

Wettbewerb? Aber ja doch!

Fragen an Dr. Johannes Teyssen, Vorstandsvorsitzender der E.ON Energie AG, München, zum europäischen Energiemarkt

Beim EU-Gipfel stand das Thema Klimaschutz an oberster Stelle und der erzielte Beschluss wurde vielfach als Durchbruch bewertet. Wie bewerten Sie die Ergebnisse?

Ich meine, sie sind zunächst ein großer Erfolg für die deutsche Ratspräsidentschaft. Was da zustande gebracht wurde, ist eine wichtige Weichenstellung für eine zukunftsorientierte Klima- und Energiepolitik – zunächst der EU und hoffentlich auch im Hinblick auf den Beitrag, den die USA, China oder Indien für den Klimaschutz leisten müssen. Die Ziele sind definiert, jetzt müssen die Wege gefunden werden. Dabei zeigt sich schon jetzt, dass jedes Land einen spezifischen Beitrag leisten muss – allerdings auch in Einklang mit den jeweiligen eigenen wirtschaftlichen Interessen.

Klar ist auch geworden, dass ein Energiemix unverzichtbar ist, der auch den Beitrag der Kernenergie zum Klimaschutz einbezieht.

Die EU will aber nicht nur mehr Klimaschutz, sondern zugleich auch mehr Wettbewerb unter den Energieversorgern. Wie lässt sich das vereinbaren? Scheuen sich die Energieversorger, in eine klimafreundliche Modernisierung zu investieren, weil sie schon heute genug verdienen?

Wenn das so wäre, stünden wir dann vor der größten Investitions- und Innovationsoffensive in der E.ON-Geschichte? Drei, möglicherweise in wenigen Wochen bereits vier, Großkraftwerke sind allein in Deutschland im Bau. Bis 2009 sind sechs weitere in Planung und Vorbereitung. In vielen Fällen betreten wir hier technologisches Neuland, um jetzt entscheidende Fortschritte in Sachen Effizienz und Klimaschutz zu erreichen. E.ON investiert konzernweit in den nächsten drei Jahren zusätzlich insgesamt über 20 Milliarden Euro in neue Kraftwerke, moderne Netze und Pipelines, sowie in die Diversifizierung der europäischen Gasversorgung.

Weitere acht Milliarden Euro investiert E.ON bis 2012 in erneuerbare Energien und höhere Energieeffizienz. Gleichzeitig haben wir eine langfristige Forschungsinitiative gestartet, um Klima schonende Energietechnologien zu entwickeln. Hierzu gehört die Gründung eines maßgeblich von uns finanzierten E.ON-Energie-Forschungsinstitutes an der RWTH Aachen.

Was werden Sie zusätzlich tun, um die EU-Klimaschutzziele zu erreichen?

Um nur drei von vielen möglichen Beispielen zu nennen: Wir wollen schon 2014 das weltweit modernste Kohlekraftwerk in Betrieb nehmen. Es wird den CO₂-Ausstoß im Vergleich zu heute um ein Viertel senken. Wir fördern außerdem nachhaltig die Entwicklung erneuerbarer Energien, vor allem aus Biogas und Off-shore-Windenergie. Und wir treiben Technologien voran, die das Abtrennen und Abspeichern von CO₂ aus Kraftwerken ermöglichen. Hinzu kommt schon heute der Klima schützende Effekt unserer Stromerzeugung aus Kernkraft. Damit vermeiden wir jedes Jahr den Ausstoß von rund 60 Millionen Tonnen Kohlendioxid. Vergleichsweise entspricht das 40 Prozent des jährlichen CO₂-Ausstoßes des gesamten deutschen Straßenverkehrs. Die Herausforderung haben wir also bereits angenommen.

Zurück zum Thema Wettbewerb. Im Oktober vergangenen Jahres haben Sie persönlich eine breit angelegte E.ON-Wettbewerbsinitiative angekündigt. Ernst gemeinter Paradigmenwechsel oder Papiertiger?



„Wir bieten erstmals eine echte und bundesweite Wahlmöglichkeit bei Strom und Gas.“

Dr. Johannes Teyssen

Richtig ist, dass wir anlässlich der Jahreskonferenz der industriellen Energieverbraucher eine Vielzahl neuer und weitreichender wettbewerblcher Maßnahmen angekündigt haben. Diese reichen – soweit es gerade für die damals in Berlin adressierten Industriekunden wichtig ist – von Erleichterungen beim Anschluss neuer Kraftwerke über die Beseitigung von Netzengpässen bis hin zu Transparenzzusagen im Erzeugungsbereich. Darüber hinaus haben wir jetzt auch für alle Haushaltskunden in Deutschland mit E WIE EINFACH eine wirkliche Alternative geschaffen. Wir bieten erstmals eine echte und bundesweite Wahlmöglichkeit bei Strom und Gas. Jeder kann schnell und einfach seinen Versorger wechseln und spart darüber meistens auch noch Geld. Unsere Maßnahmen gehen also an alle Kunden, die großen wie die kleinen, denn E.ON will für alle Energieverbraucher der bevorzugte und beste Anbieter sein.

Eine Zeitung überschrieb die Berichterstattung über Ihren überraschenden Vorstoß mit der Schlagzeile „E – wie endlich“. Und tatsächlich drängt sich die Frage auf, warum jetzt und warum so spät?

Beim Gas sind wir immerhin die Ersten, die Wettbewerb für alle Kunden in ganz Deutschland konkret werden lassen. Hier sind erst vor wenigen Wochen durch die Bundesnetzagentur die Voraussetzungen für einen leichteren Kundenwechsel geschaffen worden. 99 Prozent der Gaskunden und immerhin 60 Prozent der Stromkunden haben aber bisher weder ihren Anbieter, noch ihren Tarif gewechselt. Genau an diese Kunden richtet sich hauptsächlich unser neues Angebot E WIE EINFACH. Die bisherige Resonanz zeigt, dass wir ins Schwarze getroffen haben. Außerdem haben inzwischen auch einige unserer Wettbewerber nachgezogen und bieten Sonderprodukte an. Und genau diese Entwicklung – es mag manch einen wundern – freut uns.

Wie intensiv, glauben Sie, wird sich dieser neue Wettbewerb entwickeln?

Natürlich sind wir froh über jeden neuen Kunden, den wir mit E WIE EINFACH gewinnen können. Gleichzeitig wollen wir jedoch genauso, dass der Kunde zwischen möglichst vielen unterschiedlichen Angeboten

wählen kann und von diesen Möglichkeiten auch kräftig Gebrauch macht. Die Energiemärkte sind jetzt endlich ein „strunznormaler Markt“ wie jeder andere und sollten auch so behandelt werden.

Überhaupt hat sich die Einstellung der Öffentlichkeit gerade in den letzten 24 Monaten zum Energiethema drastisch verändert. Die Sicherheit der Versorgung zu bezahlbaren Preisen ist zum Top-Thema geworden. Dies wird voraussichtlich auch in Zukunft so bleiben. Als weltweit agierendes Energieunternehmen mit hohem innovativem Anspruch haben wir hier eine Bringschuld. Mit der langfristigen Absicherung der Energieversorgung und neuen Wettbewerbsangeboten lösen wir unser Versprechen ein.

E WIE EINFACH ist ja offensichtlich nicht ihr einziges Wettbewerbsangebot. Was steckt noch in der Pipeline?

Zum Beispiel der freie Zugang für alle neuen Kraftwerke zu unserem Leitungsnetz. Wir stellen sicher, dass alle Anschlussbegehren, völlig egal, ob es sich um ein eigenes oder fremdes Kraftwerk handelt, hundertprozentig gleich behandelt werden. Dort, wo Leitungskapazitäten knapp sind, kann dies im Extremfall bedeuten, dass unsere eigenen Anlagen herunter gefahren werden müssen, um dem Strom der Wettbewerber den Weitertransport zu ermöglichen. Um es ganz deutlich zu sagen: Alle Kraftwerksbetreiber – neue wie alte – werden gleich behandelt.

