

Grüne Energie wird zum Millionenflop

Biogas aus Tierkadavern: Ein Pionierprojekt erweist sich als Albtraum für die Steuerzahler

Die Firma Biorender gehört mehrheitlich drei Ostschweizer Städten. Da die Anlagen nur mit 30 Prozent der Kapazität arbeiten, müssen sie saniert werden.

Charlotte Jacquemart

Die Idee tönt gut: aus Tierkadavern Biogas produzieren. Genau dies tut Biorender im thurgauischen Münchwilen. Doch die Technologie funktioniert nicht so, wie sich das der Erfinder, die Hunziker Food Recycling, erhoffte. Da fast nur Fleischabfälle verwendet werden, ist der Anteil an Eiweiss sehr hoch. Es muss ausgedünnt werden. Die Anlage ist damit aber überfordert und hat bis jetzt nicht mehr als 30% der geplanten Kapazität erreicht.

Zu wenig, um profitabel zu sein: Um eine Liquiditätsklemme zu verhindern, hat Biorender die Kilowattstunde Biogas massiv verteuert: Statt der abgemachten maximalen 8 Rp. für den «ökologischen Mehrwert» des Biogases zahlen Kunden nun 50 Rp. pro Kilowattstunde. Das ist mindestens das Dreifache dessen, was üblich ist.

Geheimer Vertrag

Die Gasabnehmer sind die beteiligten Städte, die gemäss Aktionärsbindungsvertrag (ABV) verpflichtet sind, das überbeuerte Biogas abzukaufen. Biorender ist zu je 25% im Besitz der Städte Winterthur, St. Gallen und Wil. Kleinere Beteiligungen besitzen die Hunziker Food Recycling, Schaffhausen, Flawil, Uzwil und wenige Private.

Doch der sich abzeichnende Flop provoziert jetzt Reaktionen: In Wil wurde der zuständige Stadtrat – bis August 2012 Präsident von Biorender – abgewählt. Ein Untersuchungsbericht kommt zum Schluss, dass die Stadt die Strafverfolgungsbehörden informieren und den Ausstieg aus dem Projekt prüfen müsse. Kritisiert werden die intransparente Finanzierung und die Existenz eines geheimen Gas-Swap-Vertrags, der den Gasbezug zu jedem Preis für verbindlich erklärt.

Guido Wick, Parlamentsmitglied der Grünen in Wil, kritisiert, dass unter dem Deckmantel des «ökologischen Mehrwertes» operiert wird: «Letztlich wird hier versucht, auf Kosten der Steuerzahler via fragwürdigen Swap-Vertrag und somit überbeuerte Gasbe-



Die Monovergärungsanlage in Münchwilen ist die erste Anlage weltweit, die im grossen Stil aus Schlachtabfällen Biogas macht und ins Netz einspeist. (29. 11. 2012)

züge eine marode Firma zu sanieren.» Wick hält den «ökologischen Mehrwert» von 50 Rp. für skandalös.

Auch in Winterthur stehen die Zeichen auf Sturm. Der Grünliberale Beat Meier steht Technologie, Finanzierbarkeit und Verquickung von öffentlicher Hand mit einer Pilotanlage kritisch ge-

Kadaver werden zu Gas

Schweizweit fallen pro Jahr 325 000 Tonnen tierische Abfälle, genannt tierische Nebenprodukte, an. Dazu gehören kranke und notgeschlachtete Tiere, aber auch Innereien, Suppenhühner, Legehennen, die bei Konsumenten wenig beliebt sind. Vor der BSE-Krise 2002 wurden aus Schlachtabfällen meist Futtermittel gemacht, was seither untersagt ist. In der EU gibt es Bestrebungen, Futter aus tierischen Abfällen für Hühner und Schweine wieder zu bewilligen. Dies gälte auch für die Schweiz. (jac.)

genüber. Meier sitzt in der vorbereitenden Kommission, die über zusätzliche Darlehen von 1,5 Mio. Fr. befinden muss, die der grüne Stadtrat und Biorender-Präsident Matthias Gfeller jüngst beantragt hat. Meier sagt: «Für eine definitive Einschätzung ist es zwar noch zu früh, einen Ausstieg aus dem Projekt ernsthaft zu prüfen.» Meier stellt den «ökologischen Mehrwert» ebenfalls in Frage. Der Begriff werde missbraucht, sagt er: «Unter diesem Titel werden Mehrkosten beziehungsweise eine nachträgliche Finanzierung verkauft. Mit ökologischem Mehrwert hat dies nichts zu tun.»

