

Die Vermarktung von Ökostrom im liberalisierten Strommarkt

Glaubt man den Umfrageergebnissen, so wollen drei von vier Bundesbürgern einen weiteren Ausbau der erneuerbaren Energien. Schaut man auf die Kundenzahlen von Ökostromanbietern, so erkennt man, dass bestenfalls 1 % der Haushalte in der Bundesrepublik Deutschland sich für den Bezug von Ökostrom entschieden haben.

Offensichtlich passt hier etwas nicht zusammen, klaffen Einstellung und konkretes Handeln weit auseinander. Weshalb haben Ökostromanbieter nicht mehr Erfolg? Was müssten sie unternehmen, damit sich mehr Kunden für Ökostrom entscheiden? Was sind überhaupt die Rahmenbedingungen, in denen ein Ökostromanbieter sein Geschäft entwickeln kann?

Bevor man sich mit den Möglichkeiten zur Vermarktung von Ökostrom auseinander setzt, gilt es zuerst einmal, sich mit den allgemeinen Möglichkeiten zur Vermarktung von Strom in Deutschland als unabhängiger Energieanbieter zu beschäftigen.

Die Liberalisierung des deutschen Strommarktes

Zwar hat der deutsche Bundestag im April 1998 die Liberalisierung des Strommarktes beschlossen, doch muss man feststellen, dass diese Liberalisierung aufgrund unzureichender Rahmenbedingungen nicht funktioniert hat. Von vielen Unternehmen, die euphorisch in diesen neuen Markt gestartet sind, sind aktuell nur noch vier Unternehmen als bundesweite Anbieter tätig. Alle vier Gesellschaften bieten ein Angebot, das in irgendeiner Form mit dem Begriff Ökostrom zusammenhängt.

Auf der Suche nach den Gründen fallen folgende Aspekte ins Auge:

Die Politik hatte zwar prinzipiell die Wege für unabhängige Anbieter von Strom geebnet, dabei aber vergessen, die entsprechenden Rahmenbedingungen neu zu definieren, unter denen ein solches Angebot überhaupt möglich ist.

Will ein unabhängiger Energieanbieter Strom an einen Gewerbekunden oder an einen Privathaushalt liefern, so muss dafür das vorhandene Stromnetz in Deutschland genutzt werden. Die Eigentümer dieses Stromnetzes sind seit eh und je auch die Anbieter von Strom in ihrem Netzgebiet – und wollen dies auch bleiben. Interesse an einem sich bildenden Wettbewerb haben sie verständlicherweise nicht. Insofern verwundert es, dass der Gesetzgeber es ihnen überlassen hat, die Rahmenbedingungen selbst festzulegen, die für Drittanbieter bei der Nutzung der Infrastruktur anfallen. Mit der sogenannten „Verbändevereinbarung“ hat sich die klassische Stromwirtschaft untereinander geeinigt, zu welchen Bedingungen und Preisen und mit welchen formalen Abläufen eine Strombelieferung in fremden Netzen möglich ist.

Es liegt auf der Hand, dass bei einem solchen Vorgehen die Netzbetreiber die Rahmenbedingungen so gesteckt haben, dass jeweils der Netzbetreiber in seinem Netzgebiet frei agieren und die Preise für die Netzdurchleitung frei definieren kann. Indem man die Preise für die Netznutzung möglichst hoch ansetzt, wird erreicht, dass ein netzunabhängiger Anbieter nicht wettbewerbsfähig liefern kann. Ein Blick in die Jahresabschlüsse von Energieversorgungsunternehmen in den letzten Jahren zeigt, wie sich dieses auf die Ergebnisse in verschiedenen Sparten ausgewirkt hat. Im Bereich Netze werden – sofern überhaupt den gesetzlichen Vorgaben für eine Spartenberichtserstattung Folge geleistet wird – hohe Gewinne ausgewiesen, im Vertrieb dagegen Verluste und im Bereich der Energieerzeugung moderate Gewinne.

Dr. Thomas E. Banning
Naturstrom AG

banning@naturstrom.de

Es ist nicht sehr weit hergeholt zu vermuten, dass hier ganz bewusst eine Quersubventionierung innerhalb der jeweiligen Unternehmen stattgefunden hat, d.h. dass durch erhöhte Netzentgelte und Dumpingpreise auf der Vertriebsseite dafür gesorgt wurde, dass ein Wettbewerber erst gar nicht zum Zuge kommt, und wenn doch, dann nur zu unwirtschaftlichen Bedingungen. Ergebnis war, dass die meisten Neugründungen nach einigen Jahren insolvent wurden und dass ausländische Energieversorger, die in dem deutschen Markt eingetreten waren, mit erheblichen Verlusten ihre Geschäfte wieder verkaufen mussten. Zielführend für einen ausländischen Energiekonzern war nur, sich an einem starken deutschen Partner zu beteiligen, wie dies beispielsweise das französische Staatsunternehmen EDF bei der EnBW getan hat oder der schwedische Konzern Vattenfall bei der ostdeutschen Energieversorgung erreichte.