Außerdem veröffentlichen wir seit nunmehr einem Monat ausführliche Informationen über die Verfügbarkeiten unserer deutschen Kraftwerke für alle Interessenten im Internet. Diese Informationen stellen eine wichtige Entscheidungsgrundlage für alle Marktteilnehmer an der nationalen und den europäischen Energiebörsen dar. Der Vorwurf, dass wir Informationsvorsprünge nutzen können, um damit Geschäft zu machen, ist damit hoffentlich ein für alle mal entkräftet.

Darüber hinaus haben wir zugesagt, schnellstmöglich grenzüberschreitende Stromleitungen auf- oder auszubauen.

Wie funktioniert das praktisch?

Hierzulande werden die Kapazitäten erhöht, was den europaweiten Austausch för-

dert. Um eine Größenordnung zu nennen: Wir werden kurzfristig insgesamt 1.000 MW an Grenzstellen zu Verfügung stellen. Dies entspricht etwa der Kapazität eines Kernkraftwerkes. Der Effekt sind dauerhaft wettbewerblche und in jedem Fall stabilere Strompreise. Außerdem ist die weitere Vernetzung der Energieinfrastruktur sowohl bei Gas, als auch bei Strom eine entscheidende Voraussetzung für die Entwicklung des Energiebinnenmarktes.

Auch für alle Privatleute wollen wir den Wechsel weiter vereinfachen und beschleunigen. Der Anbieterwechsel setzt allerdings voraus, dass auch die dahinter stehenden technischen und kaufmännischen Prozesse einwandfrei funktionieren. Das, was wir unseren Wettbewerbern an Service und Vereinfachungen beim Kundenwechsel bieten, verlangen wir auf Sicht natürlich auch von diesen Unternehmen. Dies nicht zuletzt, um alle künftigen E-WIE-EINFACH-Kunden außerhalb unseres Heimatgebietes schnell und problemlos beliefern zu können.

Die Maßnahmen hören sich ambitioniert an. In welchem Zeitfenster soll denn das realisiert werden?

Ich habe diese Initiative erstmalig bei der Jahrestagung des Verbandes der Industriellen Kraftwirtschaft im Oktober 2006 angekündigt und versprochen, dass dies alles in Jahresfrist realisiert sein wird. Vielleicht werde ich als Gast erneut auch zur Jahrestagung 2007 eingeladen. Unabhängig davon werde ich am Jahrestag den Vollzug melden. Darauf können sie mich schon heute festlegen.

Und wenn das alles der Politik nicht reicht?

Wir handeln in erster Linie für unsere Kunden und nicht für die Politik. Wenn die Kunden mit den Preis-Leistungs-Angeboten zufrieden sind, schwindet aber auch der Handlungsdruck auf Seiten der Politik. Daher empfehlen wir der Politik, zunächst einmal auf die Kräfte des Marktes zu setzen, bevor mit gesetzlichen Verschärfungen und staatlichen Eingriffe möglicherweise deutlich am Ziel vorbei geschossen wird.

Wen meinen Sie konkret?

Diese Botschaft geht sowohl in Richtung Brüsseler Kommission, die Anfang des Jah-

res neue Vorschläge für die Vollendung des europäischen Energiebinnenmarktes vorgelegt hat, als auch an die Berliner Adresse, wo neben interessanten Reformansätzen teilweise auch fragwürdige Marktinterventionen angedacht werden.

Natürlich haben wir bei all den zum Teil auch einschneidenden und erhebliche Kosten verursachenden Maßnahmen die Zukunft unseres Unternehmens im Blick. Wir sind aber überzeugt, dass derjenige, der sich im Wettbewerb an die Spitze setzt, und vor anderen die Weichen für die entscheidenden Veränderungen stellt, letztendlich auch am schnellsten vom Wettbewerb profitieren wird.

Aber dennoch haben wir europaweit die höchsten Strompreise. Ist das nicht eine Folge der Marktmacht der großen Anbieter?

Diese Behauptung trifft nicht zu: So bewegen sich die deutschen Großhandelspreise für Strom im europäischen Mittelfeld. Auch kann von einem den Markt dominierenden Anbieteroligopol nicht die Rede sein. Über 900 Unternehmen tummeln sich alleine auf dem deutschen Strom- und Gasmarkt. Und die Großhandels- und Börsenpreise gehören sogar europaweit zu den niedrigsten! Bei den Endkunden erreicht kein Anbieter mehr als etwa 17 Prozent Marktanteil. Bei der Stromerzeugung ist die Situation vergleichbar. Die angebliche Marktbeherrschung relativiert sich im europäischen Maßstab deutlich. So kommt E.ON selbst unter Einbeziehung der Endesa auf einen europäischen Marktanteil von nur etwa 10 Prozent. Wer hier von überbordender Marktmacht spricht, urteilt ohne Kenntnis der Faktenlage.

Aber die Preise sind doch in den letzten Jahren wieder gestiegen?

Das ist richtig. Aber wenn jemand in Deutschland in den letzten Jahren vor allem bei den Preisen für Haushaltskunden an der Preisschraube gedreht hat, dann ist das insbesondere der Staat, der seinen Anteil am Strompreis kontinuierlich in die Höhe getrieben hat – auf inzwischen 40 Prozent des Preises, den der Kunde zu bezahlen hat. Vergleiche man die reinen Nettostrompreise, dann liegen wir heute unter dem Niveau von 1998. Und das trotz massiv gestiegener

Brennstoffkosten. Beim Gaspreis sieht man es derzeit besonders deutlich: Der Markt macht den Preis! Sinkende Bezugskosten geben wir unverzüglich an alle unsere Kunden weiter. Wenn man die bereits zu Jahresbeginn erfolgte Preissenkung hinzurechnet, kommen wir auf eine Entlastung von durchschnittlich über 10 Prozent. Damit wird klar, dass die Ölpreisbindung keine Einbahnstraße ist. Vielmehr profitieren jetzt auch alle unsere Gaskunden von sinkenden Preisen.

Was sagen Sie zu dem Vorwurf, die Preisbildung an der Leipziger Strombörse EEX werde von den großen Energieversorgern in eine gewünschte Richtung beeinflusst?

An der EEX handeln heute über 150 Teilnehmer aus der Industrie und Finanzwelt. Darunter sind mehrere international renommierte Banken und Investmenthäuser. Soll man wirklich glauben, diese Elite der Finanzmärkte ließe sich von einer handvoll Unternehmen an der Nase herumführen? Aber schon die aktuellen Vorwürfe aus dem Spiegel dieser Woche zeigen, dass hier noch Vertrauen gefestigt werden muss. Wir regen an, dass die zuständige Aufsichtsbehörde allen Vorwürfen nachgeht, da wir der Funktionstüchtigkeit der europäischen Energiebörsen vorbehaltenlos vertrauen und vertrauen müssen.

Es wird Ihrer Branche zum Teil mit harten Eingriffen gedroht! Sogar von Enteignung und Zerschlagung der Großunternehmen ist die Rede. Ängstigt Sie das?

Ja und Nein zugleich. Grundsätzlich nehmen wir energiepolitische Maßnahmen, gerade wenn sie von ganz unterschiedlichen Seiten und wie zurzeit massiv in die Diskussion gebracht werden, sehr ernst. Dennoch hoffe ich, dass am Ende auch auf diesem Feld die Vernunft siegt. Wer davon träumt, den Energiesektor zu zerschlagen oder zu verstaatlichen, gefährdet die künftige Konkurrenzfähigkeit des Wirtschaftsstandortes Europäische Union im großen internationalen Maßstab.

Was wären die Folgen?

Die großen Lieferanten von Öl und Gas würden sich die Hände reiben, wenn in Europa gelten würde „klein ist fein“.

Aber auch einzelstaatliche Regelungen, etwa zur Verschärfung des Kartellrechts, sind kritisch zu hinterfragen, wenn zunehmend klar ist, dass wir in Energiefragen generell europäisch denken müssen. Ein sich entwickelnder Energiebinnenmarkt bringt Vorteile insbesondere für die Verbraucher – egal ob Haushaltskunde oder großer Industrieverbraucher. Er ermöglicht es aber genauso, dass starke europäische Energieunternehmen ein Gegengewicht zu einem Kartell der Anbieter von Öl, Gas und anderen Energieträgern bilden.

Was wollen Sie also erreichen?

