

Mit Nischenprodukten zum Erfolg

Beim Service von der Konkurrenz abheben

Die Evita GmbH ist ein mittelständischer Energieversorger für Gewerbe- und Privatkunden mit Sitz in Stuttgart. Der Schwerpunkt der Unternehmenstätigkeit liegt auf dem Geschäftskundensektor. Evita-Geschäftsführer Stefan Harder versteht sein Unternehmen als konzernunabhängigen, mittelständischen Dienstleister mit schlanker Verwaltungs- und Kostenstruktur. Mit entsprechend günstigen Preisen tritt das Unternehmen auf dem Markt auf, ohne den Stromdiscountern Paroli bieten zu wollen. Stattdessen soll vor allem beim Service und mit komplexen Nischenprodukten wie Heizstrom gepunktet werden, erklärt Harder im Interview mit der Redaktion der *ew*.

Evita ist seit dem Jahr 2009 auf dem Energiemarkt aktiv. Was unterscheidet Ihr Geschäftsmodell von dem der Konkurrenz?

Harder: Auf dem unübersichtlichen Strommarkt das richtige Beschaffungsmodell zu finden wird schwieriger. Immer mehr Energieversorger tummeln sich auf diesem schrumpfenden Absatzmarkt. Hinzu kommen immer komplexere Strom- und Gasverträge. Durch unsere persönliche Beratung entwickeln wir passgenaue Tarife, die nur die Leistungen enthalten, die der Kunde wirklich benötigt. Diese Angebote werden individuell kalkuliert und lassen sich flexibel an den tatsächlichen Bedarf anpassen. Wichtigste Zielgruppe sind gewerbliche Kunden. Unser Ziel ist es, günstiger als der örtliche Grundversorger zu sein. Mit den Stromdiscountern können und wollen wir nicht mithalten. Wir heben uns vor allem beim Service von der Konkurrenz ab, zum Beispiel mit transparenten Rechnungen und langfristigen Preisgarantien.

Dann wollen Sie gar nicht günstigster Anbieter sein?

Harder: Wir müssen nicht unbedingt der günstige Anbieter sein. Wir verzichten auf reißerische Kundengewinnung durch Bonusmaßnahmen. Wir bieten einen fairen Arbeits- und Grundpreis an und garantieren tatsächlich einen guten Service. Wir sind Mittelständler und suchen Mittelständler als Kunden. Was fürchtet der Mittelständler am meisten? Den Discounter. Ein guter Mittelständler weiß, dass eine gute Dienstleistung preislich attraktiv sein soll, aber er kann nie der Billigste sein. Wir sind preislich attraktiv, aber nicht billig. Und das funktioniert auch. Im Jahr 2015 hatten wir einen Absatz von 1,4 TWh Strom – und das nach



Stefan Harder: Ein guter Mittelständler weiß, dass eine gute Dienstleistung preislich attraktiv sein soll, aber er kann nie der Billigste sein. Wir sind preislich attraktiv, aber nicht billig.

sechs Jahren. Beim Gasabsatz liegen wir knapp unter 1 TWh. Das entspricht dem Absatz eines mittelgroßen Stadtwerks. Das zeigt, dass unsere Ausrichtung aufgeht und nicht jede Preisschlacht mitgemacht werden muss, um auf dem Markt zu bestehen. Zudem steigt der Beratungsbedarf, weil immer mehr Kunden nicht

nur Strom verbrauchen, sondern auch selbst produzieren. Evita berät Unternehmen auch bei der optimalen Steuerung ihres Strombedarfs im Tagesverlauf, um Lastspitzen zu glätten oder in verbrauchsärmere Zeiten zu verschieben. Das ermöglicht günstigere Tarife für Gewerbekunden.

Sie haben ein Tranchenmodell zum Einkauf von Strom entwickelt, bei dem der Kunde über das Risiko entscheidet. Können Sie das erklären?

Harder: Bei unserem Tranchenmodell entscheidet sich der Kunde nicht gleich für einen Abschlusspreis, sondern schließt einen Vertrag anhand einer Preisformel ab. Der Kunde bestimmt den Zeitpunkt für den Einkauf anschließend selbst, wenn er meint, einen guten Preis zu sehen. Die Entscheidung und das Risiko bei der Wahl des richtigen Einkaufszeitpunkts liegt bei ihm.

Gibt es dabei Unterstützung von Evita?

Harder: Als Entscheidungshilfe erhält der Kunde von uns jede Woche eine Markteinschätzung. Durch diese Strategie kann sich der Kunde Vorteile gegenüber seiner Konkurrenz verschaffen.

Gibt es mehrere Varianten?

Harder: Es gibt drei Varianten. Bei der klassischen Variante bestimmt der Kunde frei seinen Einkaufszeitpunkt, bei

der zeitabhängigen legt er bestimmte Einkaufszeitpunkte fest, um so einen Durchschnittspreis zu erzielen und bei der preisabhängigen Variante kaufen wir auf Basis individuell durch den Kunden festgelegter Take-Profit- oder Stop-Loss-Marken. Auch Mischformen sind generell möglich.

Wir rechnen spätestens ab 2019 mit einem deutlichen Anstieg des Strompreises.

Was ist, wenn in den nächsten zwei Jahren der Strompreis wieder steigt?

Harder: Um das Risiko zu mindern, vereinbart Evita zusammen mit dem Energieeinkäufer einen maximalen oberen Preis. Wird dieser Preis erreicht, lösen wir automatisch für den Kunden offene Mengen aus. Er kauft nie schlechter als zu diesem Preis ein.

Wann rechnen Sie mit einem Strompreisanstieg?

Harder: Spätestens ab 2019 wird der Strompreis schrittweise steigen.

Woran machen Sie das fest?

Harder: Das wird sich aus der Verknappung des konventionellen Angebots, dem verstärkten Zubau von Speichern und einer sukzessiven Verbrauchsanpassung an die Produktion über die Lastgangzähler ergeben.

Evita ist als neuer Player auf einen funktionierenden Wettbewerb angewiesen. Wie zufrieden sind Sie mit der Liberalisierung?

Harder: Die Liberalisierung in Deutschland funktioniert. Neue Unternehmen haben eine faire Chance, in das Marktgeschehen einzugreifen. Die BNetzA als Schiedsrichter nimmt diese Rolle wahr. Wir wollten eigentlich wie die meisten anderen im B2C-Bereich starten. Wir haben uns jedoch umentschieden und sind in den B2B-Bereich gegangen. Im Jahr 2009 waren wir früh, heute machen

das viele. Seit unserer Gründung sind wir immer wieder auf der Suche nach komplexen Nischenprodukten – so sind wir 2012 in den Stromheizungsmarkt eingestiegen. Damals haben alle gesagt, das hat keine Zukunft. Heute sind wir eines der wenigen Unternehmen, die im Stromheizungsmarkt bundesweit Tarife anbieten. Am Anfang, als wir die ersten Kunden gewonnen haben, gab es von Seiten der etablierten Versorger keine Gegenwehr. Heute wird auch dort um jeden Kunden gekämpft. Niemand gibt mehr freiwillig auch nur einen Kunden ab.

Welche Zukunft prognostizieren Sie der Stromheizung?

Harder: Derzeit ist zu hören, dass ab 2030 in Neubauten keine Gasheizungen mehr eingebaut werden dürfen. Für viele Bauten bleibt dann nur die Stromheizung. Es wird eine deutliche Renaissance der Stromheizung geben. Wir sind froh, dass wir diese Entwicklung schon länger begleiten und auf einige Erfahrung verweisen können. Dieser Markt ist nicht einfach. Von Gebiet zu Gebiet, von Netzbetreiber zu Netzbetreiber wird er unterschiedlich gehandhabt. Wir sind dort aber komplett aufgestellt. Diesen Markt kennen wir.

Was ist mit den Prosumenten?

Harder: Prosumenten sind für uns eine große Chance. Heute ist Evita noch klassischer Händler, das heißt, wir kaufen und verkaufen Energie. Über den Prosumenten werden wir morgen auch zum Produzenten. Wir werden uns sehr viele diese Kapazitäten und Leistungen sichern und auch den Ausbau entsprechend forcieren.

Das passt dann ins Stichwort virtuelles Kraftwerk?

Harder: Ganz genau. Unser Ziel ist, möglichst viele EEG-Anlagen unserer Kunden zu bündeln, aber auch Neue zu finden. Wir werden diese Mengen aggregieren. Wir sind dabei, entsprechende Angebotsstrategien zu entwickeln. Die Optimierung aus Eigenverbrauch und Speicherung der Prosumenten ist für uns ein großes Betätigungsfeld. Hier können wir sie unterstützen, indem wir die Bereiche Eigenverbrauch, Speicher und auch Verkauf von Strom optimieren – alles im Rahmen eines virtuellen Kraftwerks. Derzeit ist dies für Evita eine Chance, die sich so nie wieder ergeben wird – nämlich weiter zu gehen als der reine Kauf und Verkauf. Wir werden viele Anlagen verwalten. Diese Entwicklung wird die Branche insgesamt weiter deutlich verändern.

Gibt es den herkömmlichen Versorger bald schon nicht mehr?

