

Stromvermittlung als Geschäft für den Elektrohandwerksbetrieb

C. Schichler, Falkensee b. Berlin

Die Liberalisierung des Strommarktes hat zu wesentlichen Veränderungen im Markt geführt. Neben den Problemen, mit denen die ehemaligen Monopolisten heute zu kämpfen haben, bieten sich natürlich auch viele Chancen. Für die Energieversorger sind die Elektrohandwerker heute auch interessante Partner, was den Vertrieb von Strom angeht. ep zeigt im Folgenden an drei Beispielen, welche Chancen sich konkret bieten.

Im April 1998 wurde auf Grund einer neuen EU-Richtlinie das Energiewirtschaftsrecht geändert. Die Folge ist die Aufhebung der seit den 30er Jahren bestehenden Gebietsmonopole. Bis dahin konnte der Stromkunde nur bei seinem ortsansässigen Energieversorgungsunternehmen (EVU) Energie beziehen. Die Energieversorgungsunternehmen hatten in ihrem Versorgungsgebiet feste Kunden und brauchten sich um Kundenaquisition nicht zu kümmern. Auch bei den Kunden herrschte eine passive Versorgungsmoralität vor und sie nahmen die Strompreise hin.

Aber die Gesetzesänderung bringt nun eine neue Freiheit für die Stromanbieter und -abnehmer. Jetzt kann jeder Stromkunde seinen Versorger suchen und jeder Versorger seinen Kunden. Jeder kann bei dem Unternehmen seinen Strom kaufen, das den besten Preis und Service bietet. Demarkationsgebiete gibt es nicht mehr. Die EVU sind gezwungen, Durchleitung von Strom zu gestatten. Für die Umsetzung des neuen Energiewirtschaftsgesetzes haben die EVU sich auf eine Verbändevereinbarung geeinigt. Seit Sommer 2000 gibt es nun eine Vereinbarung, die die Durchleitung und Gebühren regelt.

Marktvorteile durch Poolbildung

Um die zukünftige Entwicklung des Strommarktes einschätzen zu können, sollten folgende Strukturmerkmale bekannt sein: Der Stromverbrauch in Deutschland wächst nur noch schwach bzw. stagniert. Die Öffnung des Strommarktes ist mit sinkenden Preisen verbunden. Beides führt bei den EVU zu stagnierendem bis abnehmendem Stromumsatz. In Deutschland und Europa gibt es eine hohe Erzeugungskapazität, die zu weiteren Preissenkungen führen wird.

Inzwischen gibt es neben den traditionellen Anbietern eine Fülle von neuen Anbietern, wie Strommakler, Stromhändler, Ökostromanbieter und ausländische Produzenten. Große Industrieunternehmen hatten schon lange Sonderverträge für billigeren Strom im Vergleich zu den vielen Privatkunden. Sie nutzten ihr Wissen um den viel billigeren Strom im benachbarten Ausland und setzten die Energielieferanten unter Druck. Mit Erfolg – sie bekamen massive Preisnachlässe.

Diese Strategie kann nun durch die Liberalisierung auch der private Kunde verfolgen. Kleine und mittlere Kunden sollten sich zu einem Pool zusammenschließen und ebenfalls Konditionen – analog den Großkunden – aushandeln. Der Vorteil des Pools liegt in seiner Verhandlungsmacht und dem damit verbundenen Mengenvorteil zugunsten sinkender Preise.

Erfolgreiche Beispiele

Diese Poolbildung oder Kundenbündelung ist nach Meinung vieler ein neues Aufgabenfeld für das Elektrohandwerk. Es gibt bereits einige Elektrohandwerker, die sich auf den neuen Weg begeben haben.

Neben ihrer bisherigen Tätigkeit ist dies ein neues Aufgabengebiet. Ein Beispiel für den Aufbau eines neuen Geschäftsfeldes zeigt *Michael Neukamm* aus Berlin (siehe Beispiel 1).

Die Firma *Wattline* mit ihrem Geschäftsführer *Harald Praml* ist noch einen Schritt weiter gegangen (siehe Beispiel 2).

Beide Unternehmensideen basieren auf der gleichen Strategie. Strom ist ihre Kompetenz, sie haben direkten Kundenkontakt und können ihre Kunden bündeln und so gegenüber dem EVU als Großkunde auftreten. Auch die Energieversorgungsunternehmen nutzen inzwischen ihre guten Kontakte zu den Handwerksbetrieben und ergreifen die Initiative. Sie bieten ihnen eine Provision für den Vertragsabschluss mit dem jeweiligen Stromversorger an.

Das Unternehmen *e.dis* ist bestrebt, seine Kunden von gestern auch morgen und übermorgen mit Strom zu versorgen (siehe Beispiel 3).