In einem ersten Schritt setzen wir uns für die Schaffung eines Regionalmarktes in Nordwesteuropa ein. Neben Deutschland, Frankreich, den Alpen- und Beneluxländern gehören hierzu mittelfristig auch die skandinavischen Länder. Hier müssen umgehend gleiche oder zumindest vergleichbare Wettbewerbs- und Regulierungsbedingungen gelten. Darüber hinaus sollte hier ein Marktplatz für den Handel mit Strom und Gas installiert werden, der transparent und liquide grundsätzlich jedem Marktteilnehmer offen steht. E.ON wird hier entschlossen und schnell einen Beitrag leisten und steht grundsätzlich allen weiteren hilfreichen Initiativen offen gegenüber.

E.ON Energie verbessert die Wechselmöglichkeiten für Kunden

- ✓ E WIE EINFACH bietet erstmals bundesweit Strom und Erdgas aus einer Hand.
- ✓ Der Wechsel zu einem anderen Energieversorger soll künftig innerhalb weniger Tage umgesetzt sein.

E.ON Energie fördert den Wettbewerb und gewährleistet den Netzzugang zu gleichen Bedingungen für jedermann

- ✓ Für den Anschluss neuer Kraftwerke an das E.ON-Netz werden einfache und schnelle Zugangsmöglichkeiten geschaffen.
- ✓ Durch Verbesserung der Datentransparenz im Erzeugungsbereich werden Stromhändler mit allen handelsrelevanten Daten versorgt. Dazu veröffentlicht E.ON Energie die Revisionspläne seiner großen, zu 100 Prozent selbst genutzten, Kraftwerke.
- ✓ Die Möglichkeiten für den grenzüberschreitenden Stromhandel werden durch Netzausbau deutlich ausgeweitet.
- ✓ Neue Produkte und Services werden auf den Weg gebracht. Die Mitarbeiter im Handel stehen Großhandelskunden nun sieben Tage die Woche und rund um die Uhr für kurzfristige Geschäfte (so genannte intra-day Geschäfte) zur Verfügung

E.ON Energie unterstützt die Entwicklung des europäischen Strommarktes

- ✓ E.ON fördert die Entwicklung hochmoderner Kohlekraftwerke und der erneuerbaren Energien, insbesondere von Biogas und Off-shore-Windenergie.
- ✓ Das weltweit modernste Kohlekraft-

werk soll 2014 in Deutschland in Betrieb gehen. Im Vergleich zu heute betriebenen Anlagen produziert es rund ein Viertel weniger an Kohlendioxidemissionen.

- ✓ Die Abtrennung und Speicherung von Kohlendioxid aus Kraftwerken wird vorangetrieben und in der Praxis erprobt.

E.ON investiert in die Zukunft Deutschlands und Europas

Größte Investitionsoffensive in der E.ON-Geschichte:

- ✓ Drei Kraftwerke allein in Deutschland im Bau
- ✓ Sechs weitere Kraftwerke sind in Vorbereitung bzw. die Bedingungen werden geprüft

