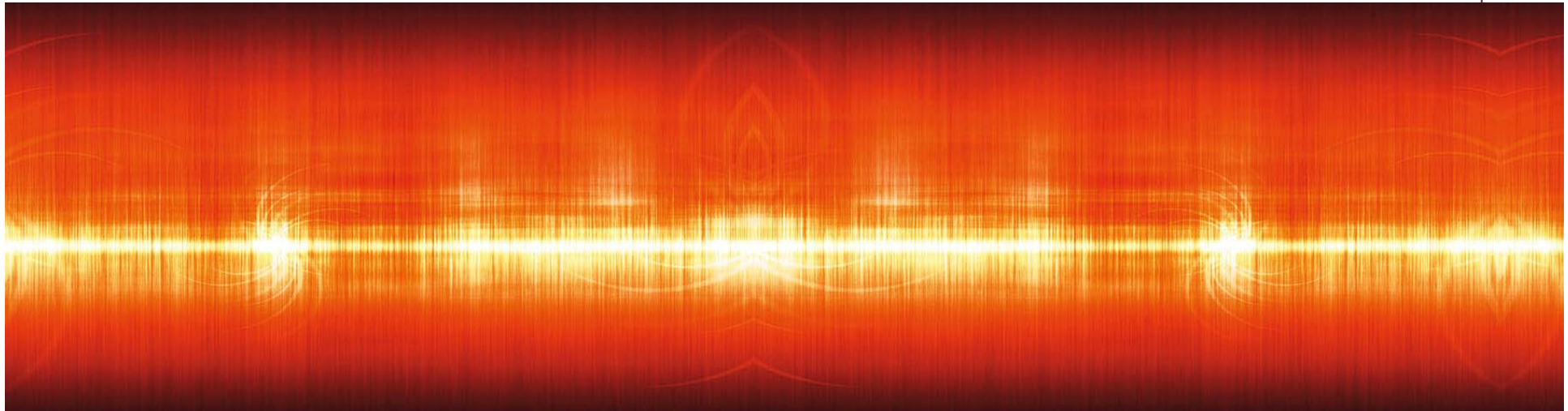


Studie Haushaltsstrompreise 1/2010 (Preisstand 01.01.2010)



UTILITY PARTNERS
Managementberatung

GET·AG
Die Energiemarkt-Experten

www.utility-partners.de

WWW.GET-AG.COM

Ausgangslage und Zielsetzung der Studie

- Ausgangslage:
 - Die Bundesnetzagentur erhebt detaillierte Daten zu den Haushaltsstrompreisen. Bei Veröffentlichung sind die Informationen jedoch bereits so alt, dass diese keine Basis für eine sachorientierte Diskussion der aktuellen Preissituation bilden können.
 - Über Haushaltsstrompreise werden immer wieder von einzelnen Interessengruppen gezielt den eigenen Zielen dienende Thesen lanciert, die dann mit aus dem Zusammenhang gerissenen Sachinformationen belegt werden.
 - Bisher war selten eine Analyse Basis für die inhaltliche Diskussion, die mehrere Aspekte gesamthaft betrachtet. Zusätzlich wurden zumeist nur Vergleiche größerer Haushaltskunden (3.500 oder 4.000 kWh p.a.) veröffentlicht.
 - Es gibt kaum einen Markt, der transparenter ist, als der Markt für Haushaltsstrompreise. Für die Belieferung von Haushaltskunden sind die Vorkosten der Unternehmen sogar transparenter als bei Krediten, bei denen die Refinanzierungskosten an der Börse notiert werden.
- Die Studie hat das Ziel.
 - die Analysemöglichkeiten mit den am Markt verfügbaren Informationen aufzuzeigen und
 - die Auswirkungen der Vorkostenänderungen sowie der Endkundenpreise auf die Profitabilität der Grundversorger aufzuzeigen (Gegenüberstellung mit den Analyseergebnissen der Studie aus Oktober 2009).
- Die Richtigkeit der Datenbasis dieser Studie zu den Haushaltsstrompreisen in Deutschland wurde von der HLB TREUMERKUR Dr. Schmidt und Partner KG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Wuppertal, geprüft und nicht beanstandet.

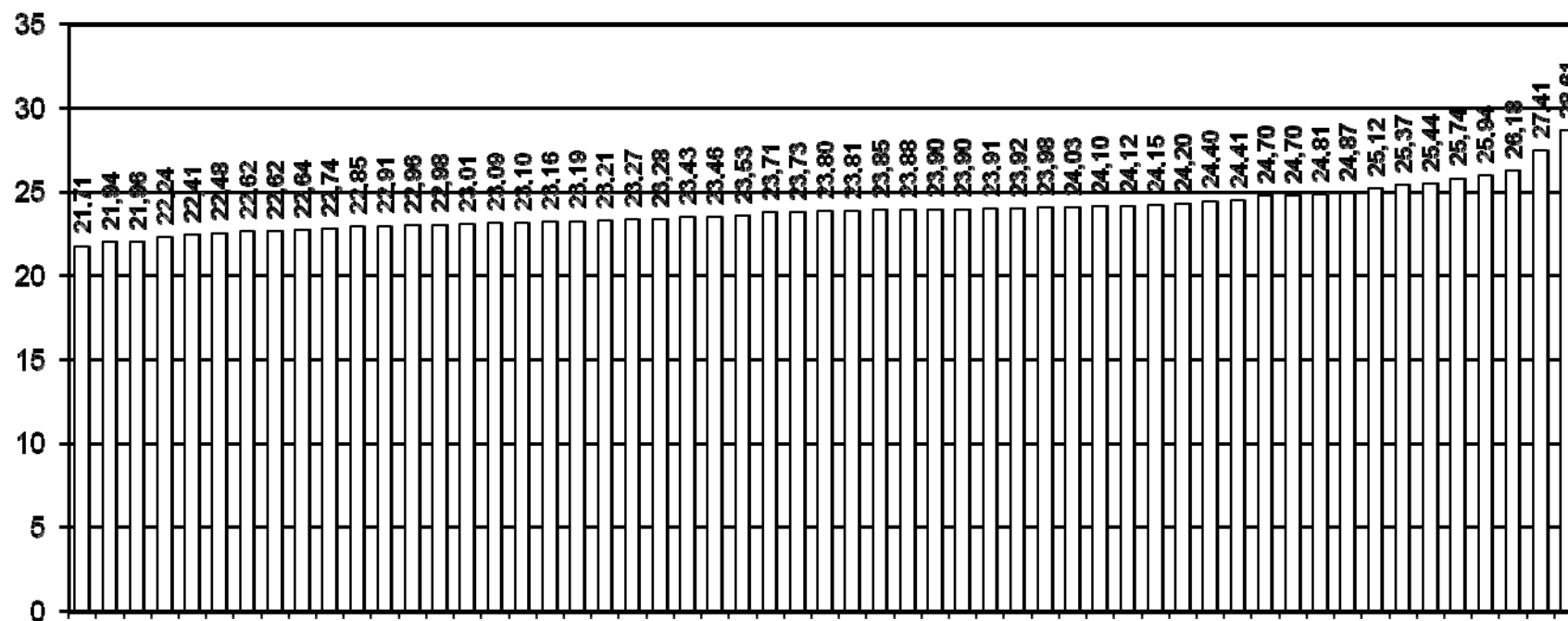
Studieninhalte

- Die Studie enthält folgende anonymisierte Analysen für 55 Grundversorger in Deutschland zum Preisstand 01.01.2010, die zusammen weit mehr als 50 % der Kunden in Deutschland beliefern (Redaktionsschluss für Preis- und Netzentgeltänderungen war der 07.01.2010):
 - Durchschnittspreise in ct/kWh
 - Preisbestandteil für Beschaffung und Vertrieb in ct/kWh (= Energiepreis gem. Monitoringbericht der Bundesnetzagentur)
 - Abschätzung der Vertriebskosten
 - Abschätzung der Beschaffungskosten
 - Vertrieblerischer Rohertrag in €/Kunde p.a. (für Beschaffungskostenszenarien)
- für folgende Abnahmefälle:
 - Haushalt mit 1.200 kWh p.a.
 - Haushalt mit 2.400 kWh p.a.
 - Haushalt mit 3.500 kWh p.a.
- Durchschnittliche Profitabilität der Grundversorger in den Wettbewerbsprodukten
- Durchschnittliche Profitabilität eines durchschnittlichen TOP 10-Anbieters im 1. Lieferjahr bei Ansatz der aktuellen Beschaffungskosten für das 2. und 3. Quartal 2010.