Die systematische Benachteiligung neuer Anbieter im Strommarkt entstand außer durch die überhöhten Netzentgelte auch über einen Informationsvorsprung der bisherigen Anbieter. Dies hängt damit zusammen, dass der Gesetzgeber das Monopol des Zählens und Messens bei den Netzbetreibern, also bei der klassischen Energiewirtschaft beließ. Dies führte dazu, dass unabhängige Stromanbieter auf die Weitergabe der entsprechenden Zählerdaten, die das alles entscheidende Informationsmittel in der Energiewirtschaft darstellen, angewiesen waren. Eine rechtlich fast einmalige Situation: Neue Lieferanten durften zwar liefern, aber entgegen den Regeln des BGB die Liefermenge nicht selbst feststellen.

Mit der Begründung, dass im Rahmen von Umorganisationen oder Zusammenlegung mehrerer Energieversorger die Daten nicht mehr auffindbar seien, wurden die notwendigen Daten aber nicht, oder nur extrem zeitverzögert, durch die etablierte Stromwirtschaft zur Verfügung gestellt. Ein unabhängiger Energieversorger, wie die Naturstrom AG, konnte mit vielen seiner Kunden keine endgültige Abrechnung tätigen, d.h. immer nur auf Basis von Abschlägen agieren. Dies mag im Privatkundenbereich für eine gewisse Zeit hinnehmbar sein, doch wenn man auch nach dem zweiten oder dritten Jahr keine Abrechnung liefern kann, unterstellt der

Kunde, dass der neue Lieferant unvermögend sein muss – denn früher hat es die Abrechnungen pünktlich jedes Jahr gegeben. Natürlich kann und wird man als Stromanbieter dann seine Kunden auffordern, selbst die Zähler abzulesen und zu melden, so dass auf dieser Basis Jahresrechnungen erstellt werden können. Dies führt aber zu nicht unerheblichen Extrakosten und beinhaltet immer noch das Risiko, dass der Netzbetreiber andere Werte zu einem späteren Zeitpunkt nennt, welche dann aufgrund der gesetzlichen Vorgaben als verbindlich gelten.

Unmöglich ist eine solche Informationspolitik aber im Bereich der gewerblichen Kunden. Hier kann man als Anbieter nicht mit standardisierten Lastprofilen agieren, sondern muss die Viertelstundenwerte der Leistungsanspruchnahme möglichst genau kennen und prognostizieren, denn nur wenn man möglichst genau die in der jeweiligen Viertelstunde benötigte Strommenge bereitstellt, kann man seine Kalkulation erfüllen. Jede Abweichung nach oben oder unten führt zu Mehrkosten bei den entsprechenden Anbietern und somit zur Unwirtschaftlichkeit des Angebotes.

Dass es angesichts solcher Wettbewerbsverzerrungen sieben Jahre gedauert hat, bis durch die Politik weitere Schritte in Richtung Regulierungsbehörde für den Strommarkt ergriffen wurden (und auch das nur aufgrund entsprechender Vorgaben seitens der Europäischen Gemeinschaft), ist eigentlich nur als skandalös zu bezeichnen. Wenn man dann aber auch die weitere Unterstützung der Politik für die großen Energiekonzerne in Deutschland in Betracht zieht (Unterstützung der Fusion von E.ON und Ruhrgas) und die zumindest teilweise bekannt gewordenen finanziellen Leistungen der Energiewirtschaft für einzelne Politiker und Parteien, so wird schnell deutlich, dass eine wirkliche Liberalisierung und ein Aufbau unabhängiger Stromanbieter überhaupt nicht gewollt war.

Ergebnis des Prozesses von mehreren Jahren sogenannter Liberalisierung war nicht, dass es zu einem verbesserten Wettbewerb, sondern ganz im Gegenteil, dass es zu einer Konzentration und Oligopolbildung in der deutschen Stromwirtschaft kam. Die großen Energiever-

sorger, die die Hoch- und Höchstspannungsebene komplett kontrollieren, etwa die Hälfte der Stromabnehmer direkt beliefern und vor allem etwa 90% der Erzeugungskapazität in Deutschland kontrollieren, haben sich bei einer Vielzahl von Stadtwerken (davon gibt es in Deutschland offiziell noch annähernd 900) direkt oder indirekt beteiligt, gerne wenn möglich mehrheitlich, soweit dieses politisch nicht durchsetzbar war dann eben durch eine Minderheit. Bereits durch eine minderheitliche Beteiligung oder aber auch durch eine Beherrschung sämtlicher umliegenden Netzbereiche eines Stadtwerkes wird ein so hoher Einfluss auf das jeweilige Stadtwerk ausgeübt, dass dieses sich nicht mehr unabhängig von den Interessen des entsprechenden Energiekonzerns bewegen kann.

