

Das Preisdiktat der Monopolisten beim Energieeinkauf fällt

J. Krause, Berlin

Nach gesunkenen Telefonatarifen winkt den Verbrauchern eine neue Preisrevolution [1]. Der monopolistisch organisierte Energiemarkt wird in Wettbewerbsstrukturen überführt. Vorerst kommen bevorzugt zwar nur Großkunden in den Genuß niedrigerer Preise, demnächst werden aber auch Kleinabnehmer (Handwerksunternehmen, Privatleute) umfassend von der veränderten Wettbewerbssituation auf dem Strommarkt profitieren. Im Moment scheint aber beim Abschluß von Verträgen mit neuen Lieferanten noch Zurückhaltung geboten. Der Beitrag beleuchtet die aktuelle Situation.

Die Dynamik beim Stromeinkauf ist noch zu groß und vor allem zu unübersichtlich. Voreilige, langfristige Bindung wegen aktueller Discountpreise könnte zu Geldverlust führen, weil erst in einigen Monaten die Preise richtig fallen – warnen Verbraucherschützer.

Die Übergangszeit ist kürzer als erwartet

Wie im Telefongeschäft purzeln nun auch Preise bei der Ware Energie. Die etablierten Energieversorgungsunternehmen EVU, z.B. Bewag, RWE, Bayernwerk, sehen ihre bisherigen Gebietsmonopole gefährdet. Plötzlich stehen sie sich als Konkurrenten im Kampf um Kunden und Kilowattstunden gegenüber. Zusätzlich werden die EVU getrieben von neugegründeten, schlanken Unternehmen wie die Frankfurter Europower Energy, die Yello in Köln, die Leipziger KOMSTROM, der Hamburger Vasa Energy, die Berliner Firmen Ampere und Ares. Mehr als zwei Dutzend solcher „Rebellen“ beteiligen sich inzwischen am Strommarkt. Sie lehren wohl die großen der Branche, aber auch die Gilde der ca. 1000 deutschen Stadtwerke, das Fürchten. Deshalb entstehen auch neue Vertriebspartnerschaften (z.B. Stadtwerke Hannover – PreußenElektra, Stadtwerke Rostock – Vasa Energy – Verbundnetz Gas, Leipzig). Die teilweise zu beobachtende Konzentration der klassischen Versorger auf ihr Kerngeschäft wirkt sich ebenfalls vorteilhaft auf alle Marktteilnehmer, also auch auf den Handwerksbetrieb, aus. Alle bisherigen Lieferanten hatten doch nicht so schnell mit der Realität der Marktwirtschaft, sondern mit einer längeren Übergangszeit gerechnet.

Das Geschäftsmodell der Stromhändler

Ihr Prinzip ist sehr einfach. Sie bündeln Kleinabnehmer zu Einkaufsgemeinschaften,

um bei den Versorgern ähnlich günstige Konditionen wie Großkunden zu erzielen. Mit diesem Einkaufspotential im Hintergrund suchen sie deutschlandweit, mittelfristig vielleicht sogar in Europa, den günstigsten Lieferanten. Allerdings müssen die Händler eine Gebühr für das Durchleiten des Stromes vom Erzeuger zum Endverbraucher, die sogenannte Durchleitungsgebühr, entrichten (Bild 1). Der Wunsch der Verbraucher nach günstigeren Tarifen und vor allem nach Unabhängigkeit von Monopolisten ist ausgeprägt. Erste Einführungsprojekte im Privatkundenbereich stehen vor ihrem Abschluß. Auch EVU arbeiten daran, daß sie private Kunden außerhalb des angestammten Versorgungsgebietes bei günstigeren

Konditionen beliefern. Interessant ist gleichfalls die Möglichkeit, daß Verbände, z.B. LIV, als Vertriebspartner eines Großunternehmens auftreten. Über ihre Mitglieder werden dann die Endkunden nicht nur mit der handwerklichen Dienstleistung, sondern ebenfalls mit Strom versorgt.

