

stern.de - 20.6.2007 - 18:49

URL: <http://www.stern.de/wirtschaft/arbeit-karriere/591470.html?nv=cb>

Sonderpreis

## "Wir wollen kein Geld scheffeln"



© Johannes Eisele/DPA

Ursula und Michael Sladek freuen sich über ihren Gründerpreis

**Begonnen hatte alles mit einer Bürgerbewegung. Heute liefern die Elektrizitätswerke Schönau bundesweit Ökostrom zu Konditionen, die sich mit denen konventioneller Anbieter messen können. Im *stern*-Interview schildern die Gründer ihre Erfolgsgeschichte.**

**Frau Sladek, Ihr Mann Michael ist Arzt. Bis vor zehn Jahren waren Sie Hausfrau. Seitdem leiten Sie ein Unternehmen, das heute 23 Millionen Euro Umsatz im Jahr macht. Ihr Mann sitzt im Beirat. Hätten Sie sich das damals**

### **zugetraut?**

Eher nicht. Ich verstand noch nichts von Strom, geschweige denn von Unternehmensführung. Dabei begleitete uns das Energiethema seit 1986, als das Atomkraftwerk in Tschernobyl explodierte. Auf einmal wussten wir nicht mehr, was wir unseren Kindern zu essen geben konnten. Uns wurde klar: Wenn wir loskommen wollen von Atomenergie, müssen wir selbst aktiv werden. So entstand hier in Schönau eine Bürgerbewegung, die zunächst Stromsparwettbewerbe veranstaltete.

---

### **Die kreativsten Firmengründer**

---

#### **Was bitte ist ein Stromsparwettbewerb?**

Jeder hat versucht, möglichst viel Strom zu sparen. Denn der umweltfreundlichste Strom ist der, der nicht produziert wird. Viele konnten den Verbrauch um 20 bis 50 Prozent senken. Die Gewinner bekamen Preise, die Firmen aus dem Umkreis gespendet hatten. So haben wir den Handel gleich mit einbezogen.

#### **Wie fanden Ihre Kinder das Sparprogramm?**

Sie fanden es spannend, denn wir haben das Ganze sportlich genommen. Man darf Kindern nur nicht mit dem erhobenen Zeigefinger kommen.

#### **Jetzt sitzen die Schönauer bei schummriger Energiesparbeleuchtung in ihren Häusern?**

Nein (lacht). Sparen funktioniert weitgehend ohne Komfortverlust, das konnten wir zeigen. Niemand muss kalt essen oder dreckig herumlaufen.

**Kategorie: Sonderpreis**

**Wie sind dann aus Ihrer**



### **Sieger: Elektrizitätswerke Schönau**

Das Unternehmen steht für den erfolgreichen Weg aus einer Bürgerbewegung hin zu einem profitablen

und vor allen Dingen schnell wachsenden Unternehmen. Die Elektrizitätswerke Schönau (EWS) liefern bundesweit Ökostrom zu Konditionen, die sich mit denen konventioneller Anbieter messen können. Durch Kostenkontrolle und innovative Ideen ist es dem Unternehmen gelungen, sich im Markt zu behaupten und sogar zum regionalen Stromnetzbetreiber aufzusteigen.

### **Bürgerinitiative die Elektrizitätswerke Schönau entstanden?**

Die Geschichte des Stromnetzkaufes begann 1990: Der regionale Monopolversorger, die Kraftwerke Rheinfelden (KWR), drängte die Stadt zu einem neuen Konzessionsvertrag. Er sollte vorzeitig in Kraft treten und über 20 Jahre laufen. Für eine schnelle Unterschrift bot die KWR zusätzliche 100.000 Mark Konzessionsabgaben an. Auf so viel Geld wollte niemand in unserer kleinen Stadt mit ihren 2550 Einwohnern verzichten. Aber unsere ökologischen Forderungen lehnte die KWR ab. Damit die Stadt den Vertrag nicht unterschreibt, hat

sich die Bürgerinitiative entschlossen, das Geld selbst aufzubringen. Binnen sechs Wochen hatten wir ausreichend Spender gefunden...

### **Mehr zum Thema**

Kategorie StartUp: **Pflanzenöl statt Diesel**

Kategorie Aufsteiger: **Außen gelb, innen Gold**

Kategorie Lebenswerk: **Der Bertelsmann**

### **...die aus reiner Rebellion Geld investierten?**

Ja. Viele hatten wohl Spaß daran, dem Monopolisten Grenzen aufzuzeigen.

### **Damit war das Problem nur aufgeschoben.**

Das war uns klar. Deshalb wollten wir einen ökologischen

Energieversorger gründen und uns um eine Stromkonzession bewerben. Das stieß nicht überall auf Beifall, und das verstehe ich aus heutiger Sicht auch. Viele hatten Angst, dass es zu Versorgungsausfällen kommen könnte. Heute ist das anders: Unser Marktanteil in Schönau liegt bei 99 Prozent.

### **Wie konnten Sie die Zweifler überzeugen?**

Mit guten Argumenten. Dabei haben uns die Medien geholfen. Es war ja eine rührende Geschichte: Die Bürger schenken der Stadt Geld. Der öffentliche Druck wurde groß, sodass uns der Bürgermeister bat, eine Machbarkeitsstudie anfertigen zu lassen. Die Gemeindeprüfungsanstalt hat dem Bürgermeister aufgrund dieses Gutachtens empfohlen, das Angebot anzunehmen. Er wollte aber trotzdem nicht, hatte wohl diffuse Ängste vor den "Rebellen".

