

Sehr geehrte Damen und Herren,

seit der Entscheidung des OLG Düsseldorf vom 17.06.2015, nach der Care Energy sich gemäß §5 EnWG als Energielieferant bei der Bundesnetzagentur anmelden muss, gab es eine Reihe neuer Entwicklungen, die wir Ihnen zeitnah mitteilen werden. Offensichtlich will das Unternehmen auch als Energieversorger einiges bewegen und sich mithilfe des bekannten 19,9 Cent-Tarifs bis 2016 zum Marktführer im Strom- und Gasvertrieb an Privatkunden entwickeln und auch das Energiedienstleistungsgeschäft weiter vorantreiben.

In einem weiteren Beitrag in unserer Reihe zur Erschließung neuer Geschäftsfelder untersuchen wir außergewöhnliche Geschäftsmodelle, die durch eine innovative Herangehensweise einen neuen, vergleichsweise wettbewerbsarmen Markt schaffen. Die untersuchten Unternehmen sind beide branchenfremde Startups, die dennoch in den Energiemarkt vorgedrungen sind. Sollten sich ihre Geschäftsmodelle bewähren, könnten etablierte Versorger aus ihren Ansätzen eigene Produkte ableiten.

Im klassischen Energiedienstleistungsgeschäft, das in Zukunft stark von der Digitalisierung geprägt sein wird, könnten Smart Meter helfen, Wettbewerbsvorteile gegenüber branchenfremden Wettbewerbern zu schaffen. Dies würde aber einen vorgezogenen Rollout und die Entwicklung von attraktiven Produkten erfordern, für den sich viele Versorger noch nicht entschieden haben.

Der PV-Markt in Verbindung mit Speicherlösungen beschäftigt uns ebenfalls weiterhin. Nicht zuletzt die vielen Ankündigungen auf der Leitmesse Intersolar zeigen, dass der Markt sich dynamisch entwickeln wird und der Trend eindeutig zu Kombiprodukten aus PV-Anlage und Speicher geht, die ggf. um Smart Home-Systeme oder Elektromobilitätslösungen ergänzt werden. Einen Auszug aus unserer Analyse, die in der aktuellen Ausgabe von Energiemarkt Aktuell erschienen ist, können Sie unten lesen.

Wir wünschen Ihnen nun eine spannende Lektüre und stehen für ein Gespräch zu aktuellen Marktentwicklungen oder Ihrem Bedarf an individuellen Beratungsdienstleistungen gerne zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Klaus Kreutzer

Care Energy organisiert den Energievertrieb neu

Nachdem am 17.06.2015 vom OLG Düsseldorf im Verfahren von Care Energy gegen die Bundesnetzagentur endgültig festgestellt wurde, dass Care Energy bzw. die relevante Gesellschaft des Unternehmenskonglomerats, ein Energieversorger ist, hat das Unternehmen begonnen, sich auf die neue Situation einzustellen.

Über die Ergebnisse der Verhandlung haben wir in unserem Sonder-Newsletter vom 19.06. bereits im Detail berichtet. In der Zwischenzeit haben sich jedoch einige Neuigkeiten ergeben, die wir Ihnen nicht vorenthalten wollen:

- Die EnUp AG, die die Endkunden von Care Energy mit Strom und Gas beliefert, hat lt. Registereintrag vom 24.06.2015 zur Care Energy AG umfirmiert. Das Unternehmen wird die Kunden künftig nicht nur mit Energie beliefern, sondern auch das Inkasso und die Kundenkommunikation übernehmen. Dies war bislang Aufgabe von Care Energy bzw. der Care Energy Energiedienstleistungs GmbH & Co. KG.
- Zudem wurde die Care Energy Management GmbH gegründet. Das Unternehmen erbringt in Zukunft die Energiedienstleistung, die Care Energy weiterhin selbst anbietet.
- Die Care Energy AG (ehem. EnUp) will wachsen und spricht derzeit Distributionen und Direktvertriebe wegen einer Zusammenarbeit an. Bis auf weiteres gilt in diesem Zusammenhang das alte Vertragsangebot mit 19,9 Cent/kWh und 6,99 Euro monatlicher Grundgebühr. Zudem zahlt das Unternehmen eine Provision von bis zu 110 Euro für die Vermittlung eines Privatkundenvertrags. Ehemalige Vertriebspartner können ihren alten Vertrag reaktivieren und in der damaligen Vertriebsstufe wieder einsteigen.

