

Von »Billig? Will ich!« bis steuerfreie Sachbezüge

Energievertrieb Ein Jahr der Innovationen: regionale Marktplätze und Discountmarken auch von Stadtwerken. Beschaffung zwingt in Insolvenzen oder in gefährliche Preiserhöhungen

Klaus Kreutzer, München

Von 2011 bis Anfang 2018 ist die Anzahl der Stromanbieter laut Verivox von 974 auf 1158 gestiegen, bei den Gasanbietern gab es eine Zunahme um 132 auf 940. Seit Beginn dieses Jahres sind 21 dazugekommen, die höchstwahrscheinlich Haushaltskunden als Hauptzielgruppe haben. Darüber hinaus haben einige Versorger Vertriebsmarken eingeführt, ohne eigens ein Unternehmen dafür zu gründen. Dabei fällt auf, dass sie nicht mehr zwangsläufig selbst als Lieferant auftreten. Die Kerpener Stadtwerke etwa fungieren lediglich als Vertriebsmarke. Den Vertrag schließt der Kunde mit Inno-gy ab.

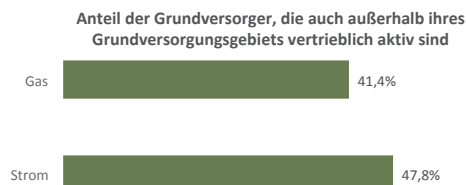
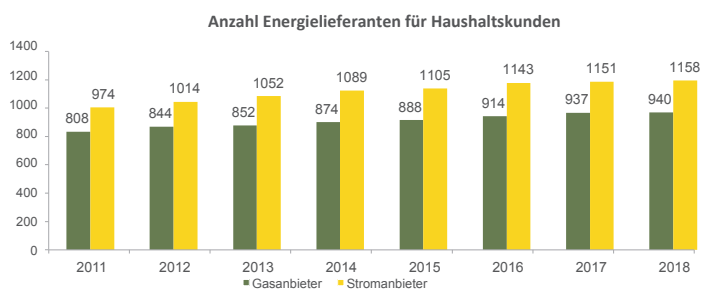
Unter den Discountern hat sich die »Wunderwerk AG« positioniert. Sie akquiriert hauptsächlich über Vergleichsportale, bietet aber vor allem die dauerhafte Ersparnis durch steuerfreie Sachbezüge. »Terram Energie« dagegen setzt komplett auf den Offline-Vertrieb von einer Reihe von Niederlassungen aus.

Darüber hinaus haben sich auch Stadtwerke mit ihren Vertriebsmarken im Discountsegment positioniert. »Passat Energie« von den Stadtwerken Lübeck ist derzeit auf Portalen im vorderen Bereich zu finden. Die Stadtwerke Augsburg, die vertrieblich sehr selektiv vorgehen, haben mit ihrer Marke »Billig? Will ich!« alleine durch den Namen ein klares Statement gesetzt.

Daneben wurden auch einige Versorger gegründet, die auf innovative, dezentrale, ökologische Geschäftsmodelle wie beispielsweise regionale Marktplätze oder Blockchain setzen. »Lition Energie« und »Conjoule« fahren einen blockchainba-

Jedes Jahr noch mehr Wettbewerber

Zahl der Energielieferanten für Haushaltskunden



Quellen: »Energemarkt Aktuell« und »Energemarktreport«

Immer kleinere Stücke vom Kuchen: Seit 2011, dem Jahr der Teldafax-Pleite, steigt die Zahl der Strom- und Gasversorger stetig – ungeachtet der spektakulären Insolvenzen von Flexstrom 2013 oder Care-Energy 2017.

sierten Ansatz. Privates Lastmanagement will das bislang nur in Österreich tätige Unternehmen »Awattar« nun auch in Deutschland mit einem lastvariablen Tarif forcieren.

Der Stromhandelsplatz »Strombewegung« aus dem Eon Agile Accelerator ist nun in der Bayernwerk Regio Energie GmbH aufgegangen. Ein Zeichen dafür, dass das Geschäftsmodell mit dezentralen Marktplätzen Zukunft hat. Das zeigten auch andere Neuerungen wie etwa zum Jahreswechsel der »Talmarkt« der Wuppertaler Stadtwerke (ZfK 9/18, 27) und die »Enyway GmbH« (ZfK 12/17, 10).

Die Insolvenzen | 2018 ist aber auch das Jahr der Insolvenzen. Unternehmen wie

»Enversum«, »Savero Energie«, »Deutsche Erdgas Versorgung«, »Richtigstrom« oder »Eveen eG« mussten Pleite anmelden oder versuchen die endgültige Insolvenz in einem Schutzschirmverfahren abzuwenden (siehe auch Seite 8). Dies zeigt, dass viele Geschäftsmodelle fragil gegenüber Marktveränderungen sind. Die höheren Energiebeschaffungskosten mögen ein Grund für diese Entwicklung sein.

Geschäftsmodelle abseits vom Preis

| Aktuell ist kein eindeutiger Trend zu erkennen. Einerseits nutzen viele Versorger die gängigen Vertriebskanäle, über die sie ihre Akquisitionsziele zu festen Kosten erreichen können. Andererseits wenden sich neue Anbieter digitalen Geschäftsmodel-

len zu und setzen eher auf Komfort und Transparenz als auf den Preis. Der Markt dafür ist noch klein und die Kundenakquise oft aufwändig.

Jahresendrallye | Die meisten wech-

seln den Versorger vor allem wegen des Preises. Deshalb werden die anstehenden Preiserhöhungen in Verbindung mit einem immensen Werbedruck zum Jahreswechsel zu neuen Rekordwerten bei den Wechselraten führen.

Klaus Kreutzer ist geschäftsführender Gesellschafter von Kreutzer Consulting. Das Unternehmen berät Energieversorger strategisch in Vertriebsthemen sowie anorganischem Wachstum und analysiert für sie Markt und Wettbewerb.