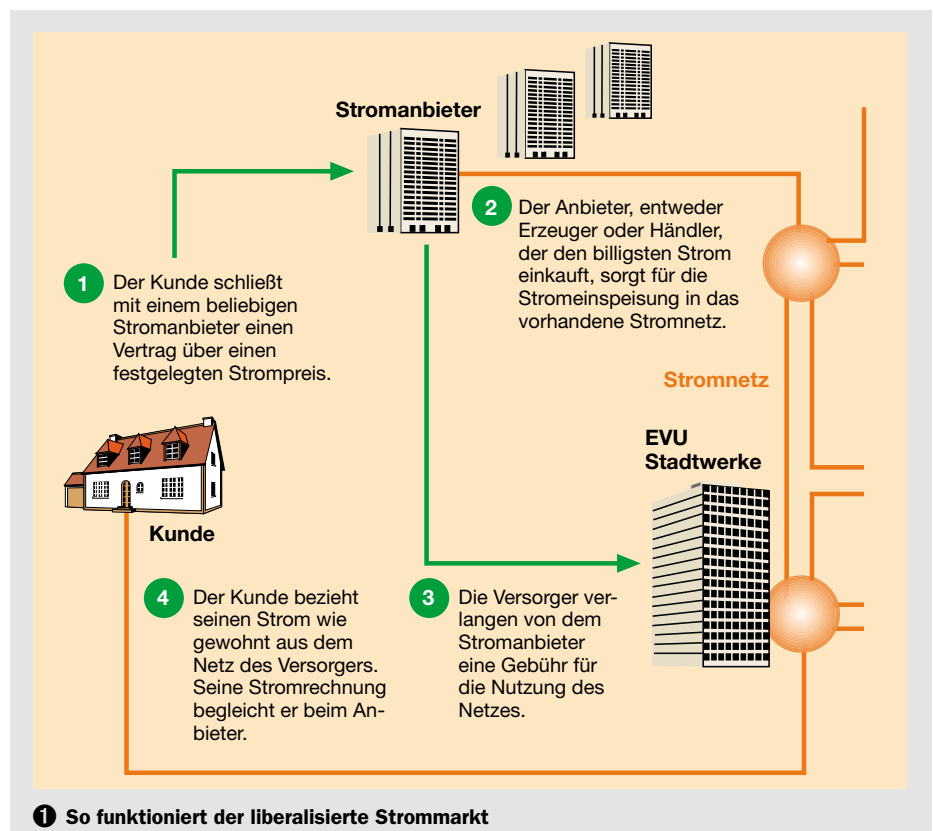
Eine Hürde stellt immer noch die Durchleitung dar, obwohl die Durchleitungspflicht besteht. Eine Vereinfachung des Verfahrens im Interesse des Kunden ist notwendig, zumal die Monopolisten als Besitzer der Netze damit die Liberalisierung behindern können und leider auch wollen.

Spiegel der Situation

Einen Blick auf die aktuelle Situation am Strommarkt erlauben die Meinungen von fünf Teilnehmern. Zwei Stromhändler und ein ehemaliger Monopolist äußern sich gegenüber dem *Elektropraktiker*. Sie vermitteln insgesamt eine für den Verbraucher günstige Situation. Die Informationen aus zwei Organisationen des Elektrohandwerks sind eher von Zurückhaltung geprägt. Voreiligkeit soll offensichtlich nicht zum Schaden für die Verbandsmitglieder führen.

Probleme mit der neuen Situation

Daß die Deregulierung durchaus zu Problemen führen kann – etwa bei der Versor-



gungssicherheit sensibler Einrichtungen –, muß unbedingt beachtet werden. Sowohl bei Vertragsschluß mit einem Lieferanten als auch bei der technischen Ausstattung mit einer USV ist das zu beachten.