- Martin Kristek hat dazu auf Facebook eine E-Mail an alle Vertriebspartner und Mitarbeiter verschickt, aus der hervorgeht, dass das Unternehmen spätestens 2016 zum Marktführer der Privatanbieter von Strom und Gas werden soll.
- Die Umfirmierung der EnUp AG hat noch nicht dazu geführt, dass die Internetseite der EnUp AG geändert oder deaktiviert wurde. Vielmehr sind alle Inhalte gleich geblieben. Im Impressum gibt es nun aber einen Hinweis, dass es sich bei der Seite um ein "Internetseiten-Projekt von Manfred Klasse Ostwall 52 in 47798 Krefeld", handle. Zudem steht dort, dass die Seite nur eine Beispielseite für ein Internetprojekt sei. Die angegebene Telefonnummer gehört aber zu einem Anschluss in München.
- Die AGBs der Care Energy AG verweisen auf eine Kundenservice-Adresse in Hamburg, wo auch der Sitz der anderen Care Energy-Unternehmen ist. Offensichtlich werden Serviceleistungen derzeit weiter von Hamburg aus erbracht.
- Sowohl die Care Energy AG als auch die Care Energy Management GmbH haben neue AGB veröffentlicht, die unter <http://www.care-energy.de/index.php/agb.html> eingesehen werden können.

Gerne informieren wir Sie auch weiterhin über die Entwicklung, sobald sich etwas nennenswertes tut. Ansonsten bitten wir Sie, uns für weitere Hintergrundinformationen persönlich anzusprechen.

Erschließung neuer Geschäftsmodelle: Außergewöhnliche Geschäftsmodelle

Innovationen, die Unternehmen zum Durchbruch in neue, wenig umkämpfte Märkte verhelfen, sind oft nichts anderes als Veränderungen eines bestehenden Geschäftsmodells. Solche Innovationen stammen oft von Startup-Unternehmen und mögen zunächst absurd erscheinen. Etablierte Anbieter können jedoch von der Innovationskraft solcher Startups profitieren, indem sie neue Ideen beobachten und die vielversprechenden Ansätze für die Entwicklung eigener Angebote verwenden. Zwei jüngere Beispiele sind die Installation von PV-Anlagen auf Straßen und Radwegen sowie die Nutzung von Servern als Heizanlagen.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Smart Meter als Nukleus für neue Produkte

In der Diskussion zur Digitalisierung der Geschäftsmodelle von Energieversorgern wird der Smart Meter immer häufiger in den Mittelpunkt der Betrachtungen gestellt. So sagte bspw. Trianel-Chef Sven Becker in einem Interview mit der ZfK, Smart Metering sei der Schlüssel, um die eigene Beschaffung zu optimieren, die Bedürfnisse der Kunden zu antizipieren und die Synchronisation immer volatilerer Einspeisung mit dem Verbrauch effizient zu managen. Deshalb plädiert er dafür, dass Versorger die Vorteile der intelligenten Zähler trotz der bestehenden regulatorischen Unsicherheiten bereits heute nutzen sollten.

Auch EWE-Vertriebsvorstand Matthias Brückmann sieht im Smart Metering mehr als die reine Verbrauchsmessung und –visualisierung. Die Geräte sollten als „Datenkraftwerke“ verstanden werden, die den Rohstoff für neue Geschäftsmodelle und Vertriebsstrategien liefern.

Lesen Sie [hier](#) weiter.