E.ON Energie investiert in die Energie-Effizienz

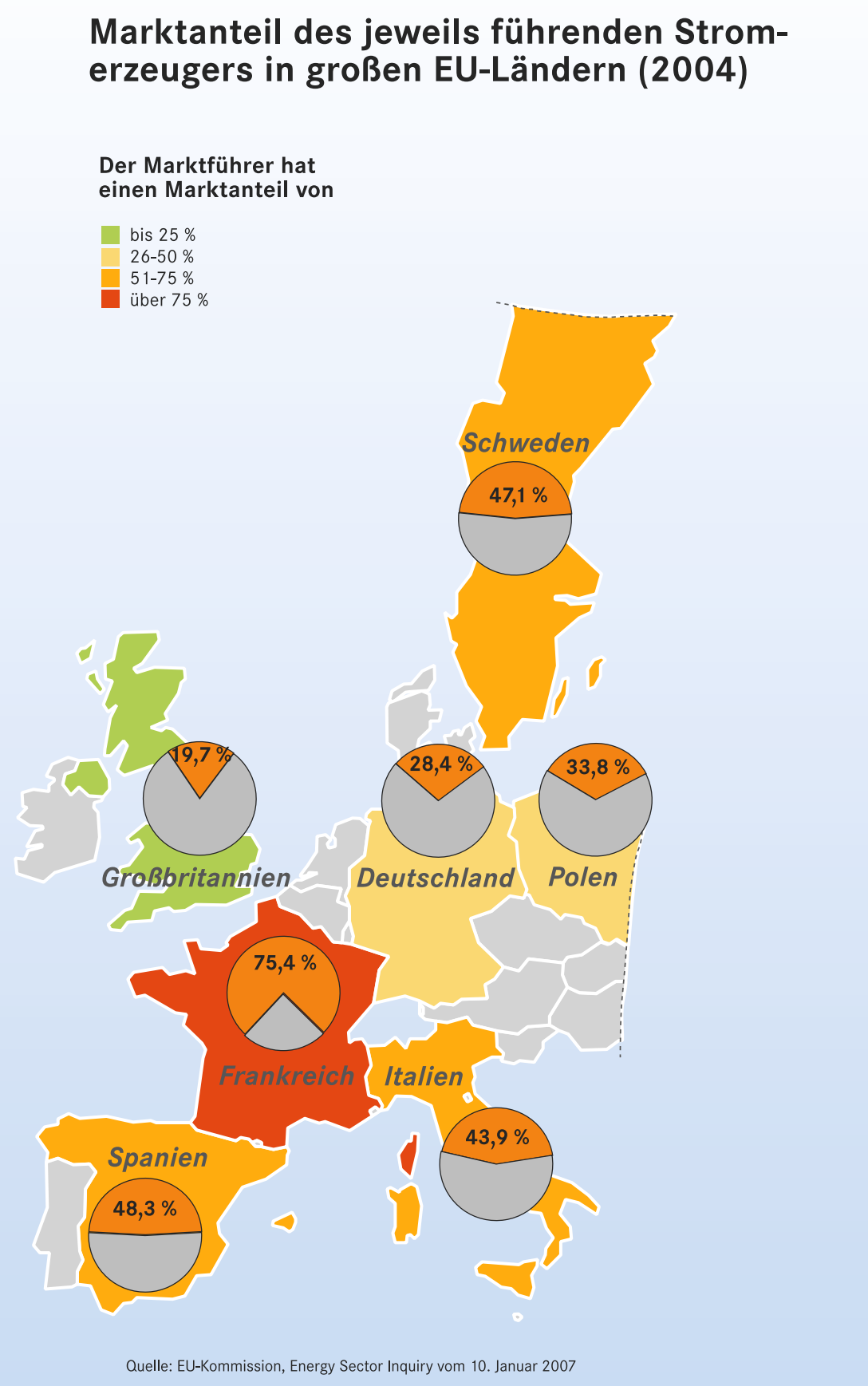
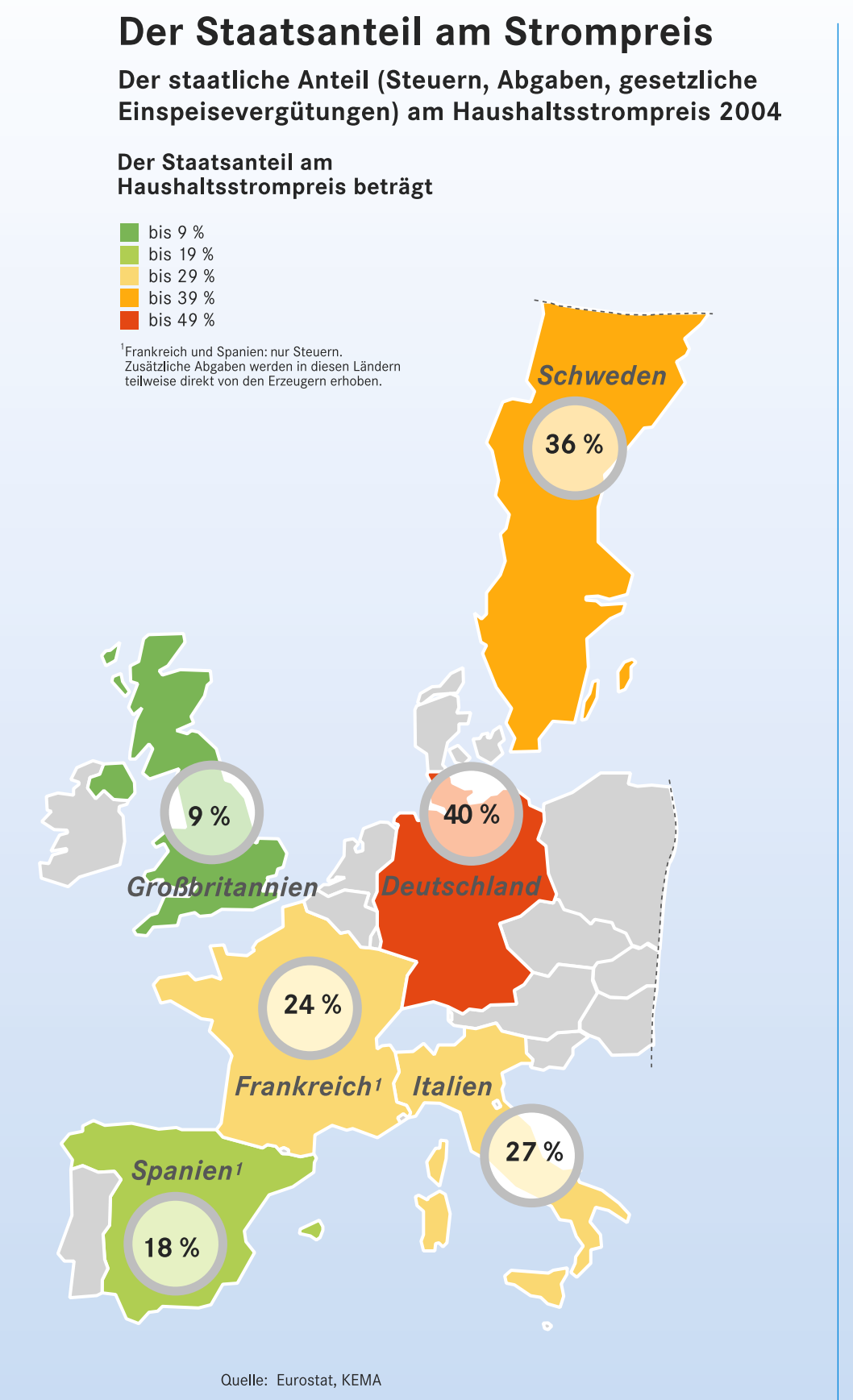
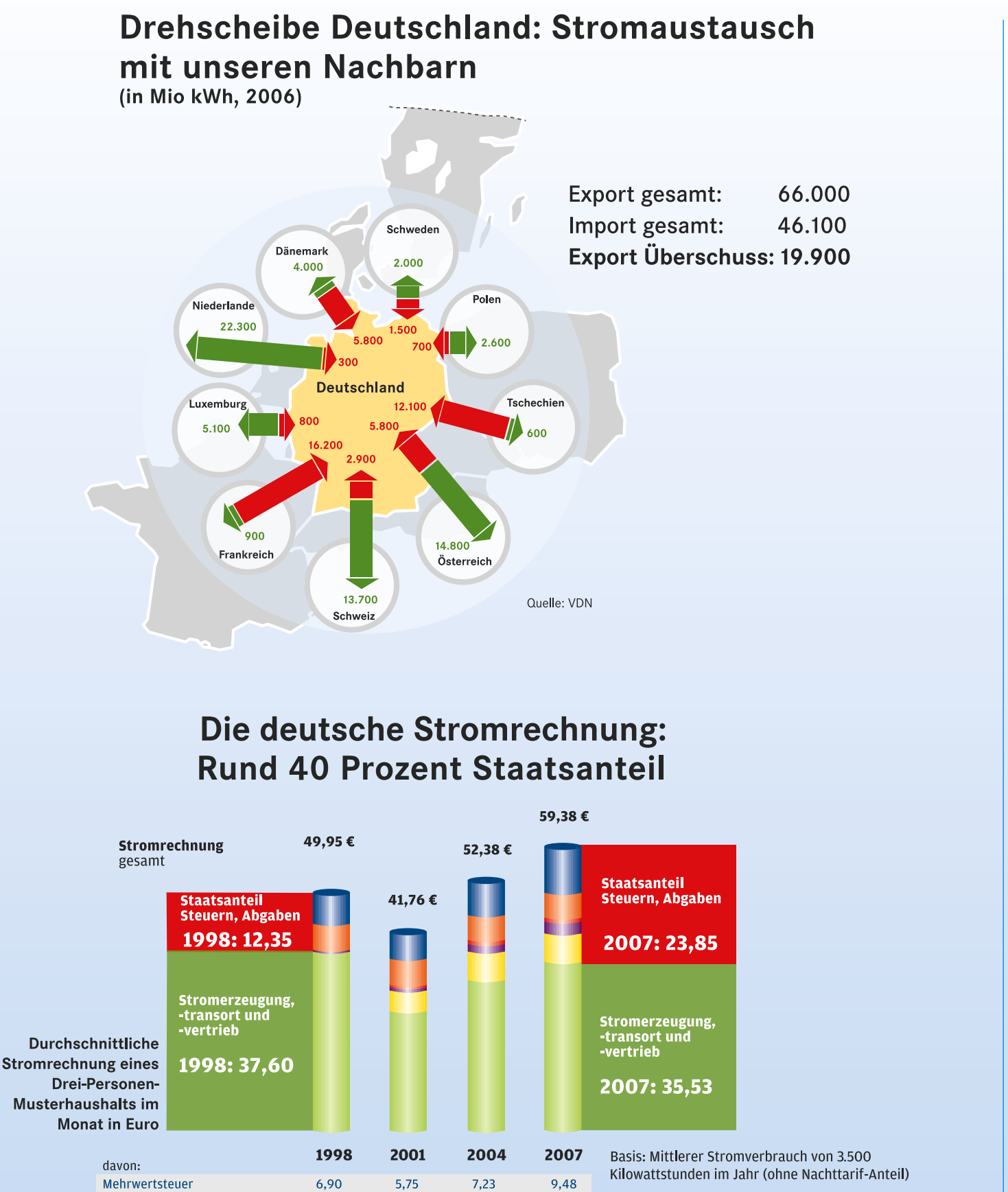
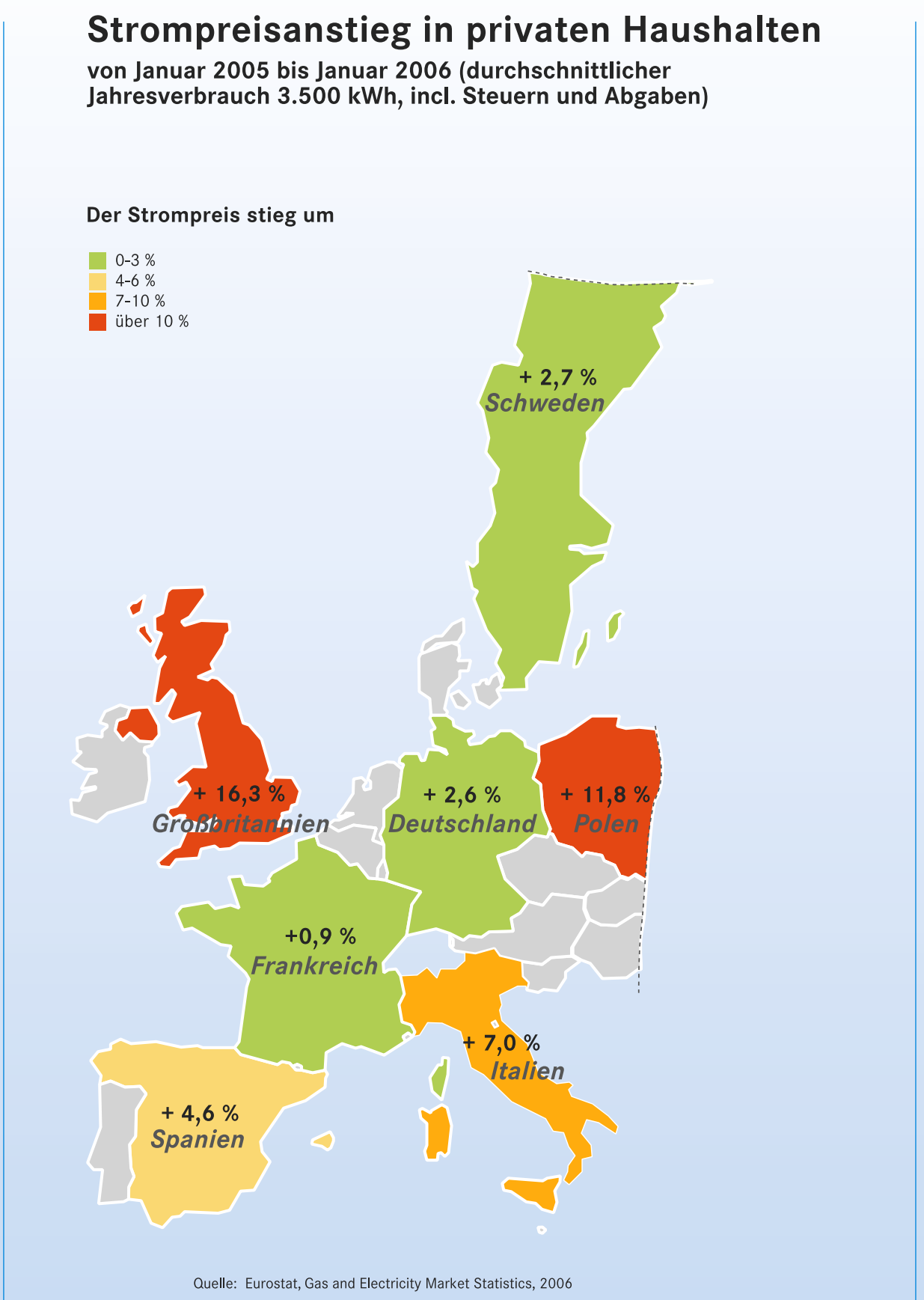
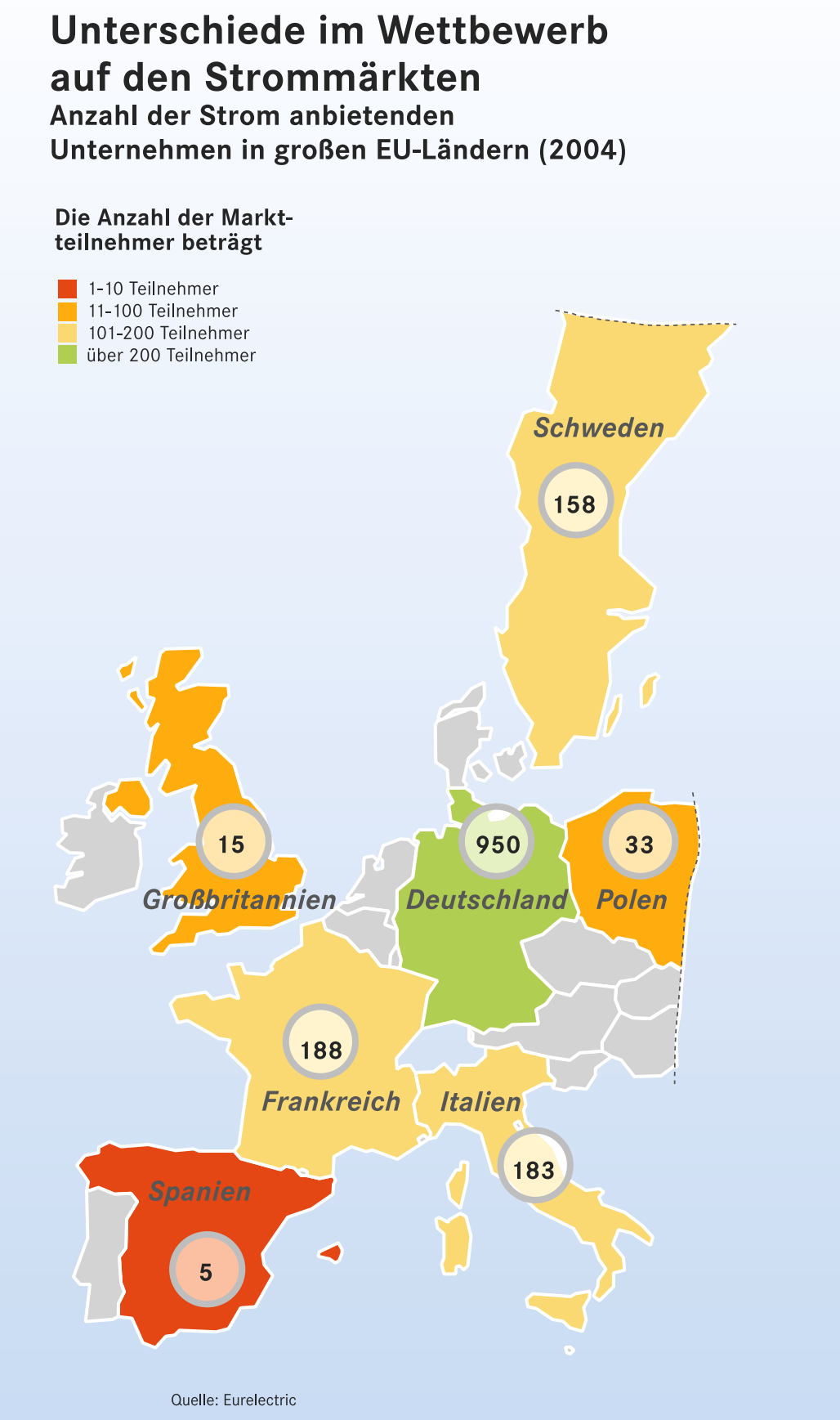
- ✓ Einführung eines Europäischen Energiepreis-Index (vergleichbar der Ölpreisnotierung).
- ✓ Zusammenführung und Stärkung der europäischen Strombörsen.
- ✓ Einführung eines Verfahrens, mit dem begrenzte Übertragungskapazitäten an den Grenzen der nationalen Strommärkte einfach und vollständig genutzt werden können (Verknüpfung der Märkte oder market coupling).