Preisbenchmark für 1.200 kWh Grundversorgung Haushalt

Die Endkundenpreise für Stromlieferung an Haushalte sind transparent. Basis für diese Analyse sind die Daten von 55 großen Grundversorgern. Es sind alle Preise der Konzerne E.On, RWE, EnBW und Vattenfall enthalten. Preisstrukturen für sehr kleine Kunden sind oft noch geprägt von dem politischen Wunsch nach „linearen Tarifen“ (kein Grundpreis). Deshalb gibt es bei sehr kleinen Kunden eine große Preisspreizung im Markt.

ct/kWh (netto)

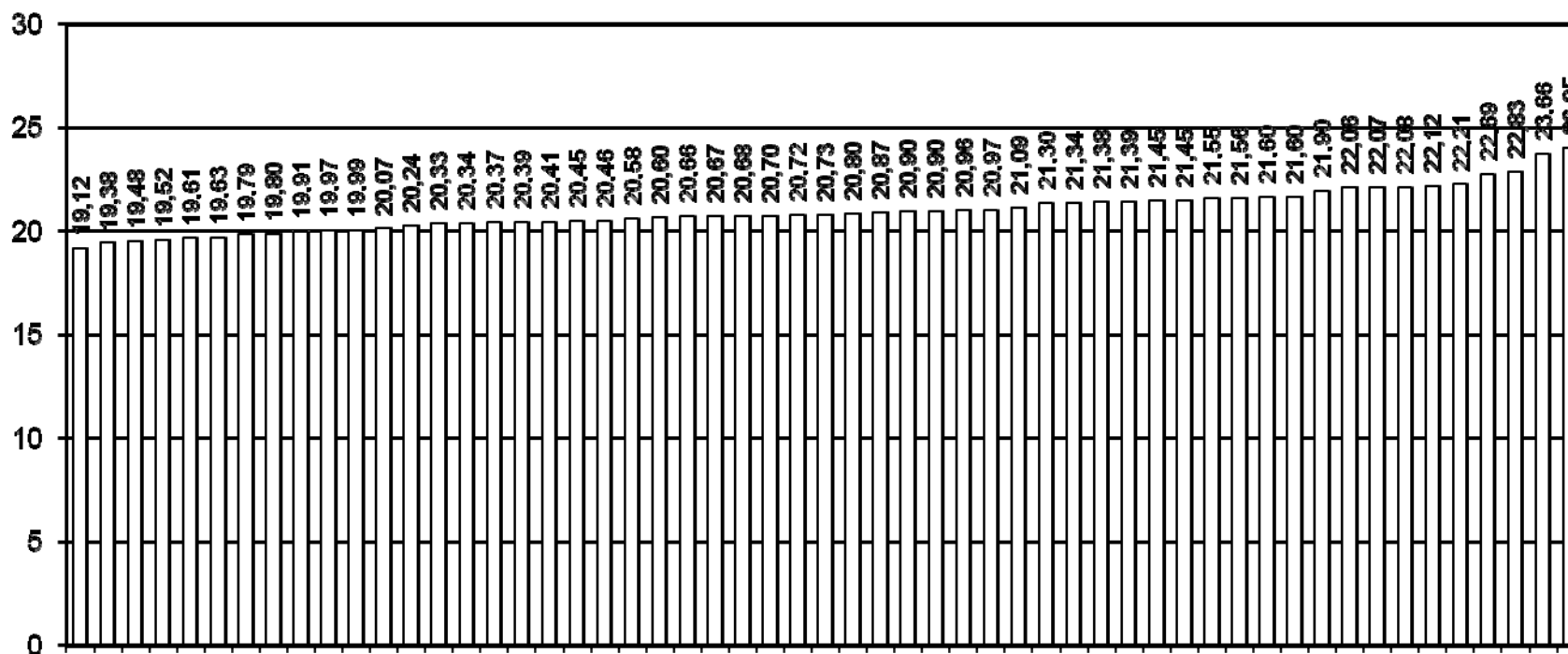


Stand: Grundversorgungstarife am 01.01.2010

Preisbenchmark für 2.400 kWh Grundversorgung Haushalt

Die Endkundenpreise für Stromlieferung an Haushalte sind transparent. Basis für diese Analyse sind die Daten von 55 großen Grundversorgern. Es sind alle Preise der Konzerne E.On, RWE, EnBW und Vattenfall enthalten. Bei kleinen Kunden gibt es eine geringere Preisspreizung als bei sehr kleinen Kunden.

ct/kWh (netto)