Marktanalyse: Zukunft des PV-Markts liegt im Komplettpaket

Zwischen 2012 und 2014 hat die Photovoltaik-Branche im Zuge der gekürzten Einspeisevergütung einen deutlichen Rückgang der neu installierten PV-Anlagen erlebt. Etwas geringer als im Gesamtmarkt ist allerdings der Rückgang im Marktsegment der Kleinanlagen mit einer Leistung bis 10 kWp, die für die Stromerzeugung zum Eigenverbrauch weiterhin attraktiv erscheinen. In diesem Segment wurden im Jahr 2014 immerhin 56.031 Anlagen mit einer durchschnittlichen Leistung von 6,4 kWp installiert.

Wie der PV-Markt im Allgemeinen hat auch die Leitmesse der Branche, die Intersolar Europe, ebenfalls einen deutlichen Rückgang erlebt: In diesem Jahr waren nur noch knapp 1.100 Aussteller vertreten - 800 weniger als noch vor 2 Jahren. Trotz dieses mengenmäßigen Rückgangs wurde die Messe als Plattform für zahlreiche Produktvorstellungen und Ankündigungen genutzt. Und auch hier waren Lichtblicke zu verzeichnen: Insbesondere Meldungen zu neuen Stromspeicherprodukten sind aufgefallen, die sich durch günstigere Preise, neue Funktionen und ergänzende Dienstleistungen auszeichnen.

Lesen Sie [hier](#) einen Auszug aus dem Schwerpunktbeitrag.

Anzahl der Wechselinteressenten steigt spürbar an

Die Anzahl der Suchanfragen nach "Strompreisvergleich" und "Gaspreisvergleich" hat im Juni spürbar zugenommen. Dies ist eine außergewöhnliche Entwicklung für die Jahreszeit und scheint auf die zuletzt angeheizte öffentliche Debatte um nicht weitergegebene Beschaffungsvorteile der Grundversorger zurückzuführen sein.

