

Neander-Energie will in Mettmann punkten

STROM Das Unternehmen der Stadtwerke Erkrath, Heiligenhaus und Wülfrath bringt sich in der Kreisstadt in Position.

Von Thomas Lekies

Mettmann. Statt Brötchen und Brot gibt es in der Mettmanner Fußgängerzone nun Strom und Gas. Gestern hat die Neander-Energie in einer ehemaligen Bäckerei-Filiale ein neues Kundencenter eröffnet. Das kommunale Unternehmen, das von den Stadtwerken Erkrath, Wülfrath und Heiligenhaus 2012 gegründet wurde, will in Mettmann seinen Kundstamm ausbauen.

Neander-Energie liefert den Strom für städtische Gebäude

Der erste Kunde des Energie-Unternehmens, so Geschäftsführer Gregor Jeken, ist die Stadt Mettmann. Sie hatte die Stromversorgung für ihre mehr als 120 Immobilien europaweit ausgeschrieben. Die Neander-Energie machte das beste Angebot und be-

kam den Zuschlag. Geschäftsführer Jeken: „Ab dem 1. Juli liefern wir der Stadt unseren Ökostrom.“

Dass sich die Neander-Energie im Herzen der Stadt und des Kreises Mettmann positioniert, kommt nicht von ungefähr. Denn der kommunale Energie-Versorger möchte strategischer Partner der Mettmanner Stadtwerke werden. Die europaweite Ausschreibung Mettmanns für einen Partner und für die Konzessionsvergabe läuft bis Ende des Monats.

Da sich natürlich auch andere Stadtwerke aus nah und fern für Mettmann interessieren, hatte es die Mettmanner Verwaltungsspitze vorgezogen, der Eröffnung des Kundencenters fern zu bleiben, um in dem laufenden Verfahren die Neutralität zu wahren.



Alexander Maas (vorne) wurde von die Neander-Energie fürs neue Kundencenter eingestellt. Foto: Simone Bahrmann


KOMMENTAR Von Thomas Lekies

Cleverer Schachzug



Wer das Rennen als Partner der Mettmanner Stadtwerke gewinnt, steht noch in den Sternen. Doch die Eröffnung eines Kundencenters der Neander-Energie genau zu dem Zeitpunkt, in dem die Neandertaler-Stadt Mettmann die Zukunft für ihre

eigenen Stadtwerke legt, ist geschickt eingefädelt. Auch wenn das Verfahren völlig offen ist. Aber die Neander-Energie hat sich schon mal positioniert und kann sogar mit der Stadt als ihren ersten Kunden werben. Clever!

 thomas.lekies@wz.de

WZ 27.3.14