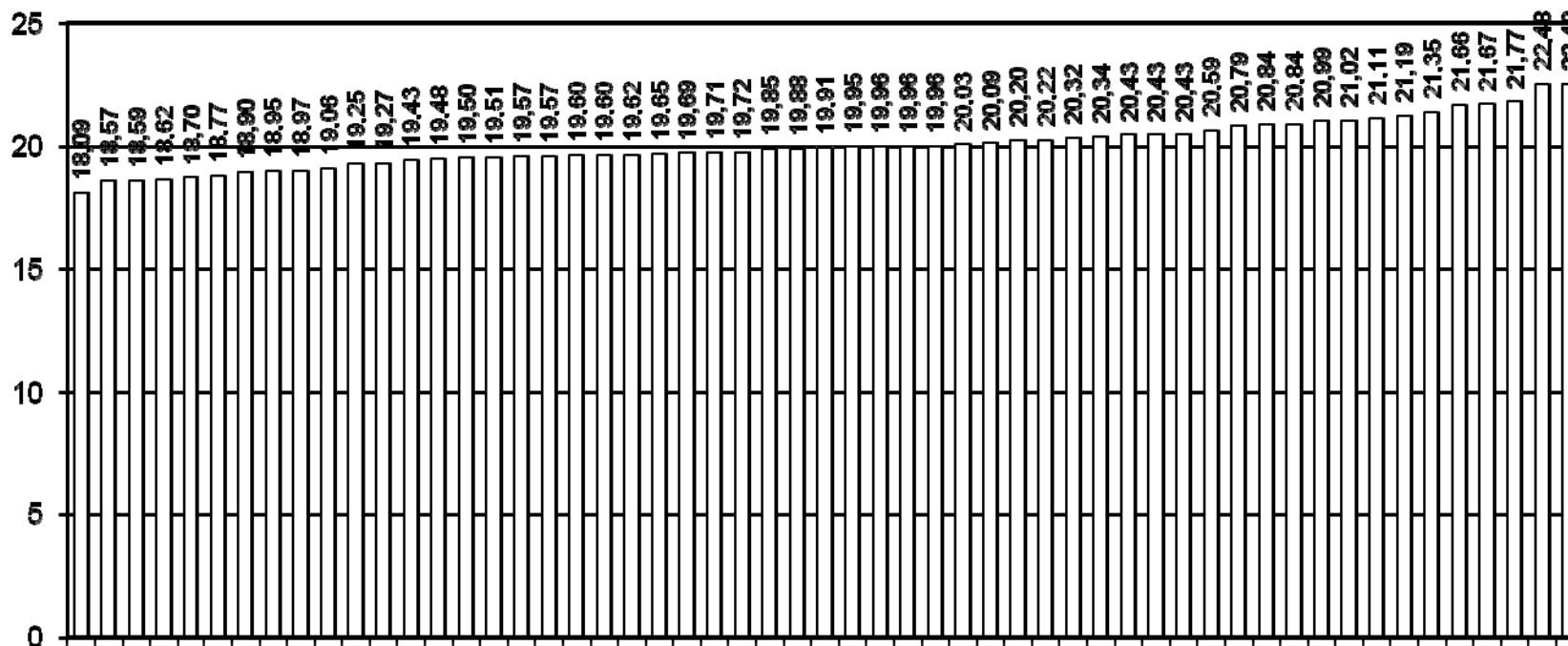


Stand: Grundversorgungstarife am 01.01.2010

Preisbenchmark für 3.500 kWh Grundversorgung Haushalt

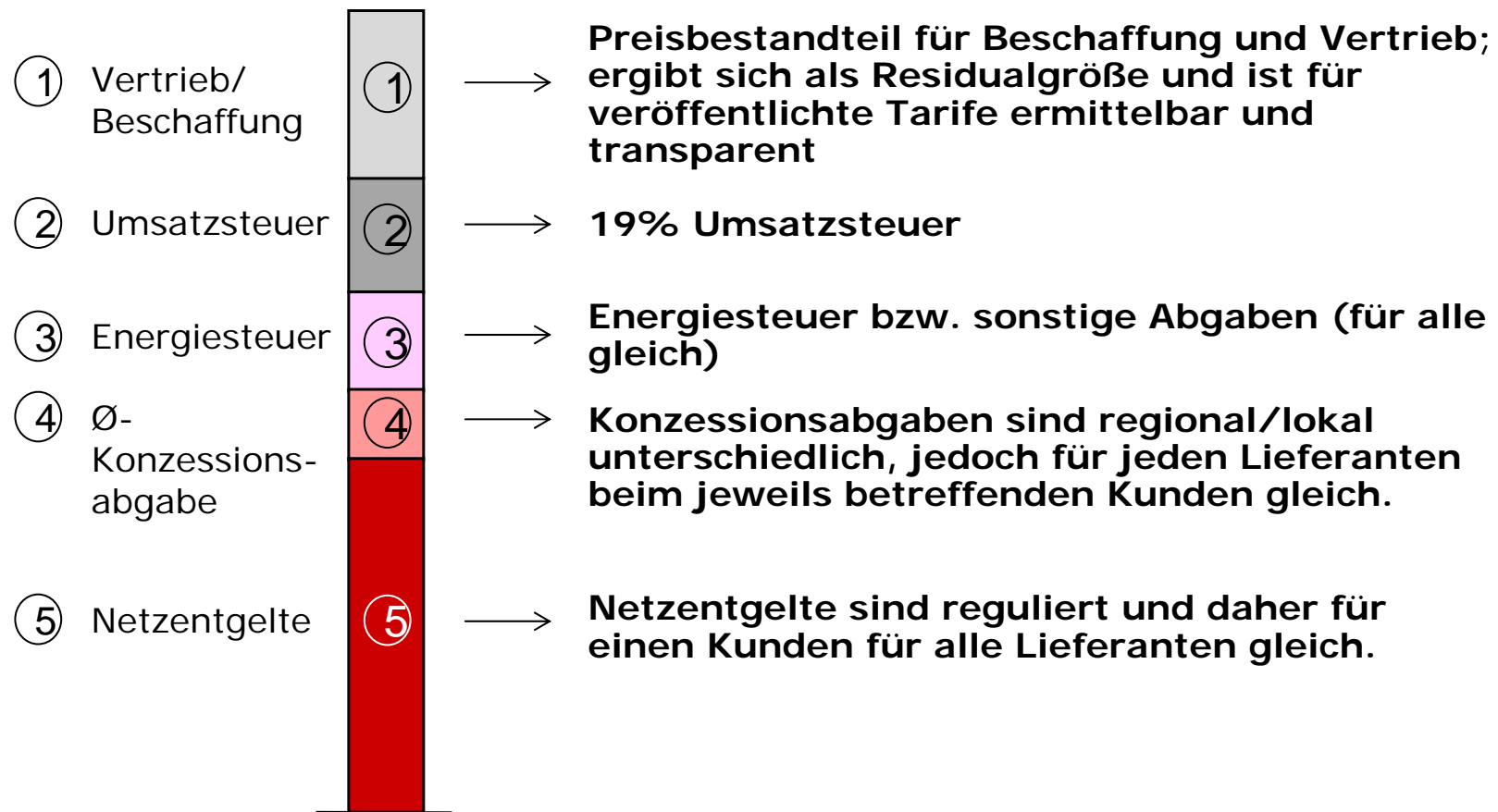
Die Endkundenpreise für Stromlieferung an Haushalte sind transparent. Basis für diese Analyse sind die Daten von 55 großen Grundversorgern. Es sind alle Preise der Konzerne E.On, RWE, EnBW und Vattenfall enthalten. Bei mittleren Kunden gibt es eine geringere Preisspreizung als bei sehr kleinen Kunden.

ct/kWh (netto)



