



25/16

20.06.2016, C 07867

# Energie Informationsdienst

FAKTEN

ARGUMENTE

ANALYSEN

HERAUSGEBER HEINO ELFERT

## EID Gastarifpreisumfrage

Rostock vor München und Hamburg

04

## Unternehmen

EnBW verabschiedet sich vom Großkundengeschäft

06

## Interview

Stefan Harder, E.Vita: „Vom Energiehändler zum virtuellen Produzenten“

14

## Digitalisierung

Get Smart – Mit wem ‚partnern‘ Sie nochmal?

24

## Gastarifpreise hängen fest

Etwa die Hälfte der Gasanbieter hat in diesem Jahr die Tarifpreise bereits gesenkt. Ob – wie bisher angenommen – noch sehr viele dazukommen, ist fraglich. Es bleiben große Preisunterschiede. Aktuelle, quartalsweise EID-Gastarifpreisumfrage zum 1. Juli 2016.

**R**ostock vor München und Hamburg. So lautet das vom günstigsten Versorger angeführte Ranking der aktuellen quartalsweisen Gastarifpreisumfrage des EID bei Gasgrundversorgern in 19 deutschen Städten. Dabei gehen in diese Umfrage nicht die Grundversorgungstarife der Gasanbieter, sondern die von einem klassischen Mehr-Personen-Haushalt vor Ort typischerweise gewählten und dabei in den Tarifdetails weitgehend vergleichbaren Raten ein.

Und da schneiden auch dieses Mal – per 1. Juli – die Stadtwerke Rostock am besten ab. Bereits zu Jahresbeginn senkten die Hansestädter die Preise für den Sondervertrag Erdgas um gut 12 Prozent – in der Mischkalkulation aus Arbeits-

und Grundpreis – und verdrängten damit den traditionellen Preisführer der EID-Erhebung, die Stadtwerke München, die per Januar ebenfalls reduzierten (um gut 3 Prozent), von der Spitze. Rostocks Preisvorteil gegenüber dem teuersten der Umfrage, der Frankfurter Mainova, beträgt über 30 Prozent.

E.ON hat in diesem Frühjahr diverse Sonderprodukte neu aufgelegt, unter anderem „OptimalErdgas“, den Referenztarif für die EID-Umfrage. Dabei reduzierte sich zum Beispiel in Hamburg, wo das Unternehmen der traditionellen Vertriebs-Platzhirsch ist, der Arbeitspreis um etwa 6 Prozent, während der Grundpreis leicht angehoben wurde. Heraus kamen insgesamt eine Preissenkung um knapp 5 Prozent und Platz 3 für die Hansestadt im aktuellen EID-Preisranking.

Damit sind dieses Jahr neun der 19 vom EID befragten Unternehmen mit ihren Haushaltsgaspreisen heruntergegangen, und zwar im Durchschnitt um etwa 5,7 Prozent. Bezogen auf die Anzahl der Senkungen entspricht das einer Quote von 47 Prozent und damit in etwa dem Ergebnis einer breit angeleg-

Fortsetzung auf Seite 2

## INTERVIEW MIT STEFAN HARDER

# „Vom Energiehändler zum virtuellen Produzenten“

Das virtuelle Kraftwerk soll das Herz des künftigen Geschäftsansatzes des Stuttgarter Energiehändlers E.Vita bilden. „Die Anlagen selbst brauchen wir dabei nicht, die hat der Kunde“, sagt Geschäftsführer Stefan Harder im Gespräch mit dem EID. Was der Kunde benötige, sei das „intelligente Matchen seiner Erzeugung“.



Bild: E.Vita

**EID:** Herr Harder, Ihr Unternehmen, der Energiehändler E.Vita, wurde 2009 gegründet. Mit welchen Zielen sind Sie gestartet, was ist die ‚Gründungs idee‘ hinter E.Vita?

**Harder:** Richtig, wir sind 2009 in den Energiemarkt eingestiegen – ganz klassisch in den Reseller- bzw. Retailer-Markt hinein. Wir haben uns dabei von Beginn an auf Gewerbekunden konzentriert, das machen wir bis heute, unser typischer SLP-Kunde hat einen Jahresverbrauch von etwa 30.000 bis 50.000 kWh.

**EID:** Warum der Gewerbekunden-Markt?

**Harder:** Mit unserem Firmenhintergrund aus dem Direct-Marketing bestand für uns klar der Anspruch, sehr ‚vernünftige‘ Dienstleistungen anzubieten und dabei günstig, aber nicht unbedingt der Günstigste zu sein. Wir verzichten auch komplett etwa auf den ‚Bonus zum Bonus‘ oder Ähnliches. Die Idee ist: Der Mittelstand in Deutschland zeichnet sich durch gute Produkte, guten Service zu attraktiven Preisen aus. Das unterscheidet ihn von dem Discounter.

**EID:** Was ist statt des Preises Ihr Kern-Argument?

**Harder:** Zum einen vertreten wir im Vertrieb sehr stark den Grundsatz: „Wir sind Mittelständler.“ Und wir wissen, mittelständische Kunden ‚fürchten‘ den Discounter. Wichtiger sind Punkte wie guter Service – wir sind im Bereich Verbrauchsabrechnung ausgezeichnet worden und erzielen eine sehr hohe Erreichbarkeit, um nur zwei Punkte zu nennen.

Zum anderen hatten wir uns im Gewerbemarkt sehr schnell auf Nischenprodukte spezialisiert und Bereiche wie Straßenbeleuchtung oder – noch spezieller – in Schleswig-Holstein die Versorgung von Leuchttürmen bzw. Leuchtfeuern besetzt, Bereiche, in denen sich wenige Player tummeln. Seit 2012 sind wir auch einer der Wenigen, die bundesweit Heizstromtarife anbieten, ein Produkt, das natürlich heute wieder interessanter wird. Also: Komplexe, spezielle Lösungen, da können wir unsere Stärken ausspielen.

**EID:** Sie vertreten die Ansicht, der Versorger der Zukunft wird der „Manager des Residuallastgangs“? Ist das nicht die klassische Diskussion, die wir vor ein paar Jahren hatten, dass das EVU zum bloßen Reststromlieferanten mutiert?

**Harder:** Man muss da einen Schritt weiter gehen. Nachdem wir die Liberalisierung hatten und im nächsten Schritt den massiven Ausbau der Erneuerbaren, befinden wir uns jetzt wieder vor einem für die Branche entscheidenden Entwicklungssprung – nämlich dass der klassische Händler, wie wir, der davon lebt, zu kaufen und zu verkaufen, viele EEG-Verbrauchsstellen unter sich vereinigt und über die Vermarktung von EEG-Kapazitäten zu einem „Quasi-Produzenten“, einem virtuellen Produzenten wird.

**EID:** Ein virtuelles Kraftwerk als Geschäftsmodell also?

**Harder:** Das virtuelle Kraftwerk ist das Herz des Ganzen – es handelt sich am Ende um eine Software. Die Anlagen selbst brauchen wir dabei nicht, die hat der Kunde. Das, was der Kunde hingegen braucht, ist das intelligente Matchen seiner Stromerzeugungsanlage: Welche Mengen kaufe ich, wann gehe ich auf Eigenverbrauch, wieviel speichere ich, und was gebe ich in den Markt hinein?

**EID:** Vertrauen Industrieunternehmen diesem System?

**Harder:** Strom muss natürlich auch aus dem öffentlichen Netz bereitstehen. Wenn Sie sich die Erneuerbaren anschauen, Speicher hin oder her, sind sie – wegen der Wetterabhängigkeit – nicht in der Lage, die Stromversorgung durchgängig bereitzustellen. Parallel dazu aber rechnet sich für den Kunden das Eigenversorgungs-System. Eigenverbrauch ist für ihn unwahrscheinlich attraktiv – es sei denn, die ganzen Vorteile, die im Bereich Eigenverbrauch verminderte EEG-Umlage, keine oder geringere Netzentgelte, fielen weg. Und für uns als Händler rechnet es sich insbesondere, weil wir bundesweit agieren, das ist der Unterschied etwa zum Stadtwerk.

**EID:** Welche Auswirkungen wird die Eigenverbrauchs-Optimierung auf den Strommarkt haben?

**Harder:** Probleme werden wir zum einen sicher bei den Netzentgelten bekommen. Es fließen immer weniger kWh in den Netzen, die aber dennoch voll ausgebaut vorgehalten werden müssen. Das wird zu einem Preisauftrieb führen. Das zweite ist, je mehr wir in den Eigenverbrauch gehen, wird natürlich die Liquidität des Strommarktes ganz massiv abneh-

men. Und es wird dazu kommen, dass der produzierte Strom, der auch noch über Direktvermarkter gehandelt wird, eher in Communities verteilt wird. Tatsächlich dürfte die Bedeutung der Strombörse abnehmen.