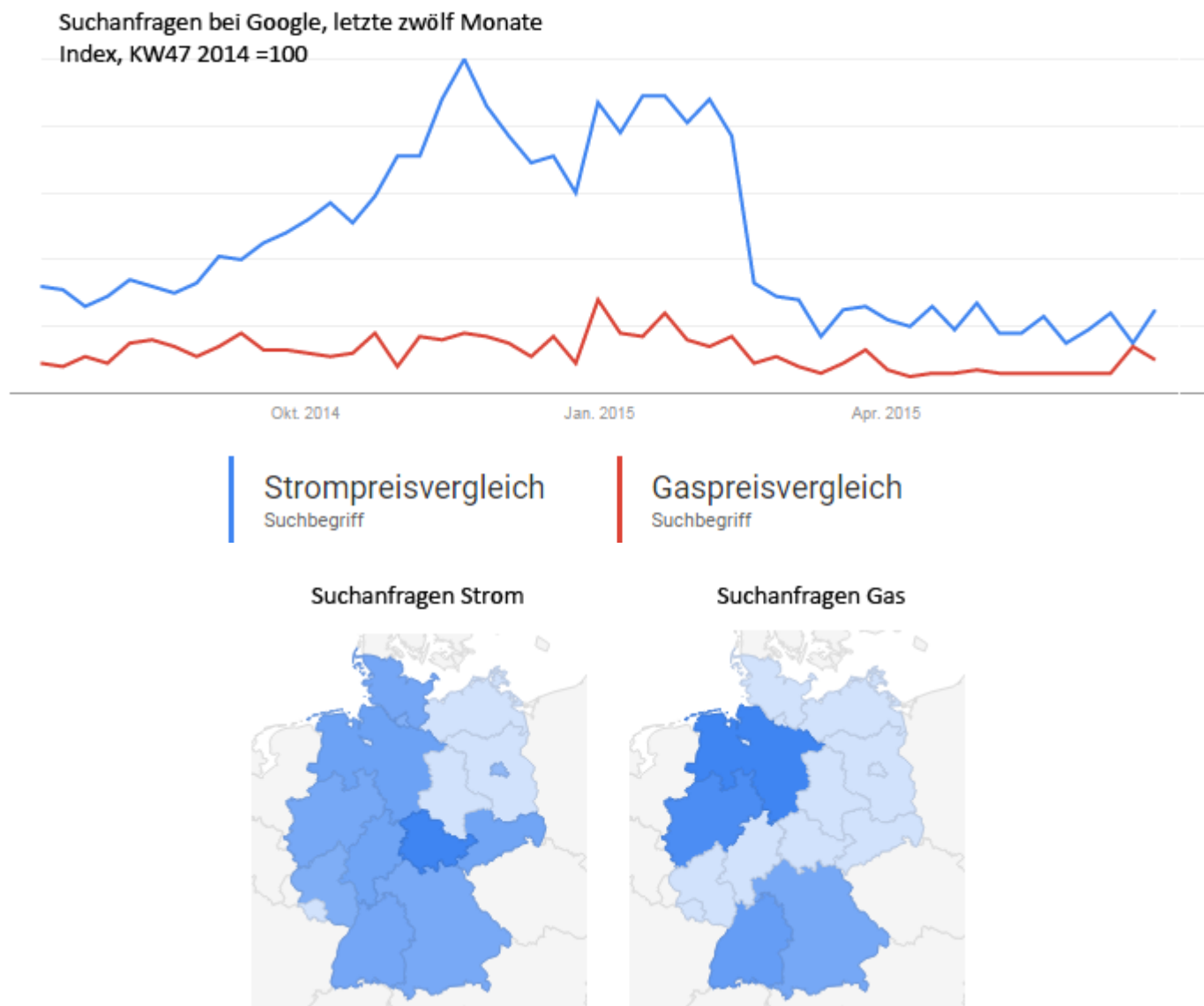
Suchanfragen im Strommarkt

Die Suchanfragen nach den einschlägigen Suchbegriffen "Stromvergleich" und "Strompreisvergleich" zeigen eine steigende Tendenz. Der Vergleich mit dem Vorjahreszeitraum bestätigt, dass das Interesse an einem Preisvergleich bzw. Anbieterwechsel über dem üblichen Niveau für die Jahreszeit liegt.

Die Suchanfragen kommen im Vergleich zum Vormonat stärker aus Berlin und Hessen. Schwerpunkte des Wechselinteresses bilden weiterhin Nordrhein-Westfalen, Niedersachsen, Bayern und Baden-Württemberg.

Suchanfragen im Gasmarkt

Im Gasmarkt kommt es ebenfalls zu einem Anstieg der Suchanfragen nach "Gasvergleich" und "Gaspreisvergleich". Diese kommen insbesondere aus Niedersachsen und scheinen u.a. durch die Berichtserstattung zur hohen Preisspanne der Grundversorger, die die Landeskartellbehörde untersucht, ausgelöst worden zu sein.



Umfassende Informationen zum Wechselverhalten bieten wir im monatlichen Branchenreport [Energiamarkt Aktuell](#), in der [Wechslerstudie Energie](#) und im Rahmen der [Vertriebskanalstudie Energie 2015](#). Gerne beraten wir Sie auch hinsichtlich Ihrer Strategien zu Kundenakquisition, Kundenbindung und Rückgewinnung.

KREUTZER Consulting GmbH | Am Kloostergarten 1 | 81241 München

Telefon: +49 (0)89 1890 464-0 | Telefax: +49 (0)89 1890 464-10

E-Mail: info@kreutzer-consulting.com

Internet: www.kreutzer-consulting.com

Das vollständige Impressum finden Sie [hier](#).

Melden Sie sich [per Email](#) oder auf unserer [Homepage](#) zum Newsletter an.

Zur Abbestellung des Newsletters, klicken Sie [hier](#).

Diese Ausgabe als [PDF herunterladen](#).

Folgen Sie uns in Social Media:

