträge und dem freien Einkauf auf den Energiemärkten zu besten Preisen.

Der Wechsel vom bisherigen Versorger zum privaten Unternehmen sei denkbar einfach, die Angabe von Namen, Adresse und Unterschrift sowie dem bisherigen Gasversorger genügt, den Rest übernimmt Montana. Also kein Austausch von Gaszählern oder gar Leitungen im Haus.

Da auch beim Gas der Wettbewerb vorrangig aus einer Verkomplizierung und damit schwierigeren Vergleichbarkeit der Tarife lebt, hat sich Montana mit dem Montana-Flex-Tarif ein simples Modell gewählt. „Dieser Tarif orientiert sich wie beim Gaspreis generell üblich am Ölmarkt, jedoch nicht mit den bisher üblichen Nachteilen“, so Geschäftsführer Stephan Meisnitzer. Bisher hätten die Gasversorger vor allem bei den Preiserhöhungen sofort „zeitnah“ nachgezogen, sich aber bei Preissenkungen weniger beeilt. Montana werde die Preissenkungen im vollen Umfang weitergeben und „auch bei eventuellen Preiserhöhungen aufgrund der Entwicklung am Ölmarkt durch günstige Einkaufskonditionen den Tarif so günstig wie möglich halten“, so Meisnitzer, der damit garantiert unter dem Allgemeinen Versorgungstarif der jeweiligen Stadtwerke bleiben will. Allerdings dürften nachhaltige Preissenkungen im Ölmarkt in der Zukunft eher unwahrscheinlich sein und auch die Stadtwerke bieten inzwischen eine Reihe von Tarifen unterhalb des Allgemeinen Versorgungstarifs an. Trotzdem rechnet Montana mit einer Wechselquote von rund 10% unter den insgesamt etwa 1 Mio. Endverbrauchern in Südbayern. uk