Besondere Rahmenbedingungen für Ökostromanbieter

Sämtliche dieser Entwicklungen, die man allgemein im Bereich des Strommarktes in den letzten Jahren beobachten konnte, sind selbstverständlich auch die Rahmenbedingungen für eine Vermarktung von Strom aus erneuerbaren Quellen. Erschwerend kommt in diesem Fall noch hinzu, dass die klassischen Energieversorger, und das bedeutet sowohl die vier großen Konzerne als auch eine überwiegende Zahl der Stadtwerke, kein Interesse an einem Ausbau der erneuerbaren Energie oder zumindest der dezentralen Energieversorgung haben, denn sie befürchten (zu Recht), dass es dann zu einer Schmälerung ihrer eigenen Marktmacht kommt.

Dass dennoch unabhängige Ökostromanbieter überlebt haben, ist vor allem der Tatsache zu verdanken, dass für die Kunden dieser Unternehmen nicht im Vordergrund stand, sofort günstigere Preise erhalten zu können, sondern dass hier der Wunsch nach einer Veränderung in der Energieversorgung hin zu dezentralen und erneuerbaren Energien den Antrieb darstellt. Erfreulicherweise ließen sich die meisten dieser Kunden nicht durch die von der etablierten Energiewirtschaft provozierten Probleme verschrecken. Inzwischen ändert sich aufgrund der deutlichen Preiserhöhung im Strommarkt die Situation dahingehend, dass Ökostrom

nicht unbedingt teurer sein muss als konventioneller Strom. Diese ökonomische Dimension wird sich zukünftig weiter verbessern, da Energiepreise aus konventionellen Kraftwerken langfristig steigen, während sich die Kosten zur Stromproduktion aus regenerativen Quellen immer weiter reduzieren werden.

Ein besonderes Problem für einen Ökostromanbieter ist aber die beschriebene deutliche Differenz zwischen den Einstellungen und dem konkreten Handeln der Kunden. In Deutschland haben bisher etwa 5% aller Kunden jemals ihren Stromanbieter gewechselt, von diesen haben sich gut 20% für Ökostrom entschieden, was eine zumindest nicht uninteressante Quote ist. Die Zahlen verdeutlichen aber auch, dass 95% der Kunden alles so belassen haben, wie es immer war. Aus Marketingsicht ist dies relativ einfach zu erklären: Bei Strom handelt es sich um ein low involvement product, also um ein Gut, das aus Sicht der Kunden einfach vorhanden ist und um das man sich nicht groß kümmert. Es gehört zum normalen Lebensstandard in Deutschland, jederzeit und in beliebiger Höhe auf ein Stromangebot zurückgreifen zu können.

Es muss also ein besonderer Grund vorliegen, um sich mit diesem Thema überhaupt zu beschäftigen und dann sogar die Entscheidung zu treffen, den Stromanbieter zu wechseln. Ein solcher Grund kann in einem günstigeren Preis liegen, dies ist beispielsweise die Strategie, die durch Yellow (zum EnBW-Konzern gehörend) ergriffen wurde. Aus den zuvor beschriebenen Gründen bietet sich so in den letzten Jahren aber keine Chance auf einen wirtschaftlichen Erfolg. Dieser Weg konnte nur durch Unternehmen beschritten werden, hinter denen sehr starke Kapitalgeber standen.

Eine zweite Möglichkeit stellt die Produktdifferenzierung über Qualitätsmerkmale dar. Nun ist aber Strom technisch nicht zu differenzieren, wie ein Audi A 8 zu einem VW Polo, sondern hat bestimmten technischen Normen zu genügen. Erst durch die Berücksichtigung der Umweltaspekte, d.h. der Folgen, die bei der Erzeugung und Verteilung von Strom entstehen, kann eine Differenzierung erfolgen. Leider ein komplexes Thema, das man nicht in zwei Sätzen vermitteln kann. Ein Thema, das nicht einmal Lust bereitet,

denn man beschäftigt sich eher damit, dass man etwas Schönes wie einen Strandurlaub oder ein neues Handy haben möchte, als damit, dass man die negativen Folgen des eigenen Konsums begrenzen will.

Die Aufgabe eines Ökostromanbieters ist es, in einem ersten Schritt die Kunden zu finden, die sich aufgrund ihres umweltpolitischen Engagements oder aufgrund ihres sonstigen Verhaltens als engagierter Bürger mit einem so komplexen Thema wie den (teilweise erst langfristig und auch nur im weltweiten Kontext zu erfassenden) Auswirkungen der Stromproduktion beschäftigen. Typische Zielgruppen sind insofern umwelt-engagierte Bürger und Menschen mit einem besonderen Interesse an globalen Zusammenhängen und an der Verantwortung für zukünftige Generationen, zum Beispiel junge Familien oder auch die Generation der Großeltern, die über die Zukunft der nachfolgenden Generationen nachdenken.