Literatur:

[1] Das Energiewirtschaftsgesetz bringt auch für den Handwerksbetrieb sinkende Preise. *Elektropraktiker*, Berlin 52(1998)11, S. 1007 - 1008

Mit uns sprachen am Telefon:

Frau Oda Dridi-Dörffel, Pressesprecherin der Ares Energie AG, Berlin

ep: Frau Dridi-Dörffel, auf welche Kunden konzentrieren Sie sich?

Dridi-Dörffel: Unsere Zielgruppe sind Privat- und Gewerbekunden, also auch Handwerker.

ep: Mit welchen Kostenersparnissen können Ihre Kunden rechnen?

Dridi-Dörffel: Wir liefern die kWh bundesweit zu einem Preis von DM -,28 pro kWh. Aus diesem Wert kann sich jeder Interessent für sich die Ersparnis errechnen.

„Wir liefern ... bundesweit zu einem Preis von DM -,28 pro kWh ... Natürlich muß man die bisherigen Versorger zum Wettbewerb tragen.“

ep: An wen liefern Sie bereits?

Dridi-Dörffel: Zu unseren Kunden zählen bundesweit die o.a. Verbraucher. Handwerker-Verbände aus Berlin sind zwar noch nicht dabei, aber viele kleine Handwerksbetriebe aus Berlin. Es liegen bereits zahlreiche Anträge auf den Energiebezug über Ares vor.

ep: Von wem beziehen Sie die Energie?

Dridi-Dörffel: Zu unseren Lieferanten zählen Energieerzeuger aus dem gesamten Bundesgebiet.

ep: Sind bei Ihren Kunden zum Messen der verbrauchten Energie Neuinvestitionen erforderlich?

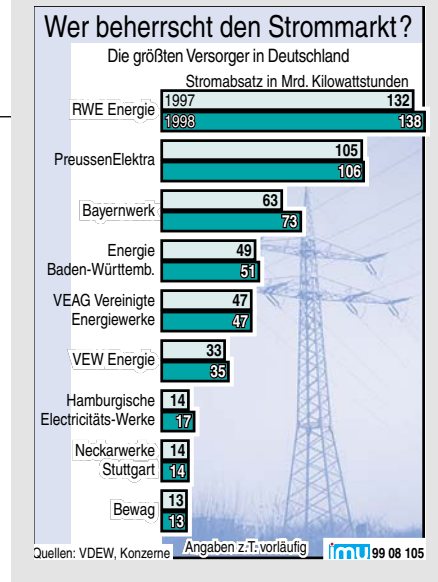
Dridi-Dörffel: Nein, es sind keine neuen Zähler nötig. Die Umstellung auf den neuen Lieferanten erfolgt immer zum Monatsersten. Die Vertragslaufzeit beträgt ebenso wie die Kündigungsfrist ein Monat.

ep: Betrachten Sie den Stromwettbewerb gegenwärtig als fair?

Dridi-Dörffel: Ja. Natürlich muß man die bisherigen Versorger zum Wettbewerb tragen. Die "Durchleitung" ist trotzdem gelöst.

ep: Sind Sie mit dem bisherigen Geschäftsverlauf zufrieden?

Dridi-Dörffel: Der Kundenansturm ist überwältigend.



Dr. Claus Rottenbacher, Vorstand der Ampere AG, Berlin

ep: Herr Rottenbacher, was ist Ihre Kundenzielgruppe?

Rottenbacher: Wir vermitteln günstige Stromlieferungen an klein- und mittelständische Unternehmen.

ep: Mit welchen Kostenersparnissen können Ihre Kunden bei Ihnen als „Mobilcom der Strombranche“ rechnen?

Rottenbacher: Wir gehen von 30...40% aus.

ep: An wen liefern Sie bereits? Zählen auch Handwerker zu Ihren Kunden?