Beispiel 1

Eigener Kundenkreis



ep sprach mit *Michael Neukamm*, Inhaber der Elektrofirma Neukamm

ep: Herr *Neukamm*, wie sind Sie auf die Idee gekommen, mit Stromhandel Geld verdienen zu wollen?

Neukamm: Strom ist doch unsere ureigentliche Kompetenz, warum ihn nicht auch verkaufen? Wir, im Handwerk, müssen lernen, auf die Kunden zuzugehen. Will ein Unternehmen bestehen, ist Eigeninitiative gefragt. Wenn wir es nicht machen, überlassen wir anderen das Feld.

ep: Können Sie uns Ihr Vorgehen schildern?

Neukamm: Ich hatte bereits für einige Hausverwalter von großen Wohnblocks Arbeiten durchgeführt, so dass ich auf einen großen potentiellen Kundenkreis bauen konnte. Ich habe mir dann den Stromverbrauch angesehen und vorgeschlagen, einen niedrigeren Strompreis bei dem ortsansässigen EVU auszuhandeln.

ep: Waren Sie bei dem EVU willkommen?

Neukamm: Ja, ich hatte das Glück, bald an den richtigen Ansprechpartner zu gelangen und mit ihm in Verhandlung zu treten. Es lag dann an meinem Verhandlungsgeschick, das bestmögliche Angebot herauszuhandeln.

ep: Welche weiteren Aufgaben haben Sie für die Hausverwaltung übernommen?

Neukamm: Ich mache die gesamte Stromabrechnung für alle Haushalte. Was mich dann auch besonders motivierte, waren die vielen Dankesbriefe für die gesenkte Stromrechnung.

Stromliefervertrag

Das jeweilige Energieversorgungsunternehmen wird mit dem neuen Großkunden einen Stromliefervertrag abschließen. Hierbei sind einige Punkte zu beachten:

- Preisänderungsrecht
Es sollte ein außerordentliches Kündigungsrecht bei Preiserhöhung bestehen.
- Lange Kündigungsfristen vermeiden.
- Vertragslaufzeiten
Da sich die Strompreise immer noch ändern, ist eine Bindungsfrist über einem Jahr nicht zu akzeptieren.
- Mindestabnahmemengen
Die Mengen richten sich natürlich nach

Autor

Dipl.-Ing. Christine Schichler arbeitet als freie Journalistin, Falkensee bei Berlin.

Beispiel 2

Billiger Strom durch Kooperation

Dipl.-Ing. Harald Praml, Geschäftsführer der Fa. Wattline, sprach mit dem ep

ep: Herr Praml, Ihre Idee war es, Elektrohandwerker mit ihrem Kundenkreis zu einer Kooperation zusammenzuschließen.

Praml: Ja, vor ungefähr einem dreiviertel Jahr begannen wir in Süddeutschland mit den ersten Handwerksunternehmen und gründeten die Kooperation Wattline. Durch die Bündelung von Kunden können wir günstige Konditionen im Bereich der Telekommunikation und der Stromversorgung aushandeln.

Die Elektrohandwerker sind unsere Partner. Sie haben wiederum den engen Kontakt zu ihren Kunden und können ihnen von der PC-Installation, ISDN-Anlagen, Handy-Verkauf, Festnetzanschluss bis hin zum Stromliefervertrag alles anbieten. Heute haben wir bereits über 200 Kooperationspartner und damit 10 000 Menschen von der Idee überzeugt.

ep: Welchen Nutzen kann das Elektrohandwerk aus einer Beteiligung bei Wattline ziehen?

Praml: Wenn man ein neues Standbein aufziehen will, vor allem in einem neuen Feld wie dem Stromhandel, ist man auf viele Informationen und Kontakte angewiesen. Unsere Kooperationspartner können auf unsere Erfahrungen zurückgreifen. Wir führen Schulungen durch und haben eine Menge Tipps parat. Aber der entscheidende Vorteil ist unsere Verhandlungsmacht, die mit jedem Kooperationspartner steigt. Wir übernehmen die Verhandlungen mit den Stromversorgern und bieten somit günstige Strompreise für Kommunen, Firmen und Privatleute. Außerdem kann der Elektrohandwerker für die Stromabrechnung auf unser Computerprogramm zurückgreifen. Für den Kunden ist der Service kostenlos und unsere Partner sind am Umsatz beteiligt. So kann jeder Partner selbst entscheiden, wieviel Zeit und Arbeit er investieren will.

ep: Wer kann bei Ihnen Kooperationspartner werden?

Praml: Wir haben es uns zur Regel gemacht, dass das Unternehmen in der Innung Mitglied sein muss. Denn bei dieser Idee steht der gemeinsame Gedanke und die Motivation im Vordergrund.

Ausführliche Informationen sind auf unserer Homepage unter www.wattline.de zu finden.

Beispiel 3

Elektrofachbetriebe als Partner der Versorger



Die Redaktion befragte Herrn Dipl.-Ing. Rainer Wolff, Leiter des Regionalbereichs Ost der e.dis, zu Kooperationsmöglichkeiten der Elektrofachbetriebe mit den Energieversorgern.

ep: Herr Wolff, warum wenden Sie sich als Energieversorgungsunternehmen an das Elektrohandwerk?

Wolff: Wir stehen mit den Elektrohandwerkern und ihren Innungen von jeher als Netzbetreiber in engem Kontakt. Bisher beschränkte sich die Zusammenarbeit aber auf den elektrotechnischen Bereich in Fachgremien. Im Zuge der Liberalisierung müssen und wollen wir den direkten Kontakt zu unseren Kunden weiter ausbauen und das auch unter Einbeziehung des Elektrohandwerks. In Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern sind wir bereits ein Stück des Weges gegangen. Wir haben dort mit den Innungen eine Vereinbarung über eine

dem Kundenstamm, den man vertritt. Es sei aber darauf hingewiesen, dass Strommengen, die nicht abgenommen werden, teuer sein können.

Angebote im Internet

Auch bei diesem Thema bietet das Internet unendliche Möglichkeiten. Es gibt verschiedene Verbände und Organisationen, die versuchen, das „Wirrarr“ aufzulösen und zu informieren.

So bieten zum Beispiel die Arbeitsgemeinschaft der Verbraucherverbände unter www.agv.de und der Bund der Energieverbraucher e. V. unter www.oneworldweb.de/bde/ eine Orientierungshilfe an. Auf weiteren Internet-Adressen zum Thema Strom stehen so genannte Tarifrechner zur Verfügung (siehe Info Stromtarifrechner). Nach Eingabe der eigenen Stromverbrauchsdaten und -kosten berechnen sie individuelle Angebote verschiedener Stromanbieter zum Vergleich. Unsere ersten Recherchen zeigen deutlich, dass die Stromvermittlung sehr wohl ein neues Geschäftsfeld für den Elektrohandwerksbetrieb sein kann.

enge Zusammenarbeit abgeschlossen. Der nächste Schritt wird die Gründung von Elektrogemeinschaften in diesen beiden Regionen sein. Diese Gemeinschaften sollen dann die Plattform für die vertrieblichen Angelegenheiten mit dem Elektrohandwerk bilden.

ep: Welche Vorteile hat der Elektrohandwerksbetrieb bei einer Zusammenarbeit mit Ihnen?

Wolff: Der Elektrohandwerker hat in e.dis einen starken Partner an seiner Seite. Wir wollen unsere Produkte zukünftig verstärkt mit Hilfe des Elektrohandwerks vertreiben. Die Produkte und die dazugehörigen Provisionsmodelle sind zur Zeit noch in Entwicklung. Jeder Elektrohandwerksbetrieb bekommt über seine Innung unser Produktangebot. Jedes Innungsmitglied kann dann automatisch auf die gleichen Konditionen und Möglichkeiten zurückgreifen.

Auch denken wir an weiterführende Aktivitäten im vertrieblichen Bereich. Wir möchten mit den in der Region ansässigen Elektrohandwerkern eine enge Partnerschaft aufbauen und den Innungsgedanken weiter fördern, um eine sichere, normgerechte und dem neusten Stand der Technik entsprechende Elektrizitätsanwendung auch in der Zukunft zu gewährleisten.

ep: Ist der Betrieb an ihren Strombezug gebunden – oder kann er auch mit anderen EVU Stromlieferverträge abschließen?

Wolff: Wir wollen uns bemühen, für die beteiligten Elektrohandwerksunternehmen ein lohnenswertes Angebot zu machen. Wir sind natürlich bestrebt, dass unsere Region weiterhin von e.dis versorgt wird.

Ob er sich nun allein oder in einem Konsortium um ein neues Angebot für seine Kunden engagiert, der offene Strommarkt bietet die Chance, seinen Betrieb zu erweitern. Es muss für den Kunden selbstverständlich sein, sich bei dem Thema Strom an seinen Elektriker zu wenden. Genauso selbstverständlich sollte es für den Elektrotechniker sein, kompetenter Ansprechpartner zu sein und das Feld nicht anderen fachfremden Anbietern mit eher kaufmännischem Geschick zu überlassen. Strom ist die Urkompetenz des Elektrotechnikers, er ist hier der erste Ansprechpartner am Markt. ■

INFO

Stromtarifrechner

Auswahl verschiedener Internet-Adressen mit Tarifrechnern zum Kalkulieren im Netz

<http://www.billige-steckdose.de>
<http://www.energie-angebote.de>
<http://www.strom-magazin.de>
<http://www.strominfos.de>
<http://www.stromtabelle.de>
<http://www.stromtarife.de>