Bereits zugesagtes Investitionsvolumen 2007 - 2009:

Kategorie	Investitionsvolumen (Mrd € Europa)	Investitionsvolumen (Mrd € Deutschland)
Stromerzeugung	8,9	3,5
Netze (Strom)	5,4	2,2
Netze (Gas)	1,7	1,3
Erneuerbare	0,9	0,2
LNG/Speicher/E&P	2,3	0,8
Sonstige	1,2	0,7
Insgesamt	20,3	8,7

Strommarkt Europa – Daten und Fakten

Seit der Markt-Liberalisierung im Jahr 1998 entwickelt sich der Wettbewerb unter den Stromanbietern in der Europäischen Union mit wachsender Dynamik. Verglichen mit anderen Flächenstaaten hat Deutschland als größte EU-Volkswirtschaft heute die größte Anbieter-Vielfalt, eine moderate Preissteigerung und, trotz gestiegenen Staatsanteils am Strompreis, ein mittleres Preisniveau. Hinzu kommt ein intensiver Austausch im Stromhandel mit unseren Nachbarn.



Marktintegration – der Weg zu mehr Wettbewerb

Von Paul Bulteel

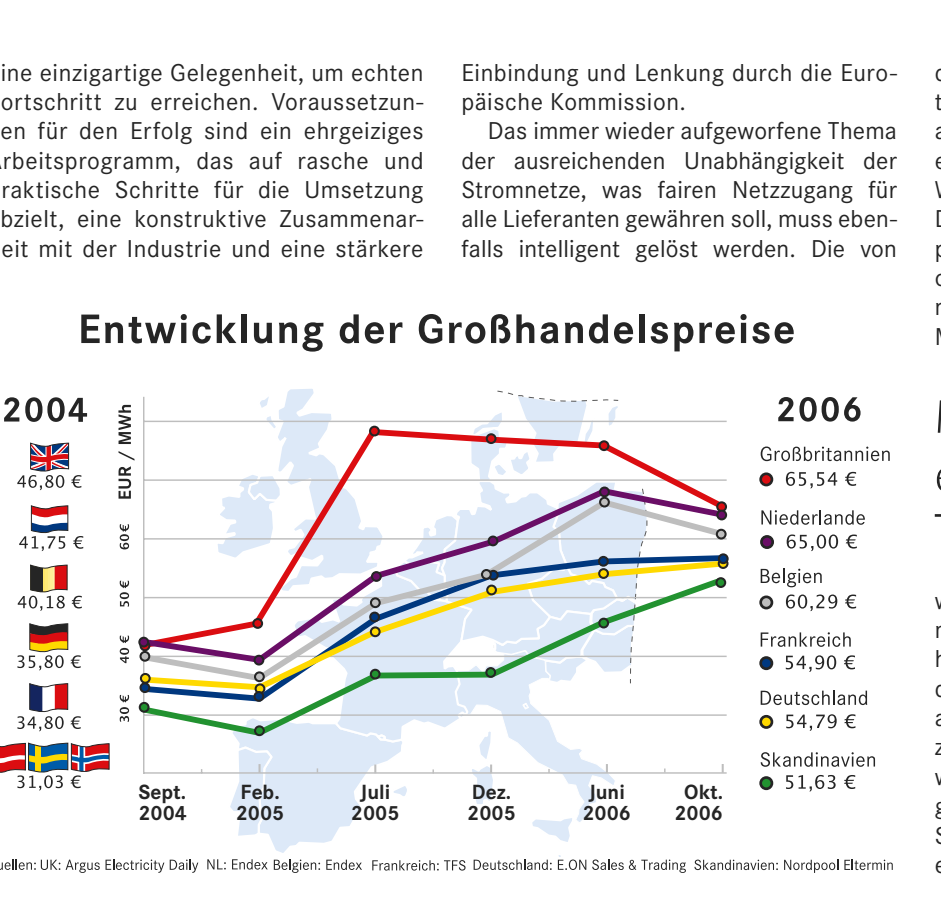
Die europäische Elektrizitätswirtschaft muss sich heute verstärkt mit Fragen wie Abhängigkeit von Rohstoffimporten, Bekämpfung des Klimawandels oder Wettbewerbsfähigkeit der Industrie befassen. Es ist schwer vorstellbar, dass diese Herausforderungen durch unterschiedliche und nicht abgestimmte einzelstaatliche Herangehensweisen gelöst werden können. Nur ein Markt von europäischer Dimension wird ein wettbewerbsfähiges Umfeld schaffen, das es den Elektrizitätsunternehmen ermöglicht, die notwendigen Investitionen vorzunehmen und neue Konzepte und Technologien zu entwickeln und einzuführen.

Voraussetzung sind rasche, praktische Schritte

Um all diese Herausforderungen eines liberalisierten Strommarktes zu meistern, setzt sich die europäische Elektrizitätsindustrie intensiv für die Integration der Elektrizitätsmärkte ein. Bereits jetzt ist sie in vielen Märkten die treibende Kraft in diesem Prozess. Einige der dabei bereits erzielten Erfolge betreffen ein marktbasierendes Engpassmanagement, die Entwicklung regionaler Preisniveaus, steigende Liquidität auf Großhandelsmärkten und verstärkte Markttransparenz.

Für die Vollendung des Liberalisierungs- und Integrationsprozesses bedarf es aber noch zahlreicher Fortschritte. Hier muss bei der Europäischen Union und den nationalen Regierungen der politische Wille vorhanden sein, diese Marktintegration auch umzusetzen. Dies muss durch eine europäische Herangehensweise bei regulatorischen Angelegenheiten von europäischer Dimension unterstützt werden. Eine unkoordinierte nationale Regulierung kann dies nicht gewährleisten.

Alle Marktteilnehmer müssen dafür an einem Strang ziehen. Die europäische Elektrizitätsindustrie hat einen Aktionsplan für die Weiterentwicklung der Großhandelsmärkte vorgelegt. Die Integration regionaler Märkte ist aus unserer Sicht



Einbindung und Lenkung durch die Europäische Kommission.

Das immer wieder aufgeworfene Thema der ausreichenden Unabhängigkeit der Stromnetze, was fairem Netzzugang für alle Lieferanten gewähren soll, muss ebenfalls intelligent gelöst werden. Die von der Kommission vorgeschlagene eigenumsrechtliche Trennung des Netzes von anderen Unternehmensbereichen steht einer regionalen Integration der Märkte im Wege. Sie ist nicht die „magische“ Lösung. Die europäische Elektrizitätsindustrie plädiert stattdessen für eine stärkere regionale Zusammenarbeit der Übertragungsnetzbetreiber. So können echte regionale Märkte geschaffen werden.

Mehr Unternehmen erzeugen mehr Druck

Marktintegration führt zu mehr Wettbewerb. Eine größere Anzahl an Unternehmen auf einem regionalen Markt führt zu höherem Wettbewerbsdruck. Dies kommt den Kunden zugute. EURELECTRIC, als Vertretung der europäischen Elektrizitätsindustrie, wird sich deshalb auch weiterhin intensiv für eine Beschleunigung des Integrationsprozesses und die Schaffung eines Energiebinnenmarktes einsetzen.

Paul Bulteel ist Generalsekretär der Union of the Electricity Industry – EURELECTRIC. EURELECTRIC ist der Dachverband der europäischen Elektrizitätswirtschaft und ihrer internationalen Partner. EURELECTRIC's Ziel ist es, zur Wettbewerbsfähigkeit des Elektrizitätssektors beizutragen, eine effektive Vertretung der Industrieinteressen in der Öffentlichkeit zu gewährleisten und den Beitrag von Strom zur Entwicklung der (europäischen) Gesellschaft hervorzuheben.

Strombörsen überwinden nationale Grenzen

Von Oliver Werner

„Ich halte die Strombörse für ein unzulässiges Kartell, das ich am liebsten beenden würde.“ So äußerte sich Dietrich Austermann, Wirtschaftsminister von Schleswig-Holstein, kurz vor Weihnachten. Wissenschaftliche Untersuchungen versuchen derzeit, eine missbräuchliche Preisbildung am Kassamarkt der European Energy Exchange zu beweisen. Die sich an der EEX einstellenden Preise werden als missbräuchlich betrachtet, da sie nach Aussage der Gutachten über den Grenzkosten der marginalen Kraftwerke lägen.

Betrachtet man die geäußerte Kritik genauer, wird deutlich, dass sich die Kritik gegen die angebliche Marktmacht einzelner Unternehmen richtet und nicht gegen die Organisationsform des Strommarktes per se. Marktmacht ist aber immer eine Funktion der Größe des relevanten

Marktes und des Vorliegens von Markteintrittsbarrieren. Unter den Teilnehmern im Strommarkt ist heute unbestritten, dass der Spotmarkt (Handel zur Lieferung am nächsten Tag) der EEX die beste bekannte Form eines kurzfristigen Strommarktes ist. In Großbritannien wird z.B. daran gearbeitet, einen am Beispiel der EEX orientierten Spotmarkt anstelle des derzeitigen Mechanismus zu setzen, da dieser einen verlässlicheren Preisindex bietet und mehr Liquidität zu generieren verspricht.

Kapazitäten der Netze sind begrenzt

Wenn das prinzipielle Organisationsprinzip der Strombörse nicht unstritten und die Konzentration im bundesdeutschen Erzeugungsmarkt gegeben ist, bleiben nur zwei Maßnahmen, die Wettbewerbsintensität im Markt zu erhöhen: den Markteintritt neuer Akteure, insbesondere neuer Kraftwerke, aktiv zu fördern und den relevanten Markt zu vergrößern. Für die erste Maßnahme ist es wichtig, einen

stabilen politischen, rechtlichen und regulatorischen Rahmen zu schaffen, der potenziellen Investoren Sicherheit bietet. Dazu gehören klare Regeln für den Netzanschluss neuer Kraftwerke, keine Bevorzugung bestimmter Brennstoffe/Technologien und Pönsalisierung anderer und eine möglichst frühzeitige Klarheit über den weiteren nationalen und internationalen Weg in der Klimadebatte für die Post-Kyoto-Zeit.

