

Das Spielen mit Wörtern liegt ihm

Slam Poetry Der Reigoldswiler Dominik Muheim begeistert die Menschen mit seinen Texten aus dem Alltag

VON NILS HÄNGGI

«Einer der Organisatoren des Oltner Kabarett Casting sagte mir, ich solle doch mitmachen. Ich war anfangs unschlüssig, doch es ist relativ gut gelaufen», erzählt Dominik Muheim mit einem breiten Grinsen. Muheim grinst aus gutem Grunde, denn er gewann das 4. Oltner Kabarett Casting.

Dominik Muheim ist 22 Jahre alt, geboren und aufgewachsen in Reigoldswil. Er hat schon als kleines Kind seine Faszination für das Schreiben und Performen entdeckt. «Ich bewunderte Leute, die auf der Bühne standen. War es nun im Theater oder in einer Band», sagt Muheim. Ihm wurde bewusst, was Text und Gesang für eine Wirkung auf die Menschen, das Publikum, haben kann. Auf der Bühne stehen und seine Werke vortragen, war so auch früh ein Ziel von Muheim. Er sagt: «Ich wusste früh: Ich möchte Leute unterhalten.»

Aller Anfang war schwer

Er fing an, bei Theaterinszenierungen mitzumachen und in Bands mitzuspielen. Sein musikalisches Talent zeigt sich darin, dass Dominik Muheim sich selber Gitarre spielen lernte. «Irgendwann habe ich dann Slam Poetry entdeckt. Ich dachte, das kann ich auch», erzählt Muheim. 2011 habe er sich erstmals bei einem Poetry Slam angemeldet. «Doch mein erster Auftritt war schlecht. Ich konnte das Publikum



Der angehende Lehrer Dominik Muheim gewann dieses Jahr das 4. Oltner Kabarett-Casting.

ROLAND SCHMID

nicht mitreissen.» Slam Poetry ist ein literarischer Vortragswettbewerb. Die Grundidee ist, die Texte nicht nur zu lesen, sondern zu performen. Den Texten soll Leben eingehaucht werden, das

bei traditionellen Lesungen manchmal fehlt.

Doch schon 2012, ein Jahr später, gewann Muheim die Schweizer Meisterschaft in Slam Poetry - und der Erfolg

hielt an. Nur seine Texte veränderten sich mit den Jahren stark. Muheim sagt: «Am Anfang wollte ich möglichst abstruse und abstrakte Texte schreiben, die aber trotzdem lustig sind. Irgend-

wann habe ich dann gemerkt, dass man die Pointen im Alltag findet. Dann erkennen sich die Leute wieder.» Erst letztens habe er einen Alltagstext über das Erwachsenwerden geschrieben. Er dachte, es sei ein trauriger, ernster Text. Doch die Leute fingen alle an zu lachen.

Ehrgeizige Pläne für die Zukunft

Wenn er von seiner Leidenschaft redet, sieht man dem jungen Künstler die Begeisterung für das Texten und Performen an: Muheim gestikuliert mit seinen Händen, und seine Augen strahlen spitzbübisch. Ideen für seine Texte nimmt er aus Alltagssituationen: Muheim schreibt aufgeschnappte Dialoge in seinem Notizbuch oder in seinem Handy auf.

Im Sommer schliesst er sein Pädagogikstudium ab. Doch auch in Zukunft möchte sich Muheim auf die Kunst konzentrieren: «Slam Poetry ist cool. Das Publikum reagiert immer anders auf meine Texte. Das gefällt mir beim Slam. Manchmal gewinne ich, manchmal verliere ich.»

Bei seinem Sieg beim Oltner Kabarett-Casting gewann Muheim einen Förderpreis von 10 000 Franken. «Damit gehe ich in die Karibik», sagt der Künstler lachend, «Nein, Spass beiseite. Ich muss das Geld für das künstlerische Schaffen verwenden. Ich möchte mit dem Geld ein professionelles Abendprogramm auf die Bühne bringen.»

Reduktion aufs Wesentliche zahlt sich aus

EBM Das Energieunternehmen konnte 2014 trotz des schwierigen Strommarkts Umsatz und Gewinn steigern.

VON DANIEL HALLER

Die Verantwortlichen der Elektra Birseck Münchenstein (EBM) zeigten sich gestern an der Bilanzmedienkonferenz zufrieden mit dem Geschäftsjahr 2014: Die Genossenschaft konnte den Umsatz um 5,4 Prozent auf 420 Millionen Franken steigern und das Betriebsergebnis (Ebit) stieg um 58 Prozent auf 21 Millionen Franken.