Stand: Grundversorgungstarife am 01.01.2010

Preisbestandteile für Haushaltskunden sind ebenfalls transparent

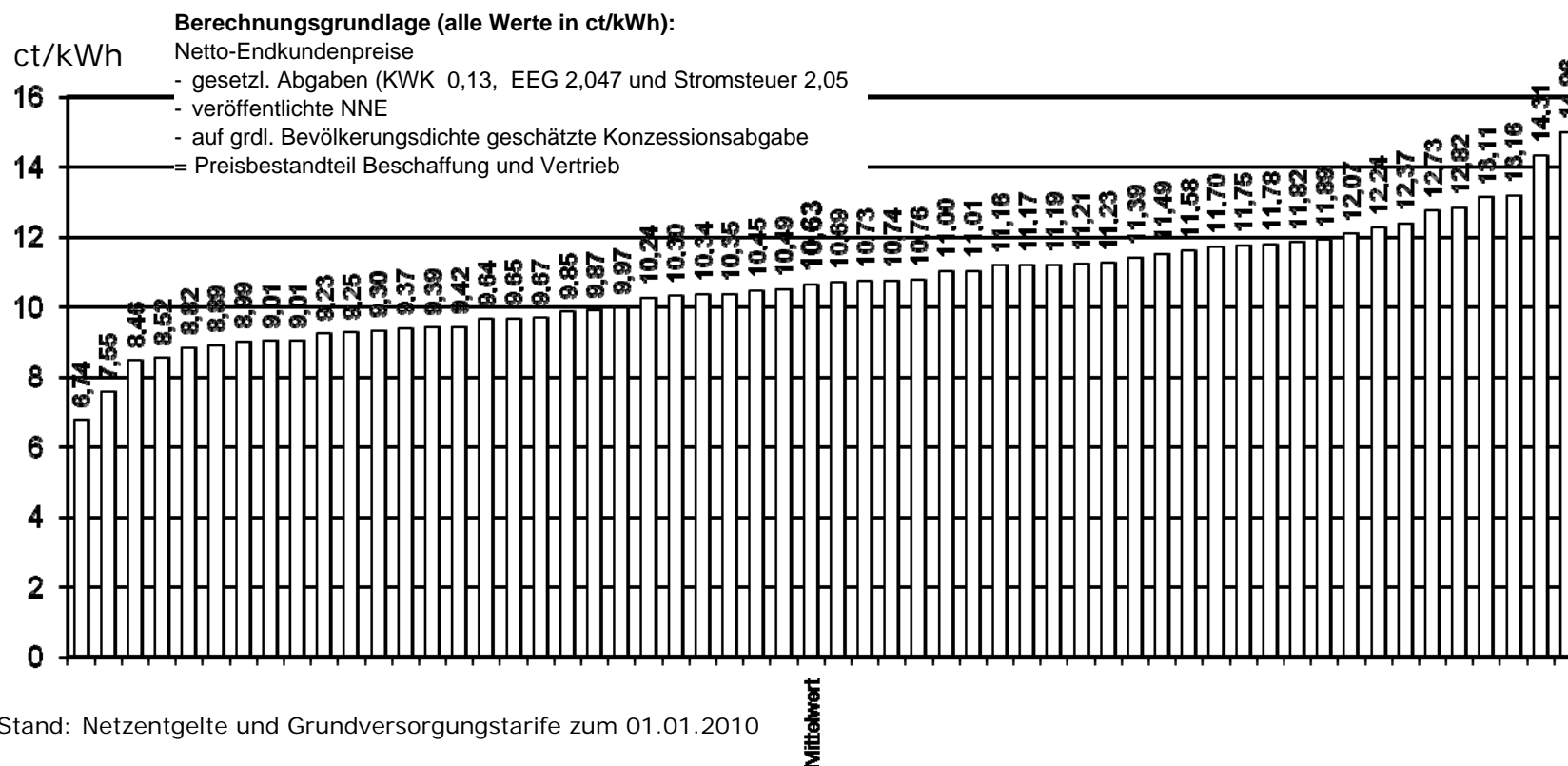


Vorkostenveränderungen seit der letzten Studie

- Die Beschaffungskostensituation für Lieferung im Jahr 2010 hat sich gegenüber den Prämissen der Studie aus Okt. 2009 nicht verändert, da die Strombeschaffung für das Kalenderjahr 2010 i.d.R. zum 30.09.2009 bereits abgeschlossen war. Damit sinken die Beschaffungskosten für das Lieferjahr 2010 im Durchschnitt leicht um 0,3 ct/kWh, wobei es eine Spreizung zwischen Rückgängen um bis zu 1,4 ct/kWh und Steigerungen um bis zu 1 ct/kWh (abhängig von der konkreten Beschaffung) gibt.
- Die Beschaffungskosten für neue Haushaltskunden liegen für Belieferung im 2. und 3. Quartal 2010 derzeit bei rd. 4,8 bis 5,0 ct/kWh. Bei mittelfristiger Betrachtung (Lieferung 01.04.2010 – 31.12.2011) liegen die aktuellen Beschaffungskosten für Haushaltskunden bei 5,7 bis 5,9 ct/kWh.
- Die Netzentgelte haben sich durch die deutliche Senkung der Transportnetzentgelte entgegen den Prämissen der letzten Studie nicht erhöht, sondern sind nahezu konstant geblieben. Für den Abnahmefall 4.000 kWh p.a. haben sich die Netzentgelte für SLP-Kunden in der Niederspannung nach eigenen Analysen im Bundesdurchschnitt zum 01.01.2010 bisher im Durchschnitt von 5,84 ct/kWh auf 5,82 ct/kWh reduziert. Das entspricht einer Entlastung um etwa 0,5%.
- Die Abgaben haben sich im Saldo zu 01.01.2010 deutlich erhöht. Dabei steht einer EEG-Kostensteigerung von rd. 0,9 ct/kWh eine KWK-Entlastung von rd. 0,1 ct/kWh gegenüber.
- Bei durchschnittlicher Beschaffung ergeben sich damit zum 01.01.2010 durchschnittlich 0,5 ct/kWh höhere Vorkosten für die Vertriebe.
- Damit ergeben sich für die 55 untersuchten Grundversorger die auf den folgenden Seiten dargestellten Preisbestandteile für Beschaffung und Vertrieb (= Energiepreis gem. Definition für Monitoringbericht) sowie die auf den Folgeseiten ermittelten vertrieblichen Roherträge.

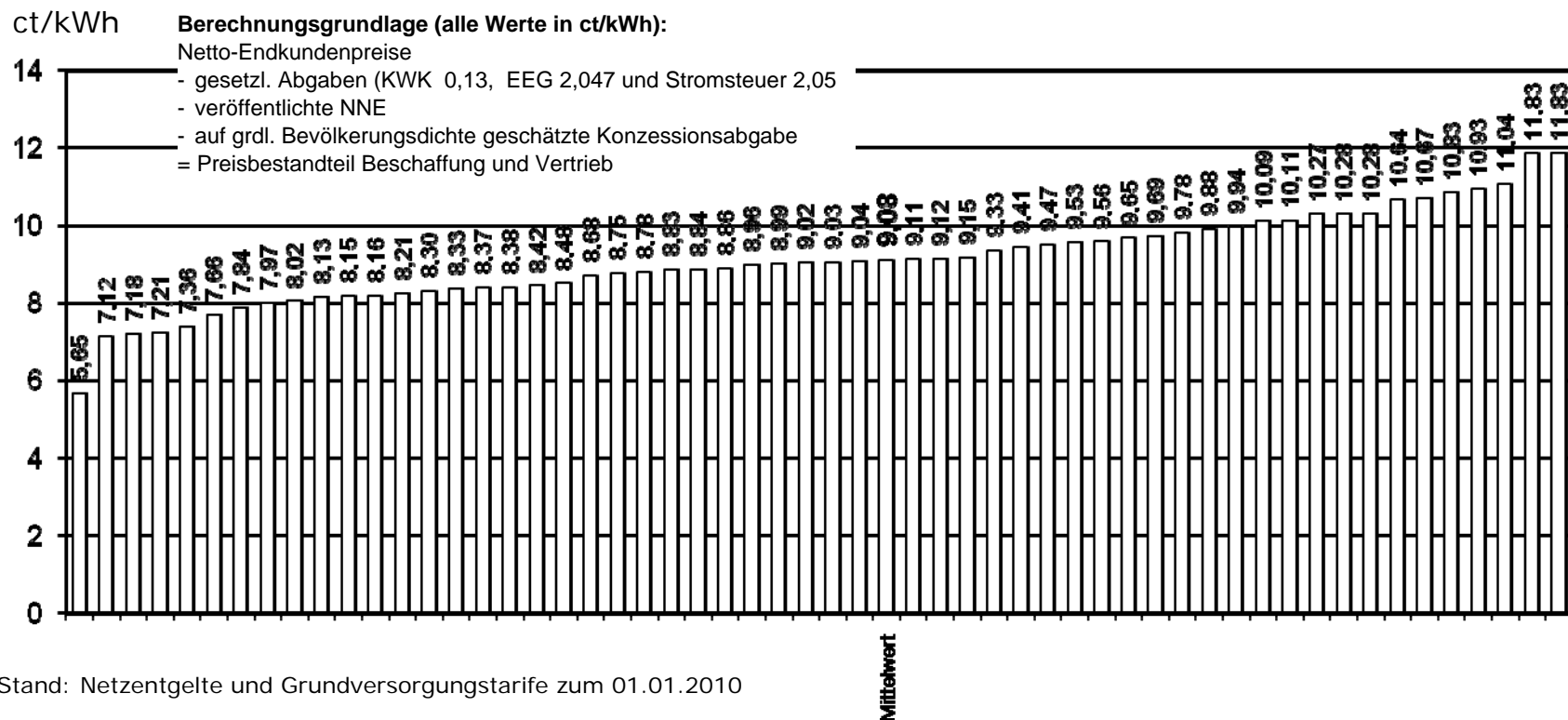
Preisbestandteil Beschaffung und Vertrieb – Grundversorgung Strom Haushalt (1.200 kWh p.a.)