Der relevante Markt soll größer werden, um den Grad der Marktkonzentration zu senken. Dem stehen aber begrenzte Kapazitäten des Übertragungsnetzes gegenüber, deren Erweiterung tatsächliche oder vermeintliche Schwierigkeiten gegenüberstehen. Während die Interessengruppen der Netznutzer in diesem Bereich Investitionsabsentismus beklagen, führen die Netzplanungsabteilungen der Übertragungsnetzbetreiber planungs- und genehmigungstechnische Schwierigkeiten als Grund für den schleppenden Ausbau der Übertragungskapazitäten an. Um die knappen Kapazitäten im Europäischen Verbundnetz sinnvoll zu bewirtschaften, wurde von der EU-Kommission 2003 die Stromhandelsverordnung 1228/03 veröffentlicht.

Diese schreibt den Netzbetreibern vor, die knappen Kapazitäten nach marktwirtschaftlichen Verfahren zu bewirtschaften, d.h. die Verteilung der Kapazitäten auf die Marktakteure soll sich an der Zahlungsbereitschaft der Verbraucher orientieren. Bisher wurden dazu so genannte explizite Auktionen eingesetzt, bei denen Grenzkapazitäten unabhängig von etwaigen Stromlieferungen versteigert wurden.

Nicht das Kind mit dem Bade ausschütten

Da diese von der EU-Kommission und den nationalen Regulierungsbehörden als ineffizient betrachtet werden, sollen sie durch eine so genannte implizite Auktion ersetzt werden, bei der die Grenzkapazitäten zusammen mit der Energie versteigert werden. Der erste Schritt in diesem Zusammenhang war im November 2006 die Kopplung der Stromkassamärkte der Niederlande (Amsterdam Power Exchange), Belgiens (Belpex) und Frankreichs (Powernext) im so genannten

Trilateral Market Coupling. Die ersten Erfahrungen mit diesem neuen System lassen darauf schließen, dass die Preise der gekoppelten Märkte sich stärker angleichen, als im Regime mit expliziten Auktionen. Im vierten Quartal dieses Jahres soll die Kopplung zwischen dem Kassamarkt Skandinaviens (Nordpool Spot) und Deutschlands erfolgen. Der Action Plan der nordwesteuropäischen Regulierungsbehörden (Deutschland, Frankreich, Niederlande, Belgien und Luxemburg) sieht eine Kopplung des Trilateral Market Couplings mit Deutschland vor, die 2007 vorbereitet werden und 2008 implementiert werden soll. Bereits seit vielen Monaten zeigt die Preisentwicklung in Nordwest-Europa wegen des zunehmenden grenzüberschreitenden Austausches von Strommengen eine Tendenz zu einem einheitlichen Preisgebiet.

Es bleibt die Hoffnung, dass die geplanten Maßnahmen greifen und eine evolutionäre Weiterentwicklung der Großhandelsmärkte ermöglichen. Keinesfalls sollte nun das Kind mit dem Bade ausgeschüttet werden. Eine Re-Monopolisierung, Re-Regulierung und Re-Tarifierung, wie sie in Ansätzen bereits in Frankreich und Spanien zu erkennen ist, würde auf jeden Fall das Ende wettbewerblicher Strommärkte bedeuten.

Oliver Werner leitet seit 2002 das Business Development bei Atel Trading, einem europaweit tätigen Schweizer Stromhandelsunternehmen. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Uni Köln arbeitete er u.a. als Berater und Business Analyst bei verschiedenen Unternehmen der Energiebranche.



E WIE EINFACH — Neues E.ON-Angebot bringt planbare Energieausgaben

Karl-Michael Fuhr, Vertriebsvorstand der E.ON Energie AG, über Trends im Energiemarkt und das neue Tochterunternehmen E WIE EINFACH



Gas hat drei Besonderheiten. Erstens sind Strom und Gas immer günstiger, als der allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers. Zweitens garantiert E WIE EINFACH Preisstabilität. Der so genannte Preisdeckel sorgt dafür, dass der Arbeitspreis pro Kilowattstunde nicht über das Niveau bei Vertrags-

abschluss steigt. Bei Strom gilt das für zwei Jahre, bei Gas für ein Jahr. Drittens werden Preissenkungen des örtlichen Grundversorgers beim allgemeinen Preis zeitgleich auch beim MeinCentTarif umgesetzt, der damit weiterhin preiswerter bleibt.

Zusätzliche Vorteile für den Kunden: Es gibt keine Vorkasse und keine Mindestlaufzeit. Die Kunden können ganz normal mit einer Frist von vier Wochen zum Monatsende kündigen.

Bisher hat es kein massives Wechseln von Kunden zu neuen Anbietern gegeben. Vielleicht lag es daran, dass bislang zu wenige überzeugende Ange-

bote vorlagen. Als Mitglied der E.ON-Gruppe greift E WIE EINFACH auf das Know-how des E.ON-Konzerns zurück. Damit haben wir ein neues Geschäftsmodell entwickelt, das neue Kundensegmente ansprechen soll.

Kundenkontakt über das Internet

E WIE EINFACH hat einen geringen Verwaltungsaufwand und konzentriert sich auf den Vertrieb von Strom und Gas. Bei diesem neuen Angebot verzichten wir auf Zusatzleistungen wie Kundenzeitschriften und auch auf Kundenzentren vor Ort. Der Kundenkontakt findet über das Internet oder das Call-Center statt. Natürlich kann man auch per Post Kunde werden. Die daraus entstehenden Kostenvorteile werden direkt an die Kunden weitergegeben.

E WIE EINFACH ist das erste Unternehmen, das Strom und Gas bundesweit anbietet. So gestalten wir aktiv den Wettbewerb und nutzen neue Marktchancen. Die Gründung von E WIE EINFACH ist daher ein wichtiger Teil der E.ON-Wettbewerbsinitiative. Wir glauben, dass wir mit diesem Angebot neue Kunden gewinnen werden und haben deshalb als erste diesen Schritt gemacht. Die Zahl der abgeschlossenen Verträge seit Marktstart zeigt, dass das Produkt viele Kunden anspricht.

MeinCentTarif

Der Arbeitspreis im **MeinCentTarif Strom** ist je Kilowattstunde immer einen Cent günstiger, als der allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers.

Bei Preissenkungen gilt: Sinkt der allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers, unterbietet ihn E WIE EINFACH sofort um einen Cent.

Bei Preissteigerungen gilt: Steigt der allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers, erhöht sich der E-WIE-EINFACH-Preis erst einen Monat später. Er bleibt aber auch dann grundsätzlich einen Cent pro Kilowattstunde unter dem allgemeinen Preis des Grundversorgers.

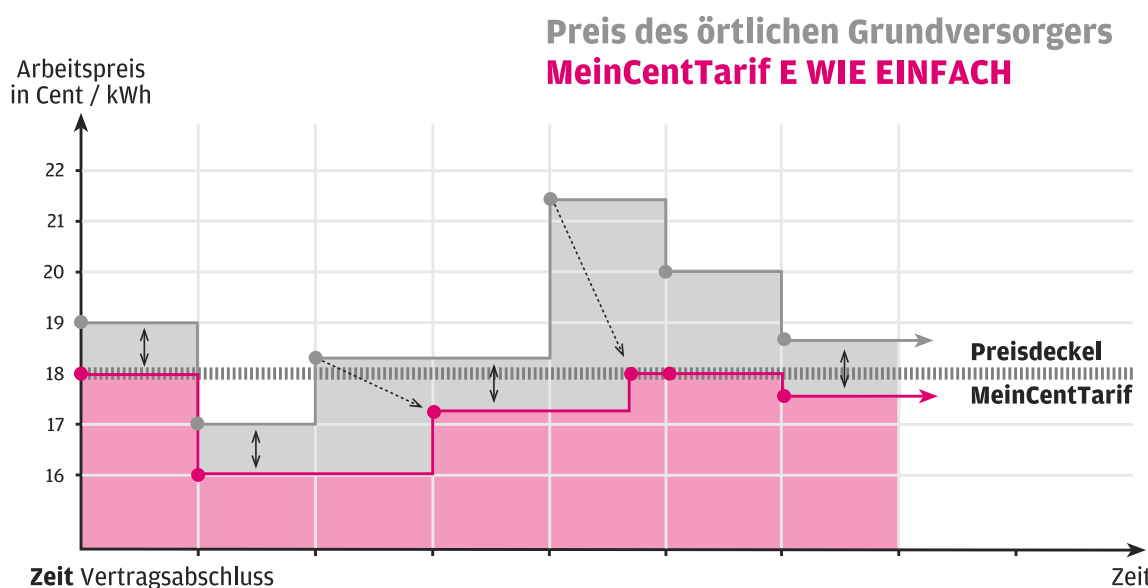
Es ist garantiert, dass der Preis nicht über das Niveau des Arbeitspreises bei Vertragsabschluss steigt. Dieser Preisdeckel nach oben gilt bei Strom für zwei Jahre.