Im Grossen Gemeinderat Winterthur wurde das Projekt 2009 als funktionierende Technologie verkauft. Alle massgeblichen Prozesse seien im Pilotversuch als erfolgreich ausgewiesen worden, hiess es damals. Ziel sei die wirtschaftliche Produktion von Biogas zu konkurrenzfähigen Preisen. Dementsprechend sah der ursprüngliche

Businessplan vor, ab 2011 einen positiven Cashflow und Gewinn für die Stadt Winterthur zu erwirtschaften. Davon ist man heute weit entfernt. Rechnet man die prognostizierten «ökologischen Mehrwerte» hoch, die Winterthur im Darlehensantrag vom Februar verwendet, und geht man davon aus, dass die Anlage ab 2015 auf voller Leistung läuft, könnte das Abenteuer Biorender die Winterthurer bis 2020 weitere maximal 27 Mio. Fr. kosten. Da für Wil und St. Gallen die gleichen Summen anfielen, würden sich die zusätzlichen Kosten insgesamt auf gegen 100 Mio. Fr. belaufen.

Auch St. Gallen prüft Ausstieg

Diese Zahlen hält Stadtrat Gfeller für aus der Luft gegriffen: «Je nach Produktionsverlauf wird der ökologische Mehrwert beziehungsweise Preis deutlich gesenkt werden können.» Der Politiker verteidigt das Projekt grundsätzlich: Versorger müssten konkrete Chancen nutzen, um ökologische Wei-

terentwicklungen voranzutreiben. Aber selbst Gfeller schliesst einen Exit aus Biorender nicht mehr partout aus: «Das wird natürlich diskutiert.»

Eine Exitstrategie prüft auch St. Gallen. Das sei Pflicht, sagt der verantwortliche FDP-Stadtrat Fredy Brunner nüchtern, «denn so kann es nicht weitergehen. Die Biogasanlage leidet seit Beginn unter technischen wie organisatorischen Mängeln.» Das von Biorender produzierte Biogas sei auf dem heutigen Niveau zu teuer, um auf dem freien Markt Abnehmer zu finden. Grundsätzlich hält Brunner die Idee, Biogas aus tierischen Abfällen zu generieren, nach wie vor für nachhaltig und sinnvoll. St. Gallen hat Biorender den Stimmbürgern von Beginn weg als Risikokapital-Projekt verkauft.

Bleibt die Frage, ob eine Pilotanlage – weltweit die erste, die in diesem Ausmass Biogas aus Schlachtabfällen produziert – nicht in die Hände von Risikokapitalgebern gehört statt in den Schoss der Steuerzahler.

Sunrise verpasst Unternehmensziele

Die Nummer zwei im Schweizer Telekommarkt meldete ein Rekordergebnis. Trotzdem erreichten die Mitarbeitenden von Sunrise nur 60 Prozent der Unternehmensziele – wegen des schlechten Kundenservice.

Gabriela Weiss

Libor Voncina, der neue Sunrise-Chef, macht sich bei den Angestellten bereits unbeliebt. Obwohl die Geschäftszahlen, welche Sunrise vor gut einer Woche per Medienmitteilung kommunizierte, positiv ausfielen, spüren die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nichts davon. Der Umsatz überstieg knapp die 2-Milliarden-Franken-Marke, und der operative Gewinn kletterte auf rekordhohe 631 Mio. Fr. Trotzdem haben die Angestellten nur 60% der gesetzten Unternehmensziele erreicht, wie Sunrise-Sprecher Michael Burkhardt bestätigt.

Die Kundenzufriedenheit habe sich generell verschlechtert, wie ein Insider sagt. Sunrise lässt diese durch ein externes Institut erheben. Für einige Mitarbeiter sollen deshalb die Bonuszahlungen tief ausfallen. «Im Durchschnitt wird eine Bonuszahlung von 90% für 2012 für die Mitarbeiter erfolgen», präzisiert Burkhardt. Der Bonus basiere auf der Erreichung von Unternehmenszielen einerseits und den persönlichen Zielen andererseits. Je höher in der Hierarchie, desto stärker würden die Unternehmensziele gewichtet. Zudem verdankt Sunrise den Gewinnzuwachs von 23 Mio. Fr. nicht nur dem besser laufenden derzeitigen Ge-



Der neue Sunrise-Chef Libor Voncina fordert einen besseren Kundenservice.