Harder: Der herkömmliche Versorger wird sich weiter umstellen müssen. Die Zeit der Großkraftwerke ist endgültig vorbei. Diese Zeit wird abgelöst durch viele kleine Anlagen. Nur wer diese vielen kleinen Anlagen im Portfolio hat, wird auf dem Markt überhaupt noch eine Rolle spielen. Die Diskussionen auf dem diesjährigen BDEW-Kongress haben gezeigt, dass auch immer mehr etablierte Versorger dies verstanden haben.

Sie sagen, die größte Gefahr bei der weiteren Gestaltung des Energiemarkts geht vom Gesetzgeber aus. Was meinen Sie damit?

Harder: Gesetze müssen soweit durchdacht sein, dass darauf aufgebaut werden kann. Wenn sich wirtschaftliche Strategien entwickeln, dann muss der Gesetzgeber vorher überlegen, ob er das Ganze eigentlich möchte oder nicht. Wenn diese wirtschaftlichen Modelle anschließend entstehen, darf es nicht heißen, »Jetzt muss ich eventuell nachbessern«. Wenn ich Eigenverbrauch von der EEG-Abgabe befreie, gleichzeitig aber eine Energiewende mache, bei der irgendwann 80 % des Stroms aus erneuerbaren Energien stammen soll, dann ist irgendwann niemand mehr da, der nach EEG

Heute sind wir eins der wenigen Unternehmen, die im Stromheizungsmarkt bundesweit Tarife anbieten.

zahlt. Mitten in der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle kommt der Gesetzgeber mit einer 40 %-EEG-Abgabe. Das ist Riesenmist. Das gleiche gilt für die Speichertechnologien. Kommen Steuern drauf? Was für Steuern? Solche Überlegungen erst im Nachhinein anzustellen, führt zu viel Unsicherheit. Das gilt auch für das Mieterstrommodell. Es muss vorher geklärt werden, ob und wann der Mieter vielleicht doch Netzentgelt bezahlen muss. Mein Lieblingsthema ist allerdings die Konzessionsabgabe (KA): Dieses Gesetz der Vergangenheit ist überhaupt nicht an die neue Energiewelt angepasst worden. Wie wird denn die Schwachlastzeit bei einem Lastgangkunden behandelt? Bekommen alle die niedrige KA oder nur die, die sie vorher auch schon hatten?

Auf welcher Basis? Wie soll denn, wenn wir heute starten, und ich einen 24-Monatsvertrag anbiete, kalkuliert werden, wenn ich weiß, dass ein großer Teil überhaupt nicht richtig ausreguliert wurde. Die Ideen des Gesetzgebers sind gut. Aber das, was er macht, denkt er nicht konsequent zu Ende. Anschließend kommt Reform auf Reform. Das zerstört wirtschaftliche Modelle. Das kann nicht sein.

Wie zufrieden sind Sie mit dem Digitalisierungsgesetz?

Harder: Wir sind glücklich, dass im jetzigen Digitalisierungsentwurf steht, dass die Lastprofile fallen sollen, wenn die Smart Meter eingebaut werden. Das ist für uns grandios. Ein Smart Meter ohne fallendes Lastprofil ist nicht sinnvoll. Das ist mittlerweile erkannt worden. Darüber herrscht Konsens. Wir hoffen mit der Smart-Meter-Einführung, in Echtzeit Daten zu erhalten. Es darf nicht vergessen werden, dass Händler keine Echtzeitdaten bekommen. Wir bekommen die Daten immer erst am Folgetag gegen 12 Uhr. Wenn Herr Gabriel im Jahr 2015 gesagt hat »Dann nehmt doch alle am Intraday-Markt teil«, ist das zwar witzig, aber ohne Daten kann ich daran nicht teilnehmen.

Was ist mit der EEG-Novelle 2016?

Harder: Die vorgesehenen Ausschreibungsverfahren sind ein Schritt in die richtige Richtung. Die Energiewende kann nur funktionieren, wenn das System an sich wirtschaftlich ist. Derzeit macht Deutschland im Rahmen der Erneuerbaren sehr viel richtig, wenn die Erneuerbaren weiter in den Markt geführt werden. Ich bin überzeugt, dass der vorgesehene Mechanismus funktionieren wird.

Bisherige Auktionen funktionieren ja auch, oder?

Harder: Die Auktionen sind teils vielfach überzeichnet. Das zeigt, dass der Markt schon längst in diese Richtung geht. Ich glaube, dass Deutschland eine wirtschaftliche Energiewende schafft und aus der EEG-Subventionierung rauskommt. Die Masse der EEG-Abgabe ist ohnehin keine Abgabe in dem Sinn, dass für die Stromerzeugung gezahlt wird, sondern einfach ein Systemfehler über den Börsenpreiseffekt. Wir müssen zu marktgerechten Preisen gelangen.

Uwe Bonnen

>> s.harder@evita-energie.de

>> www.evita-energie.de