Im kartellrechtlich relevanten Preisvergleich für sehr kleine Kunden gibt es sehr große Preisunterschiede, da viele Grundversorger sehr niedrige Preise haben. Die höheren Preise können jedoch auf Basis der Vorkosten zur Kostendeckung nötig sein.



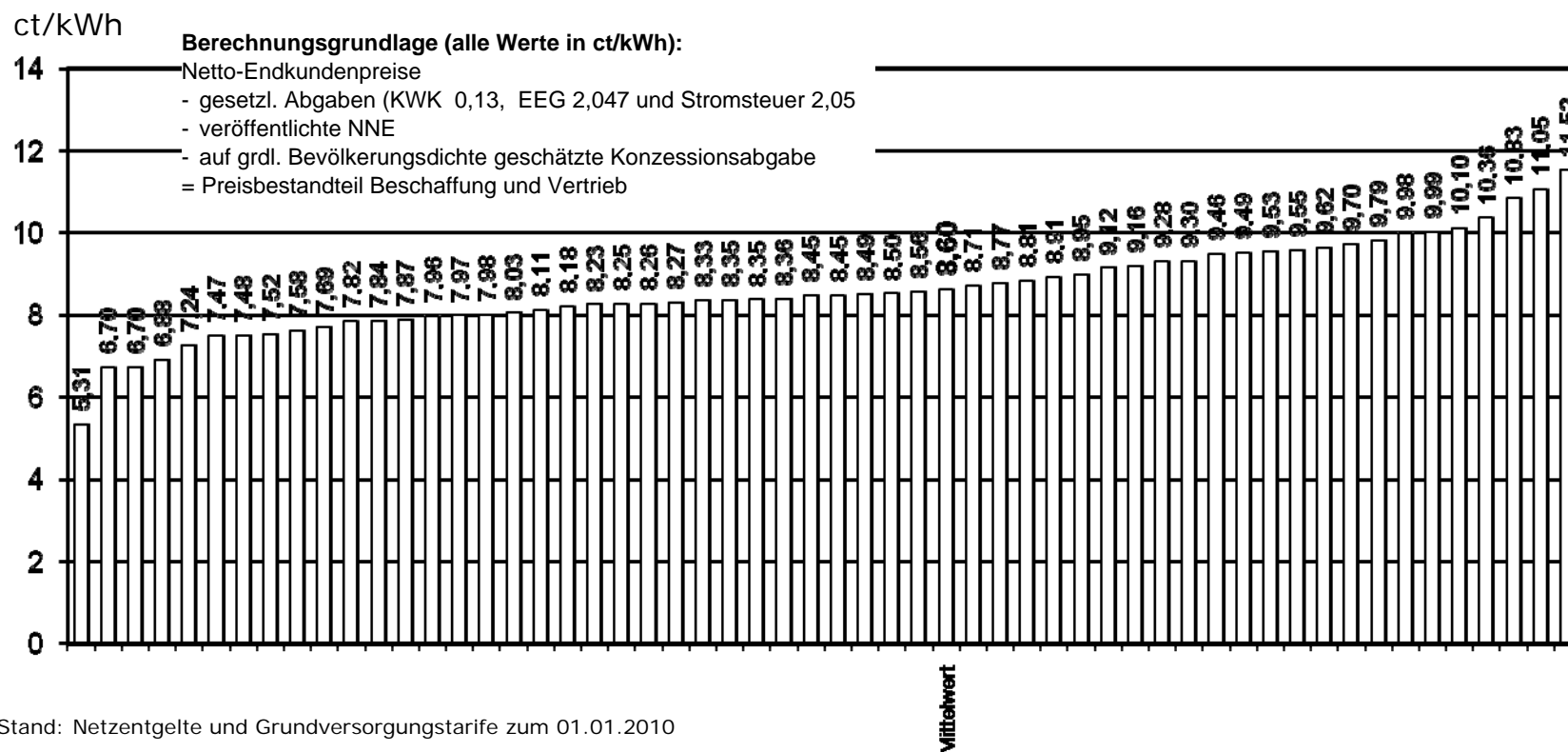
Preisbestandteil Beschaffung und Vertrieb – Grundversorgung Strom Haushalt (2.400 kWh p.a.)

Auch im kartellrechtlich relevanten Preisvergleich für kleine Kunden gibt es sehr große Preisunterschiede, da einige Grundversorger offensichtlich nicht vollkostendeckende Preise haben. Die höheren Preise können jedoch auf Basis der Vorkosten zur Kostendeckung nötig sein.



Preisbestandteil Beschaffung und Vertrieb – Grundversorgung Strom Haushalt (3.500 kWh p.a.)

Auch im kartellrechtlich relevanten Preisvergleich für mittlere Kunden gibt es große Preisunterschiede, da einige Grundversorger offensichtlich nicht vollkostendeckende Preise haben. Die höheren Preise können jedoch auf Basis der Vorkosten zur Kostendeckung nötig sein.



Die Beschaffungskosten für 2010 unterscheiden sich deutlich

Durch die hohe Volatilität unterscheiden sich die im Markt realisierten Beschaffungskosten für bestehende Kundenportfolien für 2010 deutlich. Bei langfristiger, ratierlicher Beschaffung liegen die Beschaffungskosten in der Größenordnung von 7 ct/kWh. Bei kurzfristiger, ratierlicher Beschaffung haben die Lieferanten Beschaffungskosten in Höhe von rd. 6 ct/kWh realisiert. Der aktuelle Beschaffungspreis (z.B. als Basis für Akquise) liegt bei bis zu 5 ct/kWh.

Schätzpreis H0-Profil Kal 2010

alle Werte in €/MWh



Schätzung H0	
Mittelwert 01.07.2008 - 30.09.2009	66,25
Mittelwert 01.07.2007- 30.06.2009 (24/6/12)	68,26
Mittelwert 01.07.2008- 30.06.2009 (12/6/12)	68,65
Mittelwert 01.10.2008 - 30.09.2009 (12/3/12)	60,79
niedrigster Wert seit 01.07.2007	49,65
höchster Wert seit 01.07.2007	96,00

Basis: Notierungen Base Kal. 2010 zzgl. 7 €/MWh an der EEX in Leipzig (Quelle: Homepage EEX)

Beschaffungskonzepte – Chancen/Risiken (1/2)

- Bestandslieferanten mit frühzeitiger Eindeckung geraten derzeit oft in die Kritik, da die Beschaffungskosten bei kurzfristiger Eindeckung ca. 1,5 ct/kWh (z.B. 6,9 ct/kWh anstatt 5,4 ct/kWh) günstiger hätten sein können.
- Im Lieferjahr 2008 dagegen war die frühzeitige Eindeckung um ca. 1,5 ct/kWh (rd. 6 ct/kWh anstatt rd. 7,5 ct/kWh) günstiger als eine kurzfristige Beschaffungsstrategie. Seinerzeit haben die Privatkunden in Deutschland davon im Volumen von 1,5 Mrd. € (100 TWh p.a. à 1,5 ct/kWh) profitiert, da die Energielieferanten i.d.R. ihre tatsächlichen Beschaffungskosten und nicht den Marktpreis als Basis für die Preiskalkulation angesetzt haben. Der Marktpreis lag im Sommer 2008 sogar bei bis zu 10 ct/kWh. Nun werden die Konsequenzen der frühzeitigen Eindeckung (= spätere Preissenkung) von der Politik und in der Öffentlichkeit teilweise scharf kritisiert.
- Die frühzeitige, ratierliche Beschaffung sorgt für eine Dämpfung von Preisanstiegen und vermeidet starke Preisschwankungen. Dies war besonders 2008 politisch gewünscht.
- Bei frühzeitiger, ratierlicher Beschaffung ist damit die Kommunikation von Preissteigerungen oft sehr schwierig. Da Kostensteigerungen bei diesem Beschaffungskonzept teilweise noch 24 Monate nach einer Marktpreisveränderung auftreten, stehen dann Preissteigerungen, die mit Beschaffungskostensteigerungen begründet werden, scheinbar im Widerspruch zu den aktuellen Marktpreisentwicklungen. Dies ist auch derzeit der Fall, da die Marktpreise bereits seit 18 Monaten sinken. Trotzdem können Lieferanten mit langfristiger, ratierlicher Beschaffung noch steigende Beschaffungskosten haben.

