



Im Gasmarkt verdienen die Versorger weniger mit Gewerbekunden, so ein weiteres Ergebnis des Reports. (Quelle: Thomas Klewar/KFW Bildarchiv)

München/Heidelberg (energate) - Die Stromkunden in Deutschland bevorzugen bei der Wahl ihrer Tarife verstärkt längere Preisgarantien. Die Kategorie der langen Preisgarantien von bis zu 24 Monaten ist beispielsweise auf einen Höchstwert von 8,6 Prozent gestiegen, heißt es im "Energienmarktreport 2015" der Beratungsgesellschaft Kreuzer Consulting und des Vergleichsportals Verivox, der energate in Auszügen vorliegt. Dagegen sei der Anteil der Tarife ohne Preisgarantie um 3,3 Prozent spürbar zurückgegangen. Rückläufig waren auch die Tarife mit eingeschränkten Preisgarantien, die in den vergangenen Jahren immer häufiger angeboten wurden. Der Anteil der vollen Preisgarantie hat derweil zugenommen. "Diese Entwicklung wird unter anderem anhand der Produktdifferenzierung einiger Anbieter ersichtlich, die sich vom Wettbewerb durch eine volle Preisgarantie

hervorzuheben versucht", schreiben die Autoren des Reports.

Zum Vertriebsmarkt für Strom und Gas teilen Kreuzer Consulting und Verivox weiter mit, dass es im Januar dieses Jahres 1.105 Stromanbieter und 888 Gasanbieter in Deutschland gab. 2014 seien 16 neue Strom- und 14 neue Gasanbieter in den Energiemarkt eingetreten. Sowohl im Strom- als auch im Gasmarkt habe sich das Wachstum gegenüber 2013 aber spürbar verlangsamt. Ein großer Anteil der neuen Anbieter seien neu gegründete oder rekommunalisierte Stadtwerke. Auch haben einige Stadtwerke den Strom- und/oder Gasvertrieb aufgenommen, um ihr Kerngeschäft beispielsweise in der Wasserversorgung zu ergänzen. "Einige weitere Mineralöl- und Pellethändler haben ihr Angebot um Strom und Gas ergänzt", schreiben die Autoren weiter. Dabei handle es sich im Regelfall um eine White-Label-Lösung eines Mineralölkonzernes wie Avia, der seinen Kunden Angebote seiner Vertragspartner im eigenen Namen anbiete.

Im Hinblick auf die Preisentwicklung im Gasmarkt haben Kreuzer Consulting und Verivox unter anderem berechnet, dass die Marge aus Beschaffung und Vertrieb für Gewerbekunden (Jahresverbrauch 90.000 kWh) zum Jahresanfang um durchschnittlich 10,7 Prozent niedriger lag als zu Beginn des Jahres 2014. Die Margenrückgänge betrugen bis zu 915 Euro. Nur vereinzelt seien sie angestiegen. Die höchste Marge hatten die Neubrandenburger Stadtwerke mit 3.047 Euro im eigenen Versorgungsgebiet. Die geringste Marge lag mit 510 Euro bei Bürgergas im Versorgungsgebiet von Erdgas Westenthanner.

Beschäftigt haben sich Kreuzer Consulting und Verivox in ihrem gemeinsamen Report auch mit der Digitalisierung der Energiewirtschaft. Sie kommen zum Ergebnis, dass die Energieversorger bei der digitalen Kundenkommunikation "enormen Nachholbedarf" haben, wie Klaus Kreuzer gegenüber energate ausführte. Noch mehr tun müssten die Unternehmen bei für Mobilgeräte optimierten Webseiten, Online-Kundencentern oder Apps. Die Entwicklung eigener Smart-Home-Systeme ist für Energieversorger indes höchstens in speziellen Nischen sinnvoll. "Der Smart-Home-Markt wird wieder zunehmend von global agierenden Internet- und IT-Konzernen besetzt, die Plattformen analog zu Apples iOS oder Googles Android aufbauen", sagte Kreuzer. /df