Rottenbacher: Zu unseren Kunden zählt z.B. ab 1.4. das Berliner Abgeordneten Haus, aber auch 2000 Handwerker aus Baden-Württemberg gehören dazu. Berliner KMU sind ebenfalls dabei.

Wir selbst beziehen unsere hauseigene Energie von der Hamburger VASA, einem Ableger des schwedischen Konzerns Vattenfall, zu 30% unter Bewag-Preisen.

ep: Von wem vermitteln Sie die Energie?

Rottenbacher: Unsere Lieferpartner kommen aus der gesamten Bundesrepublik. Ausländische Lieferanten kommen nur dann in Frage, sofern sie eine Niederlassung in Deutschland besitzen.

„Wir gehen von 30...40% Kostenersparnis aus.“

ep: Sind bei Ihren Kunden zum Messen der verbrauchten Energie Neuinvestitionen erforderlich?

Rottenbacher: Nein, die vorhandenen Zähler reichen aus. Die Kunden sollten sich nicht von anders lautenden Aussagen täuschen lassen.

ep: Betrachten Sie den Stromwettbewerb gegenwärtig als fair?

Rottenbacher: Nein, die neuen Regelungen sind noch zu monopolfreundlich und begünstigen den Stammlieferanten. Andere Lieferanten können so bei Angeboten gezielt benachteiligt werden.

ep: Sind Sie mit dem bisherigen Geschäftsverlauf zufrieden?

Rottenbacher: Ja, sehr.

Dr. Lemm von der Bewag, Berlin

ep: Herr Lemm, wie begegnen Sie als ehemals monopolistischer Stromversorger der neuen Wettbewerbssituation?

Lemm: Wir stellen uns dem Wettbewerb. Alle Unternehmensbereiche stehen auf dem Prüfstand, um die Kosten deutlich zu reduzieren: Ziel ist es, jährlich eine Milliarde Mark einzusparen. Wettbewerbsfähig macht uns auch eine aktive Preispolitik. So haben wir die Industriestrompreise in den letzten Jahren um rund 50 Prozent gesenkt und die stark gestiegene Konzessionsabgabe an das Land Berlin für unsere Kunden aufgefangen. Der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit dient ebenfalls die Beteiligungspolitik unseres Unternehmens. Jüngstes Beispiel ist die Energie-Südwest AG in Landau.

„...wir senken entgegen früheren Plänen bereits in diesem Jahr die Preise.“

ep: Mit welchen Umsatz- und Renditeverlusten rechnen Sie?

Lemm: Kunden zu verlieren, gehört schon heute zum Wettbewerb. Wir haben unsere Verluste allerdings durch neu gewonnene Kunden fast kompensiert. Dennoch wird jedes EVU mit Umsatzverlusten zu rechnen haben, ihre Höhe läßt sich noch nicht beziffern. Renditeverlusten begegnen wir mit den erwähnten Kostensenkungen.

ep: Bieten Sie Ihren Privatkunden, auch klein- und mittelständischen Unternehmen, günstigere Konditionen? Senken Sie ebenfalls die Preise?

Lemm: Ja, wir senken entgegen früheren Plänen bereits in diesem Jahr die Preise. Über Höhe, Tarifstruktur und Zeitpunkt werden wir auch Ihre Zeitschrift zu gegebener Zeit unterrichten.

Zu erfahren war beim:

Landesinnungsverband Bayern

In München laufen aktive Überlegungen zur Beteiligung am Strommarkt nicht nur als Kunde, sondern als Vertriebspartner des Energieerzeugers für Innungsmitglieder und deren Kunden. Die gegenwärtig noch geübte, aber befristete Zurückhaltung ist sicher vernünftig und der Dynamik an diesem Markt geschuldet.

ZVEH

Das in die Richtung günstiger Marktteilnahme zielende "Meister-Stromkonzept" befindet sich noch im vorkonzeptionellen Stadium. Der *Elektropraktiker* wird versuchen, Sie, liebe Leser, darüber auf dem laufenden zu halten.