Beschaffungskonzepte – Chancen/Risiken (2/2)

- Gegenüber einer kurzfristigen Beschaffungsstrategie für die Grundversorgung hat eine langfristige, ratierliche Beschaffung jedoch erhebliche Markt- und Ergebnisrisiken zur Folge (Bsp. Lieferjahr 2010):
 - Grundversorgungskunden können gesetzlich festgelegt kurzfristig kündigen.
 - Wenn die tatsächlichen Beschaffungskosten für die Preiskalkulation angesetzt werden, hat ein Grundversorger derzeit bei einem Kunden mit 3.500 kWh p.a. einen Kosten- und auch Preisnachteil von mind. rd. 50 € p.a. gegenüber kurzfristiger Beschaffung.
 - Eine Anpassung des Preisniveaus auf Wettbewerbspreisniveau führt bei einem Grundversorger mit 25.000 Stromkunden zu einem Erlös- und Ertragsrückgang von mind. 1,25 Mio. € (25.000 Kunden à 50 €).
 - Da der Grundversorger für diese Kunden bereits langfristig Strom eingekauft hat (Beispiel: 6,9 ct/kWh), muss der Grundversorger dann diesen Strom im Markt verkaufen. Nach den Markterfahrungen des Studienautors ist es bei einem konzertierten Wettbewerbsangriff möglich, in kurzer Zeit bis zu 15 % der Kunden zu verlieren. Der Verkauf des für diese Kunden eingekauften Stromes zu Marktpreisen (Beispiel: 4,9 ct/kWh), führt für das Jahr 2010 für das Beispiel mit 25.000 Kunden zu einem Verlust von rd. 225.000 € (3.750 Kd. à 3.000 kWh p.a. à 2 ct/kWh).
- ⇒ Ratierliche, frühzeitige Beschaffung führt bei steigenden Marktpreisen zu Kostenvorteilen.
- ⇒ Ratierliche, frühzeitige Beschaffung führt bei fallenden Marktpreisen jedoch zu massiven wirtschaftlichen Risiken. Zusätzlich bedeutet die zu Marktpreisveränderungen zeitungleiche Anpassung der Endkundenpreise ein hohes kommunikatives Risiko. Dies gibt – sachlich ggf. zwar ungerechtfertigten – Vorwürfen der „Abzockerei“ zusätzlichen, unnötigen Nährboden.

Die Vertriebskosten je Kunde p.a. können auf Basis von Benchmarks ermittelt werden

Mit plausiblen Zahlenwerten für effiziente Grundversorger ergibt sich:
Bottom-Up-Kalkulation Vertriebskosten (alle Zahlen in € pro Kunde p.a.)*

(Durchschnittskunde: 3.500 kWh p.a.)			effizienter GV	effizienter GV mit hohen Faktorkosten
Abrechnung (regulierte Entgelte Netzabrechnung: 12 - 15 €)			15,00 €	23,00 €
Rechnungsversand			3,00 €	5,00 €
Mitteilungen Preisanpassung			3,00 €	5,00 €
Mahnung/Inkasso			6,00 €	9,00 €
Forderungsausfall (1,0 %)	1,0%	735,00 €	7,35 €	7,35 €
Kundenbetreuung (telefonisch, schriftl., Beratungsstellen)			15,00 €	25,00 €
Werbung, Sponsoring**			5,00 €	5,00 €
Kreditkosten Forderungsbestand	8,0%	72,89 €	5,83 €	5,83 €
Gesamtkosten (€ pro Durchschnitts-GV-Kunde p.a.)			60,18 €	85,18 €

(ohne Verzinsung Kundenwert bzw. anteilige Akquisekosten und ohne kalk. EK-Kosten für Kreditwürdigkeit/Termingeschäftsfähigkeit)

*Prämisse: Prozesse werden von eigenen Mitarbeitern mit entsprechender tarifvertraglicher Bindung durchgeführt

** niedriger Ansatz; in anderen Branchen beträgt der Anteil teilweise mehr als 50 % der Vertriebskosten

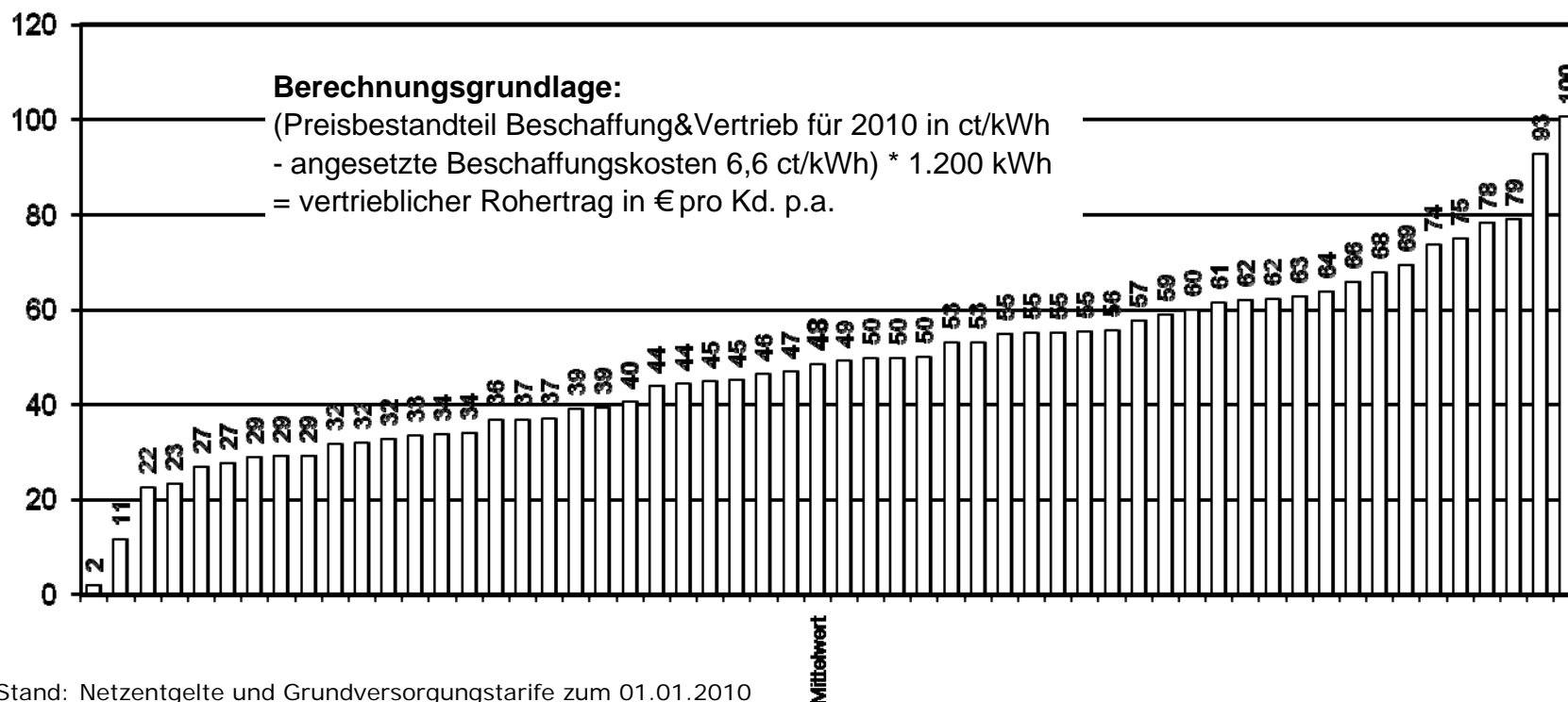
Vertriebskosten und Risikozuschläge – Einflussfaktoren

