

Konkurrenz für die Stadtwerke

Montana GmbH bietet in München nun auch Erdgas an

Von Otto Fritscher

Die Stadtwerke München (SWM) bekommen vom nächsten Montag an Konkurrenz beim Verkauf von Erdgas: Das Münchner Unternehmen Montana Energie-Handel GmbH beginnt dann mit seiner lange vorbereiteten Vermarktungskampagne. Im ersten Jahr will die Firma rund 5000 Kunden gewinnen – vor allem von den Stadtwerken, die bis zur Liberalisierung des Erdgasmarktes quasi ein Monopol in der Stadt hatten.

Besonders Eigenheimbesitzer und Hausverwaltungen hat Montana als Zielgruppen ausgemacht. Im Energiehandel kennt sich das in Familienbesitz befindliche Unternehmen aus: Es beliefert rund 55 000 Kunden in München und Südbayern mit Heizöl, aber auch Autowerkstätten und Industriekunden mit Schmierstoffen. „Wir wollen dauerhaft günstige-

re Tarife, faire Konditionen und einen besseren Service bieten“, sagt Stefan Koberger, Geschäftsführender Gesellschafter des 1960 von seinem Vater gegründeten Unternehmens. Ein Durchschnittskunde könne bei Montana voraussichtlich 100 Euro pro Jahr sparen.

Aussagen, die die Stadtwerke nicht unwidersprochen lassen: „Wir begrüßen den Wettbewerb auf dem Erdgasmarkt“, heißt es in einer am Freitagmittag verbreiteten Pressemitteilung. Dann ist allerdings – ohne direkt Montana zu nennen – von „Lockvogelangeboten“ und „unklarer Preiskalkulation“ die Rede. Insgesamt seien die SMW „weiterhin günstiger als der neue Wettbewerber“.

Was wiederum die CSU-Stadträte Marian Offmann und Richard Quaas auf den Plan ruft. Die Tarife der Stadtwerke seien „nach wie vor zu teuer“ und sie folgern: „Ein Konzern mit so gigantischen Abnahmemengen wie die SWM sollten größere Spielräume bei der Preisgestaltung haben als ein mittelständisches Unternehmen“. Allerdings ist Montana auch keine ganz kleine Firma. Der Jahresumsatz beträgt zirka 500 Millionen Euro.