Wer nun erwartet, dass das bessere Betriebsergebnis eine Folge des höheren Umsatzes ist, liegt falsch: Mehr Umsatz erzielte die EBM nämlich vor allem im Elektrizitätsgeschäft. Und dort weist sie einen negativen Ebit, also einen Betriebsverlust von 419 000 Franken aus. Die Ebit-Marge betrug -0,2 Prozent: 100 Franken Umsatz bringen 20 Rappen Verlust. Im Vorjahr lag die Ebit-Marge noch bei 3,1 Prozent.

Der Grund liegt vor allem in den tiefen europäischen Strompreisen: Wegen der zu tief bewerteten CO₂-Zertifikate ist Kohlestrom billig. Hinzu kommt einerseits der für Grosskunden liberalisierte Strommarkt: Diese wandern tendenziell zu den jeweils billigsten Anbietern ab, und jene, welche die EBM halten kann, handeln tiefere Preise aus. Insgesamt musste die EBM in ihrem Netzgebiet 26 Abgänge verzeichnen. Sie konnte aber ausserhalb des Einzugsgebiets 13 neue Grosskunden gewinnen. Mit diesen konnte sie den Stromabsatz unter dem Strich um 195 Millionen Kilowattstunden steigern.

«Wir bieten Grosskunden keine Stromverträge ohne eine Marge an», betonte EBM-CEO Conrad Ammann zwar. Wegen der tiefen Strompreise hat die EBM aber den Wert ihrer langfristigen Strombezugsrechte nach unten korrigiert, was letztlich zu der roten Null im Elektrizitätsgeschäft führte.

Erfolg der Restrukturierung

Verdienten die Münchensteiner 2014 mit dem Stromverkauf nichts, so war das

3,3

Milliarden Kilowattstunden

Strom verkaufte die EBM 2014 in der Schweiz und in Frankreich – 31 Prozent mehr als im Vorjahr. 90 Prozent der Kunden beziehen EBM Grün und EBM Standard, also Produkte mit erneuerbarem Strom. Da Grosskunden oft Graustrom wählen, stammt aber nur 53,4 Prozent des Absatzes aus erneuerbaren Quellen. Rein rechnerisch kann die EBM 40 Prozent des gelieferten Stroms aus erneuerbaren Energien selbst produzieren.

Verteilen von Strom hoch rentabel: Die gesetzlich regulierten Netzgebühren steuern mit 16,9 Millionen Franken den grössten Anteil zum Betriebsgewinn bei.

Auf Rang zwei folgen die erneuerbaren Energien mit 6,9 Millionen. Diese Investitionen in Euro in Wind-, Solar- und Kleinwasserkraftwerke hat die die EBM sowohl geografisch gestreut als auch durch Gegengeschäfte abgesichert, sodass der Frankenschock keine massiven Auswirkungen hat. Nicht zuletzt steuerte das wegen des warmen Winters schwächere Wärmegeschäft 2,7 Millionen Franken zum Betriebsgewinn bei.

Letztlich sieht Ammann den gegenüber dem Vorjahr verbesserten Abschluss als Folge der Neuausrichtung: Während sein Vorgänger Hans Büttiker die EBM zum Mischkonzern ausgebaut hatte, konzentriert sich die EBM unter Ammann auf das strategische Kerngeschäft. So wurde im letzten Jahr der Elektroinstallateur Schwarz+Partner an die Alpiq verkauft und bereits früher die Telekom-Aktivitäten abgestossen. Hinzu kam ein Restrukturierungsprogramm, sodass allein 2014

die Zahl der Vollstellen von 557 auf 352 sank. «Ich bin gottgefroh», dass wir diese Restrukturierung eingeleitet haben, bevor das Umfeld so schwierig wurde, wie es jetzt ist», erklärte Ammann.

Keine Alpiq-Verzerrung mehr

Der Jahresgewinn betrug 30 Millionen Franken - 21 Millionen mehr als 2013. Ein Vergleich sei aber nur bedingt möglich, weil 2013 die Sanierung der Pensionskasse das Ergebnis belastete. Mit 19,7 Millionen liegen die Investitionen deutlich unter dem Vorjahr, doch auch hier spielen Sondereffekte, da die EBM 2013 ein Hybriddarlehen von 70 Millionen an die Alpiq zeichnete.

Die EBM-Beteiligung an der Alpiq führt sie neu nur noch zum Anschaffungspreis in den Büchern. In den Vorjahren hatte die bisherige Buchungspraxis dazu geführt, dass wegen der Milliardenabschreiber der Alpiq die EBM - ihr Anteil am Aktienkapital der Alpiq beträgt 13,6 Prozent - rein buchhalterisch Verluste ausweisen musste, obschon sie mit ihren eigenen Aktivitäten Gewinn erwirtschaftet hatte.

INSERAT

Parkfrust in der Stadt?
Bei uns fängt das Shopping
entspannt an.
www.stuecki-shopping.ch

Stücki
SHOPPINGCENTER BASEL