- Vertriebskosten unterscheiden sich kaum nach Kundengröße. Nur die Kosten für die Verzinsung des Forderungsbestandes sowie die Kosten eines möglichen Forderungsausfalls sind unterschiedlich. Damit sind die Kosten für einen sehr kleinen Kunden (500 kWh p.a.) maximal rd. 10 € p.a. niedriger als für den Musterkunden mit 3.500 kWh.
- ⇒ Auch bei kleinen Kunden müssen vertriebliche Roherträge in ähnlicher Größenordnung wie bei mittleren Kunden erwirtschaftet werden, damit die Belieferung kostendeckend ist.
- Besonders bei Grundversorgungskunden bestehen Risiken, die sich sowohl durch die kurzfristige Kündigungsmöglichkeit als auch durch die Fristen für Preisanpassungen ergeben. Das Risiko des Kundenverlustes durch zu hohe Beschaffungskosten ist beispielhaft in der Studie quantifiziert. Zusätzlich besteht das Risiko der Vorkostenveränderungen, die nicht zeitgleich weitergegeben werden können. Z.B. werden Netzentgeltanpassungen zum 01. eines Monats i.d.R. erst kurz vorher oder sogar später bekannt gemacht. Um die daraus resultierenden Risiken abdecken zu können, ist ein Zuschlag von min. 10 € p.a. je Kunde zu kalkulieren.
 - Kunden haben regelmäßig in der Bilanz keinen Wert. Bei einem Verkauf kann der Eigentümer jedoch einen Erlös von mind. 200 € je Kunde realisieren. Dies sind die alternativen Akquisekosten für einen Bestandskunden, der nur mit aufwändigerer Akquise (z.B. door-to-door) gewonnen werden kann. Einen vergleichbaren Sachverhalt findet man bei den Energienetzen oder bei Immobilien, die abgeschrieben sind. Dort hat sich die „kalkulatorische Verzinsung“ etabliert. Aus dieser Logik heraus ist für einen Kunden eine kalkulatorische Verzinsung von mind. 16 – 20 € p.a. anzusetzen (8 – 10 % auf mind. Kundenwert von 200 €)
- ⇒ Die Vertriebsvollkosten (inkl. kalkulatorischer Kosten sowie Risikozuschlag) für einen durchschnittlichen Grundversorgungsstromkunden liegen bei mind. 86 bis 111 € p.a. (= 60 bis 85 € zzgl. 10 € zzgl. 16 €) oder für einen kleinen Kunden bei mind. 76 bis 101 € p.a..

Vertrieblicher Rohertrag Strom Haushalt bei Beschaffungskosten von 6,6 ct/kWh für 2010 – 1.200 kWh p.a.

Die aktuellen Grundversorgungsstrompreise ermöglichen den meisten Grundversorgern bei sehr kleinen Kunden nicht die Deckung der Vertriebsvollkosten*.

€ pro Kd. p.a.



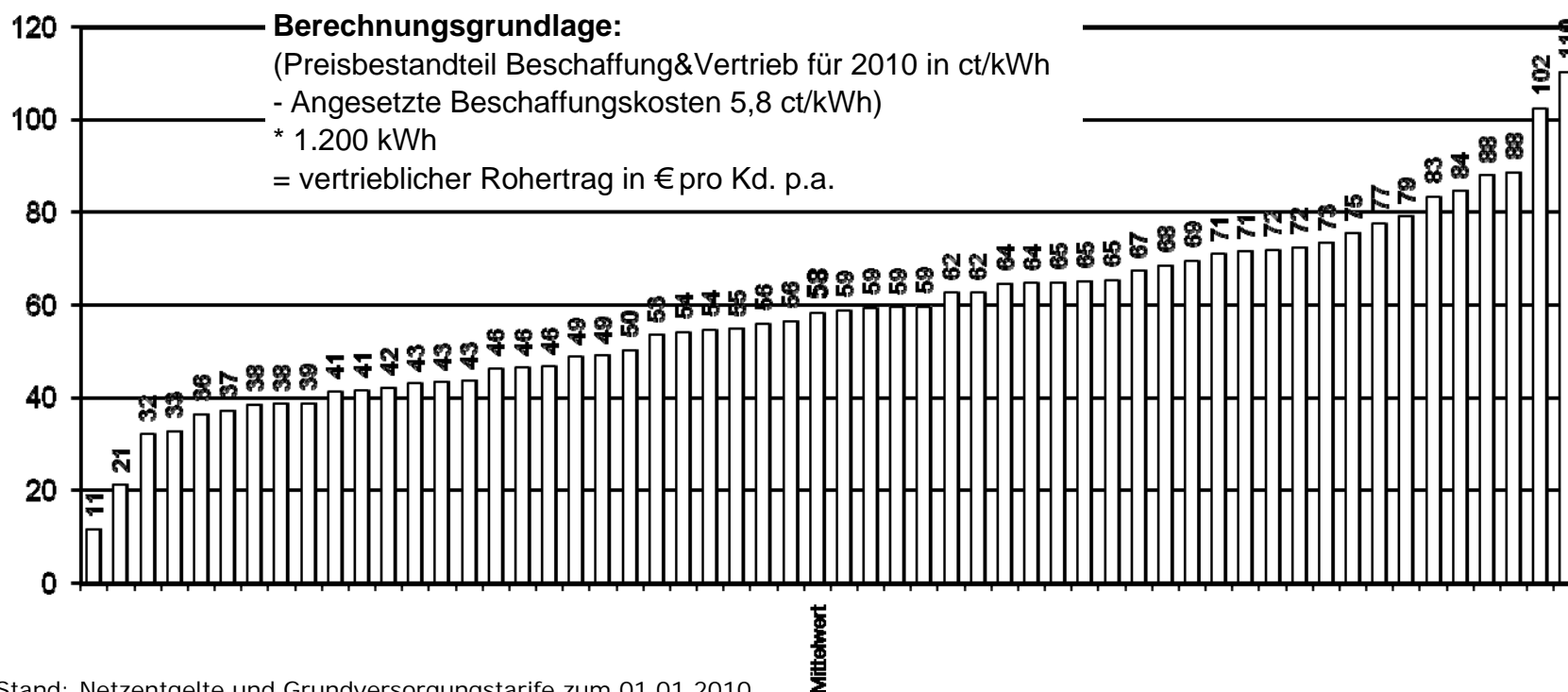
Stand: Netzentgelte und Grundversorgungstarife zum 01.01.2010

* Vertriebsvollkosten für sehr kleine Kunden liegen bei mind. 76 – 101 € pro Kunde p.a.

Vertrieblicher Rohertrag Strom Haushalt bei Beschaffungskosten von 5,8 ct/kWh (Szenario) – 1.200 kWh p.a.

Selbst bei Ansatz der aktuellen, deutlich günstigeren Marktpreise für die Stromlieferung im Kalenderjahr 2011 reichen die aktuellen Preise nicht aus, um die Vollkosten des Vertriebes zu decken. Nur wenige Grundversorger haben dann kostendeckende Preise.

€ pro Kd. p.a.



Stand: Netzentgelte und Grundversorgungstarife zum 01.01.2010

* Vertriebsvollkosten für sehr kleine Kunden liegen bei mind. 76 – 101 € pro Kunde p.a.