Häufiger Chefwechsel

Sunrise, die Nummer zwei im Schweizer Telekommarkt, erlebte in den vergangenen zehn Jahren vier verschiedene Chefs, zwei Besitzerwechsel und eine gescheiterte Fusion mit Orange. Mit dem 49-jährigen Slowenen Libor Voncina ist seit einigen Wochen der fünfte CEO am Werk. Unter seinem Vorgänger Oliver Steil kam es zudem zu mehreren Wechseln im Management, auch im Kundendienst. Das brachte Unruhe in die Firma. Ein Teil der Angestellten hat das Vertrauen in die Führung verloren. Der Deutsche Steil hatte zudem das Bonusprogramm für alle eingeführt. (weg.)

schäft, sondern zu einem guten Teil Rückerstattungen für regulierte Preise, die Swisscom in der Vergangenheit zu hoch verrechnet hatte. Deshalb flossen 2012 50 Mio. Fr. in die Kasse.

Der Kundenservice ist denn auch das, was Sunrise seit je zu schaffen macht. Dem Vernehmen nach sind bei der Ombudsstelle für Telekommunikation seit Erfassung doppelt so viele Fälle eingegangen, die Sunrise betreffen, wie Fälle, welche Orange oder Swisscom angehen. Sunrise verzeichnete in den vergangenen drei Jahren denn auch als einziger Anbieter eine Zunahme um über 50% der Klagen von unzufriedenen Kunden.

Der neue Chef Voncina will deshalb die Kundenzufriedenheit auch 2013

hoch gewichten, wie Sprecher Burkhardt sagt. Er verweist aber auch darauf, dass die bereits eingeleiteten Massnahmen wie bessere Ausbildung oder vereinfachte Prozesse in den letzten Monaten in einzelnen Bereichen bereits zu einer steigenden Kundenzufriedenheit geführt hätten.

Eine Trendwende hat Sunrise auch nötig. Das vergangene Geschäftsjahr verlief harzig, der damalige Chef Oliver Steil agierte in vieler Hinsicht ungeschickt: So missglückte zu Beginn des Jahres die Auktion um die Mobilfunkfrequenzen der schnellsten Mobilfunkgeneration LTE, Sunrise zahlte für ihre Spektren mit Abstand am meisten. Dann überrumpelte im Sommer Swisscom – in der Regel eher abwartend – Sunrise mit günstigen Pauschalangeboten im Mobilfunk und forderte damit die Nummer 2 als Preisbrecherin heraus. Steil versuchte mit einem Kostensenkungsprogramm die Zahlen zu retten, das Unternehmen strich 240 Stellen, es kam zu 140 Entlassungen. Kurz vor Weihnachten dann stand einmal mehr fest: Sunrise schneidet im Test des Branchenmagazins «Connect» auch 2012 bei der Netzqualität im Mobilfunk am schlechtesten ab. Zudem kam es unter Steil mehrfach zu Wechseln im Management, darunter litt das Vertrauen der Angestellten.

Sunrise-Besitzerin CVC Capital, eine Beteiligungsfirma, verlor im Januar die Geduld – Steil verliess Sunrise. Mit dem 49-jährigen Slowenen Voncina ist seither ein Mann am Ruder, der Ruhe ins Unternehmen bringen soll. Er hat zuletzt in Belgien den Mobilfunkanbieter Base restrukturiert.

Auf den Mobilfunk fokussierte er auch in der Medienmitteilung und ver-

weist auf die Steigerung um 6,9% bei den Postpaid-Verträgen auf 1,181 Millionen Kunden: «Dieses solide Wachstum ist Beleg dafür, dass Sunrise das beste Preis-Leistungs-Verhältnis auf dem Schweizer Markt für Mobiltelefonie bietet», heisst es.

Sunrise lässt allerdings seine Kunden weiterhin Knebelverträge unterschreiben. Kunden können einmal pro Jahr kündigen, verpassen sie den Termin, sind sie ein weiteres Jahr an Sunrise gebunden. Cablecom und Swisscom haben diese Verträge abgeschafft. Diese Verträge wurden von der Stiftung für Konsumentenschutz wiederholt kritisiert – sind aber symptomatisch für das grösste Problem von Sunrise: die Kundenzufriedenheit.

ANZEIGE

Vom Erfolgsautor, der alle wirtschaftlichen Entwicklungen der letzten Jahre voraussagt



www.ofv.ch
978-3-280-05485-7, Fr. 29.90