### **Wie haben Sie reagiert?**

Wir beantragten einen Bürgerentscheid. Nun begann ein aufregendes Ringen um politische Mehrheiten. Der örtliche Bäcker hat 1000 Lebkuchenherzen gebacken, auf denen mit Zuckerguss "Ja" stand. Man konnte sich die richtige Antwort buchstäblich einverleiben. Es hat gewirkt: 56 Prozent der Bürger entschieden sich für uns.

### **Dann gab es kein Zurück: Sie mussten ein Unternehmen gründen.**

Ja, aber wir hatten ein großes Problem: Wenn die Konzession von einem Versorger auf den anderen übergeht, muss der alte Anbieter das Stromnetz an den neuen verkaufen. So steht es im Gesetz. Die KWR verlangte einen völlig überzogenen Preis. Unser Gutachter taxierte das Netz auf 4 Millionen Mark,

die KWR forderte jedoch 8,7 Millionen.

### **Hätten Sie nicht dagegen klagen können?**

Wir wollten keinen jahrelangen Rechtsstreit führen. So fassten wir, die "Netzkauf Schönau", einen kühnen Plan: den gesamten Preis unter Vorbehalt zu zahlen und die Differenz später einzuklagen.

### **Wie konnten Sie so viel Geld aufbringen?**

Knapp vier Millionen hatten wir recht schnell zusammen. Sie stammten von Leuten, die unser Projekt gut fanden, und aus einem Fonds, den die ethisch-ökologische GLS Bank aufgelegt hatte.

### **Trotzdem fehlten noch 4,7 Millionen Mark?**

Die GLS Bank ist uns noch mal zu Hilfe gekommen. Sie bat die 50 größten deutschen Werbeagenturen, eine kostenlose Kampagne für uns zu entwerfen. So kam es zur Werbung mit dem Slogan "Ich bin ein Störfall". Sie funktionierte bestens. Binnen sechs Wochen hatten wir die erste Spendenmillion zusammen.

### **Das reichte doch immer noch nicht?**

Unfreiwillig kam uns die KWR entgegen. 1996 gab das Unternehmen zu, dass sein Gutachter mit falschen Zahlen gerechnet hatte und senkte den Preis von 8,7 auf 6,5 Millionen. Am Ende haben wir 5,8 Millionen bezahlt. Nach einem Gerichtsstreit mit dem KWR stellte ein Obergutachter fest, dass das Schönauer Netz nur 3,5 Millionen Mark wert ist.

### **Ein langer Kampf. Was hat Sie angetrieben, ihn durchzustehen und nicht zu verzweifeln?**

Unsere Vision einer zukunftsfähigen Energieversorgung, die Unterstützung der Bürger und unsere Sturheit: Es durfte nicht sein, dass die KWR gewinnt, nur weil sie mehr Macht und Geld hat.

### **Jetzt müssen Sie unternehmerisch denken. Sägen Sie nicht am eigenen Ast, wenn Sie so vehement aufs Stromsparen setzen?**

Nein, denn wir befinden uns auf Expansionskurs. Wir haben mit 1800 Kunden angefangen und stehen heute bei 48.000 bundesweit. Unsere Prognose, 10.000 neue Kunden für 2007, ist längst erfüllt. Klar: Ökologie ist wichtig - aber wir rechnen ganz genau. So haben wir es geschafft, bereits seit dem dritten Jahr nach Gründung schwarze Zahlen zu schreiben.

### **Und wie investieren Sie die Gewinne?**

Eine Hälfte schütten wir an unsere 650 Gesellschafter aus, die andere bleibt im Unternehmen.

### **Wie viel Lohn bekommen Ihre Mitarbeiter?**

Die für unsere Region üblichen Löhne, die Geschäftsführung bekommt etwas mehr. Aber nur ein klein wenig.

### **Zahlt man als Kunde nicht immer noch drauf, wenn man Ökostrom beziehen will?**

Nein, wir können bei den Preisen mithalten. Wir fahren nicht so horrenden Margen ein wie die Großen und haben auch keinen Wasserkopf zu versorgen.

### **Heute kann man bei Tchibo und sogar über "Bild" Ökostrom kaufen. Täte EWS nicht auch ein solcher kommerzieller Partner gut?**

Wir würden nicht nein sagen, wenn der Partner unserer ökologischen Unternehmensphilosophie entspräche. Aber wir haben einen guten Ruf zu

verlieren und würden mit einem falschen Partner viele unserer Kunden verprellen.

### Die EWS will also Rebell bleiben?

Eigentlich ja. Wir wollen kein Geld scheffeln, sondern der Umwelt dienen. Deshalb haben wir bundesweite Stromtarife, die das Sparen fördern. Die Energieversorger verlangen üblicherweise eine hohe Grundgebühr und niedrige Preise für die Kilowattstunde so wird Strom teurer, je weniger man verbraucht. Wir verlangen dagegen eine niedrige Grundgebühr, damit sich Sparen wirklich auszahlt.

Interview: Rolf-Herbert Peters, Elke Schulze

---

Artikel vom 20. Juni 2007

---

Diesen Artikel bookmarken bei...



Kommentieren Sie diesen Artikel...