Im **MeinCentTarif Gas** ist ein Kubikmeter immer zwei Cent günstiger, als der allgemeine Preis des örtlichen Grundversorgers. Der Preisdeckel besteht hier für ein Jahr.

Es gibt bei beiden Tarifen keine Mindestlaufzeit.

Beispiel TARIFVERLAUF ARBEITSPREIS

mögliche Preisentwicklung



E WIE EINFACH

Wir erleben in Deutschland einen Wandel des Verbraucherverhaltens. Der Trend führt weg von der „Geiz ist geil“-Mentalität hin zu dauerhaft stabilen Preisen. Die Verbindung von planbar günstigem Preis, hoher Qualität und Sicherheit bei der Abwicklung ist das, was heute zählt. Beispiele dafür finden sich bereits in anderen Branchen, wie zum Beispiel im Finanzsektor mit den Direktbanken.

Günstigere Energie für planbaren Zeitraum

Dieser Mentalitätswandel ist auch in der wachsenden Angst der Deutschen vor steigenden Lebenshaltungskosten begründet. Auf diese neuen Verbraucherbedürfnisse reagieren wir mit unserem MeinCentTarif. Dieses Angebot bietet den Verbrauchern günstigere Energie und das für einen planbaren Zeitraum. Der MeinCentTarif für Strom und

Wettbewerb braucht Wettbewerber

Von Michael G. Feist

Sicher und zuverlässig soll sie sein, den Belangen der Ökologie und des Klimaschutzes entsprechen, verbraucherfreundlich und vor allem preiswert: Die Versorgung mit Strom und Erdgas. Der Paragraph 1 des neuen Energiewirtschaftsgesetzes zeigt das Spannungsfeld auf, in dem sich die deutschen Energieversorgungsunternehmen – egal welcher Größe – bewegen. Allen Zielen gleichermaßen entgegen zu kommen, ist kein triviales Problem.

Schutz des Klimas steht im Fokus

Eine sichere Energieversorgung hängt in Deutschland gleichermaßen von den Importen der Energieträger ab, wie von den Anreizen, die der hiesige Markt alten und neuen Kraftwerksbetreibern oder Gasimporteuren bietet. Die Strom- und Wärmepreise spiegeln sowohl die Importkosten auf Weltmarktpreisniveau für den jeweiligen Rohstoff wider, wie auch die Investitionen in langfristige Projekte sowie die Marktentwicklung. Lassen sich diese Kos-

ten nicht refinanzieren, fehlen die grundlegenden Anreize für die Unternehmen, z.B. in erforderliche Kraftwerke zu investieren. Die zuverlässige, d.h. technisch unterbrechungsfreie, Belieferung des Kunden rundet die Energieversorgung ab. Auch das Netz muss auskömmlich sein.

Der Schutz des Klimas und der Ressourcen steht zunehmend im weltweiten Fokus. Die CO₂-Reduktion wird als relevante Stellschraube gesehen, die Erderwärmung einzugrenzen. Mögliche Effizienztechnologien, wie die für urbane Ballungsräume geeignete zentrale Kraft-Wärme-Kopplung, oder der Ausbau erneuerbarer Energien an begünstigten Standorten belasten die Kassen einzelner – obwohl alle davon profitieren. Entsprechende Nachteilsausgleiche zugunsten dieser Techniken sind volkswirtschaftlich sinnvoll, schlagen sich aber ebenso im Energiepreis nieder.

Die Frage, wer am Ende die CO₂-Zertifikate oder die Einsparung zahlt, hängt von der Wettbewerbsintensität der Nachfrageseite und/oder der Renditeerwartung der Anteilseigner ab.

Die Günstigkeit der Preise als dritte Tragsäule einer liberalisierten Energiewirtschaft kann somit nur sehr begrenzt durch die Versorgungsunternehmen beeinflusst werden. Wie hoch oder wie niedrig darf ein

„günstiger Preis“ am Ende sein? Kann die Politik, die Regulierung oder die Justiz hierauf eine Antwort geben?

Think global, act local

Allen voran muss die Politik Rahmenbedingungen schaffen, die Wettbewerb in Europa – vor allem in Deutschland – fördern. „Nationale Champions“ im europäischen Kontext bedeuten für regionale oder lokale Märkte oligopolistische Strukturen.

Think global, act local: Wettbewerb braucht Wettbewerber! Anbieter entdecken nur die Märkte für sich, die das unternehmerische Risiko auch honorieren. Erwartet die Politik zudem einen kostengünstigen Energiemix, effizient in der Vermeidung von Treibhausgasen und mit einem Mindestmaß an Unabhängigkeit, muss sie diese Aufgaben durch entsprechende Rahmenbedingungen sicher stellen. Hierzu gehört eine Lastenverteilung, wie die Förderung des Ausbaus von Kraft-Wärme-gekoppelten Erzeugungskapazitäten und die grundsätzliche Beibehaltung der Förderstrukturen des EEG, um eine

breitere Streuung der Erzeugungskapazitäten sicher zu stellen.

Parallel muss der Gesetzgeber zunächst durch faire Bedingungen den Anschluss neuer Kraftwerke an die Netze fördern, denn nur eine Erhöhung des Stromangebots in den Händen vieler Unternehmen ist eine Voraussetzung für pluralistischen Wettbewerb. Auch der Ausbau der internationalen Beschaffungsoptionen sowie die Etablierung einer Gasbörse werden hierzu beitragen.

Die acht größten Stadtwerke in Deutschland („8KU“) repräsentieren zehn Prozent des Endkundenmarktes und vereinen immerhin fünf Prozent der Erzeugungskapazitäten. Ihre Forderungen zielen darauf ab, dass die Politik sich jetzt mehr auf die Gestaltung des Angebotsrahmens konzentrieren soll, statt auf die Intensivierung regulatorischer Eingriffe im Netzbereich. Diese fördern letztlich die Konzentration im Energiemarkt zu Lasten lokaler Champions, die auch für die lokale und regionale Wirtschaft Wertschöpfung erzeugen und Arbeitsplätze im Mittelstand erhalten helfen.

Ein ausreichender Zugang zu marktgerecht bepreister Energie ist die notwendige Voraussetzung, um gewerblichen oder privaten Kunden wettbewerbsfähige Kom-

binationen aus Preis und Leistungen zu bieten. Insbesondere die großen Stadtwerke haben hier mannigfaltige Chancen: Sie sind nah genug am Kunden, um glaubhaft eine kontaktbasierte Vertrauensebene aufzubauen, sie sind groß genug, um Absatz einbußen durch Akquisitionen außerhalb bestehender Netzgebiete ausgleichen oder überkompensieren zu können, und sie haben die Kapazitäten, mit innovativen Angeboten wie dem Contracting neue Markt-nischen zu erobern.

Marktentwicklung kann zu Fusionen zwingen

Dennoch könnten die Marktentwicklungen auch große Stadtwerke dazu zwingen, zu kooperieren oder gar zu fusionieren, wenn die Chancen verpasst oder aufgrund der langfristig gebundenen Kapitalkosten nicht genutzt werden können, die eigenen Kostenstrukturen zu optimieren.

Genau diese Optionen werden im Rahmen des Energy Dialogue auf der Hannover Messe Energie 2007 diskutiert – mit dabei u.a. EU-Energie-Kommissar Andris Piebalgs.



Michael G. Feist (57), steht seit April 2004 als Vorsitzender der Stadtwerke Hannover AG (Energy) dem Vorstand vor und bekleidet seit November 2005 das Amt des Präsidenten des Bundesverbandes der deutschen Gas- und Wasserwirtschaft (BGW). Der Diplomingenieur arbeitete 24 Jahre lang im internationalen Öl- und Gasgeschäft der ExxonMobil und war vor dem Wechsel nach Hannover vier Jahre lang Sprecher der Geschäftsführung der Deutschen Essent GmbH.