Das ist natürlich wieder ein Problem für die Händler. Wird der Markt illiquider, ist er anfälliger für extremere Schwankungen. Es gilt dann sicherlich, sich vernünftig abzuhegeln und seine Einkaufspolitik zu gestalten. Fakt ist aber, wer sich heute um dieses Marktgeschehen nicht kümmert, der wird morgen Schwierigkeiten haben, wenn er dann nur noch von der Börse abhängig ist. Wir sagen stattdessen, lasst uns einen Teil der Mengen unabhängig von der Börse abdecken, indem wir Produzent werden.

**EID:** Wann wird diese Form der Vermarktung bei Ihnen zum Kerngeschäft?

**Harder:** Das hängt stark vom Rechtsrahmen ab. Die Vorlage zum Digitalisierungsgesetz enthält zwei Eckpunkte, die für diese Frage zentral sind. Zum einen beginnt der Roll-out der Smart Meter – der Smart Meter ist einer ‚der‘ Game-

changer und für uns extrem wichtig. Denn für uns als Händler besteht heute das Problem, dass wir bei den leistungsgemessenen Zählern die Kundendaten nicht unmittelbar erhalten. Über den Messdienstleister kommen wir dann aber unmittelbar an die Daten heran.

Das zweite, was uns gefreut hat, ist, dass laut neuestem Entwurf wohl das Lastprofil fallen wird. Dann haben wir auf einmal die Möglichkeit, den Kunden so zu tarifieren, wie er tatsächlich beim Verbrauch agiert. Bislang macht es keinen Sinn, Last zu optimieren. In dem Moment, wo wir an die Realtime-Daten kommen, gehen wir an den Intraday-Markt, dann wird es spannend. Wenn beides so kommt, werden wir 2017 mit der Thematik starten.

**EID:** Die Prosumer-Gemeinde beginnt, nach ‚Uber‘-Manier, ihren Strom über Plattformen zu teilen. Gefahr für Ihren Geschäftsansatz?

**Harder:** Durchaus. Doch auf die Rolle des Händlers kann auch dann nicht verzich-

## Zur Person

Stefan Harder ist seit Gründung der E.Vita GmbH im Jahr 2009 als Geschäftsführer des Energiehändlers tätig und pendelt zwischen dem Hauptsitz in Stuttgart und einer Niederlassung in Hamburg. Davor hatte er verschiedene leitende Positionen im Direkt-Marketing inne und leitete acht Jahre den Kundenservice der Hamburger Gaswerke.

tet werden. Sie müssen das nach wie vor optimal steuern und die Börsenentwicklung ausnutzen. Deswegen sehen wir unsere Rolle dort nicht gefährdet. Richtig ist natürlich, dass die Portalbetreiber in diesen Fragen morgen unsere Konkurrenten sein werden.

**EID:** Ist die E-Mobility für Sie ein künftiges Geschäftsfeld?

**Harder:** Elektromobilität ist natürlich spannend, aber aus unserer Sicht noch nicht hinreichend geregelt. Wer Strom über die Ladesäule verkaufen darf und wer nicht, das ist komplett undurchsichtig. Wir warten hier, bis vernünftige Rahmenbedingungen geschaffen sind.



Energie Informationsdienst

Objektiv.  
Umfassend.  
Angesehen.

# SCHWERPUNKT ENERGIE WIR SEHEN GENAU HIN

Testen Sie 6 AUSGABEN für nur 30,00 € inkl. MwSt. & Versand.

Rund 20 Gigajoule an Energie sind zur Fertigung einer Tonne Stahl notwendig. Mit dem Verbrauch eines großen Werkes können jährlich zirka sieben Millionen Haushalte versorgt werden.

## WIR SETZEN VERLÄSSLICH SCHWERPUNKTE IN ENERGIEWIRTSCHAFT UND MEDIEN.

- >> exklusive Energiepreis-Erhebungen und Preisstatistiken
- >> alle Energieträger im Blick
- >> eigene Umfragen zu Trends und Unternehmen
- >> EID-Premium Services im Internet

**JETZT TESTEN** [www.eid.de](http://www.eid.de)