Zusätzlich lässt sich natürlich auch an aktuelle gesellschaftliche oder politische Situationen anknüpfen. Wenn Russland in zwei Wintern nacheinander die eigene Macht als Energielieferant nutzt, um Nachbarstaaten zu einem gewünschten Verhalten zu bewegen, so gibt das den Menschen in unserem Lande ebenso zu denken, wie kriegerische Auseinandersetzungen in Regionen, in denen besonders hohe Vorkommen an fossilen Energien erwartet werden. Insofern ist die gesellschaftliche Beschäftigung mit Energiethemen, sei es in der Politik oder in den Medien, wichtiger Nährboden, auf dem Ökostromanbieter ihr Angebot besser vermarkten können. Für unser Unternehmen ist der durch Gewinnmaximierung geprägte Versuch der Energiekonzerne, eine Verlängerung der Laufzeiten von Nuklearkraftwerken durchzusetzen, eine Chance, weitere potentielle Kunden zu erreichen und zu einem Lieferantenwechsel zu bewegen. Damit dies funktioniert, bieten wir für solche Wechsler derzeit einen Sondertarif „Anti-AKW“ mit besonders günstigem Preis von nur 18,75 Cent je kWh, inklusive aller Steuern, an. Denn trotz aller guten Effekte von Ökostrom: Der Preisunterschied darf nicht zu groß sein!

Die Naturstrom AG als Anbieter im Ökostrommarkt

Die Naturstrom AG wurde im April 1998, also zeitgleich mit den politischen Entscheidungen in Berlin, gegründet. Die Gründer kamen aus einem umweltpolitischen Kontext. Das Unternehmen sollte auf ein breites, durch viele Bürger getragenes Fundament gestellt werden, weshalb man sich für die Rechtsform der AG entschied, auch um möglichst schnell möglichst viel Kapital einzusammeln, mit dem eine Energiewende begleitet werden kann. Aktuell sind über 830 Aktionäre am Unternehmen beteiligt.

Das Produkt Naturstrom ist vom Grüner Strom Label e.V. mit dem Label in Gold zertifiziert. Das Grüne Strom Label wird getragen von namhaften Umweltverbänden und dient der Orientierung für Verbraucher darüber, was eigentlich ein gutes Ökostromangebot ausmacht. Das Produkt Naturstrom zeichnet sich dadurch aus, dass es gleich zwei Anforderungen erfüllt:

1. Der Strom wird komplett aus regenerativen Quellen geliefert.
2. Im Preis für den verkauften Strom wird ein Aufschlag zum Ausbau der regenerativen Energieversorgung berücksichtigt, d.h. die Kunden zahlen freiwillig etwas mehr, als für die eigentliche Strombelieferung notwendig wäre. Dies ist logisch und konsequent, da nur durch den Ausbau der erneuerbaren Energiequellen auf das Weiterbetreiben oder gar den Neubau von fossilen oder nuklearen Großkraftwerken verzichtet werden kann und da nur so zumindest der Ansatz eines Gegengewichts zu den Monopolgewinnen der klassischen Energiewirtschaft seit mehr als 50 Jahren gelegt werden kann.

Aktuell werden durch die Tochtergesellschaft NaturStromHandel GmbH gut 7.000 Kunden versorgt. Des Weiteren fanden immerhin 18 Stadtwerke Naturstrom so überzeugend, dass diese sich entschieden, dieses Produkt ihren eigenen Kunden anzubieten, so dass sich bundesweit insgesamt über 12.000 Haushalte, Gewerbebetriebe und Gemeinden für „Energie mit Zukunft“ entschieden haben.

Seit 1999 wurden aufgrund des zuvor erläuterten, im Strompreis enthaltenen Förderbetrages mehr als 130 neue regenerative Erzeugungsanlagen ans Netz gebracht, die ohne die Unterstützung der Naturstrom AG und ihrer Kunden nicht oder zumindest nicht zu dem jeweiligen Zeitpunkt errichtet worden wären. Es ist ein schönes Ergebnis, dass inzwischen in diesen neu errichteten Anlagen jährlich etwa so viel Strom produziert wird, wie die Naturstrom-Kunden verbrauchen.

Die notwendige Energiewende kann übrigens jeder ganz einfach mitgestalten – das Formular zum Wechsel ist schnell ausgefüllt, um alles andere kümmert sich Ihr neuer Ökostrom-lieferant. Und je mehr Menschen sich umorientieren, um so schneller kann ökologisch und ökonomisch ein merklicher Fortschritt erzielt werden.