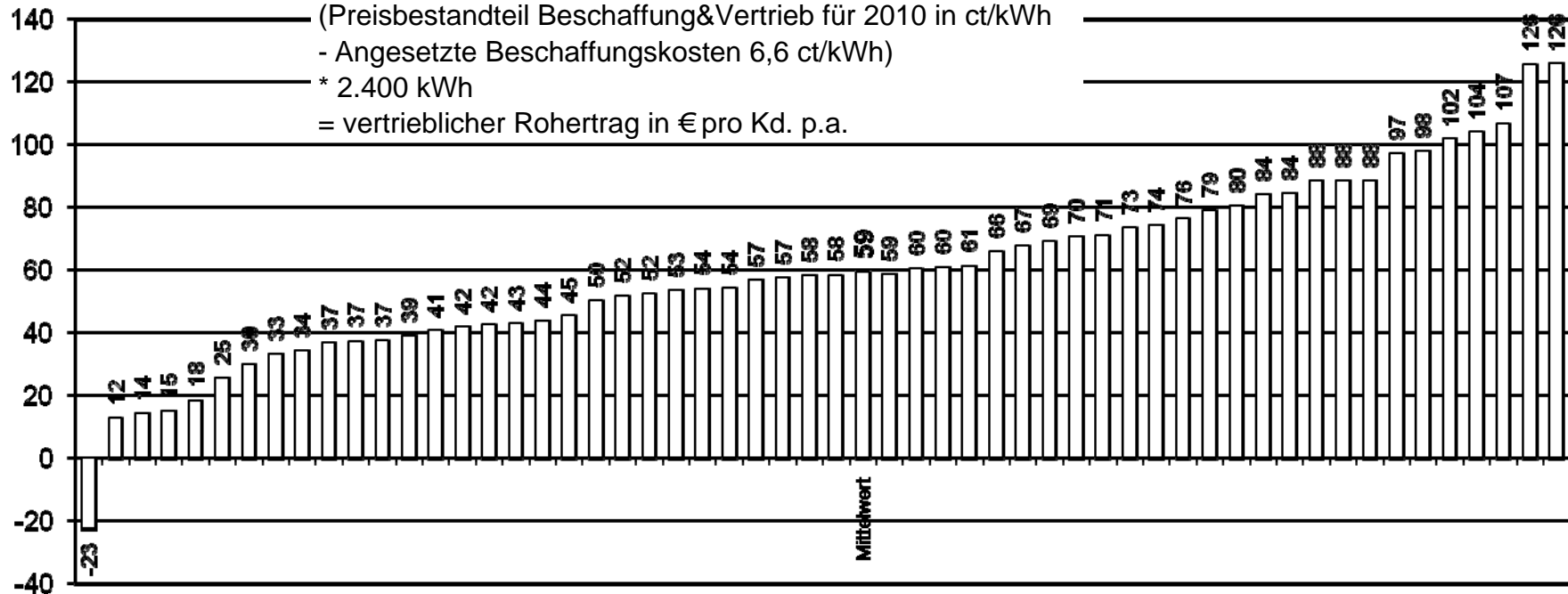
Vertrieblicher Rohertrag Strom Haushalt bei Beschaffungskosten von 6,6 ct/kWh für 2010 – 2.400 kWh p.a.

Die aktuellen Strompreise ermöglichen den meisten Grundversorgern auch bei kleinen Kunden nicht die Deckung der Vertriebsvollkosten*.

€ pro Kd. p.a.

Berechnungsgrundlage:

- (Preisbestandteil Beschaffung&Vertrieb für 2010 in ct/kWh
- Angesetzte Beschaffungskosten 6,6 ct/kWh)
- * 2.400 kWh
- = vertrieblicher Rohertrag in € pro Kd. p.a.



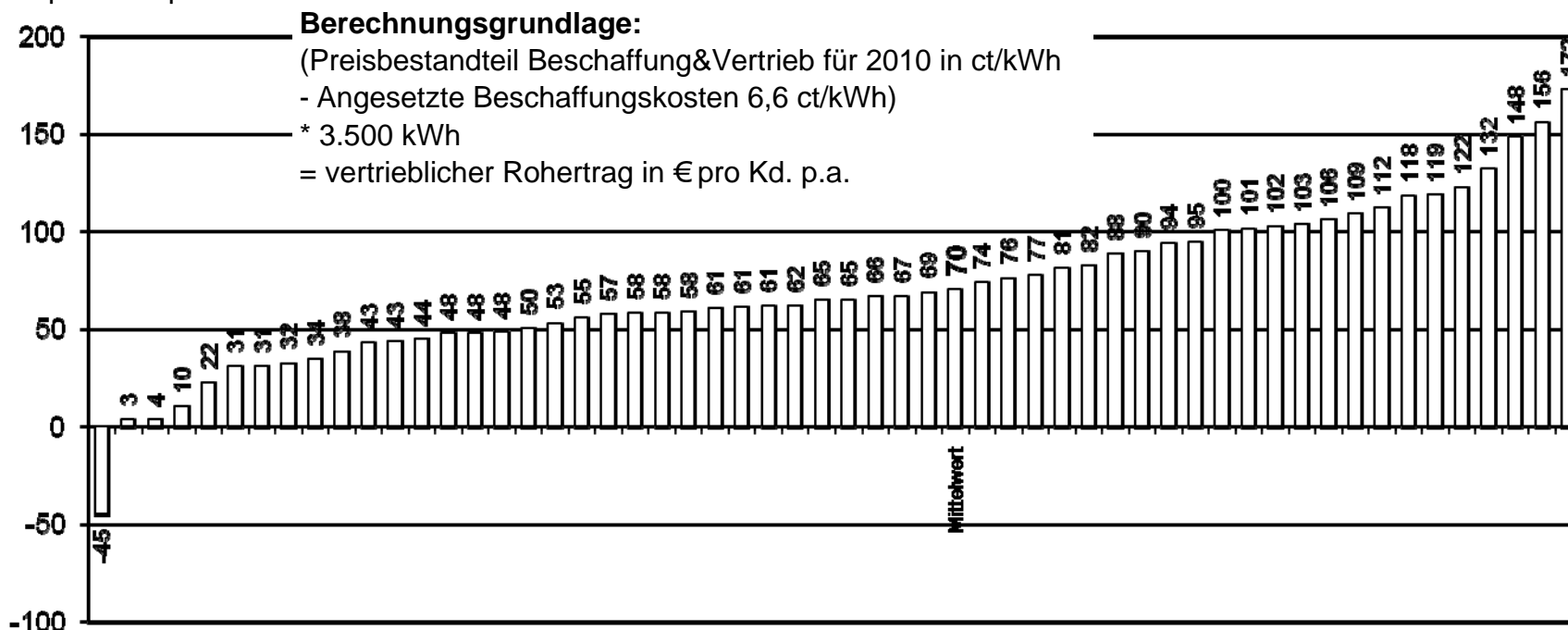
Stand: Netzentgelte und Grundversorgungstarife zum 01.01.2010

* Vertriebsvollkosten für kleine Kunden liegen bei mind. 81 – 106 € pro Kunde p.a.

Vertrieblicher Rohertrag Strom Haushalt bei Beschaffungskosten von 6,6 ct/kWh für 2010 – 3.500 kWh p.a.

Die aktuellen Strompreise ermöglichen im Marktschnitt bei mittleren Kunden nicht die Deckung der Vertriebsvollkosten* der Grundversorger. Teilweise gibt es offensichtlich weiterhin noch nicht-kostendeckende Preise. Höhere Preise können bei ungünstiger Beschaffung gerechtfertigt sein.

€ pro Kd. p.a.



Stand: Netzentgelte und Grundversorgungstarife zum 01.01.2010

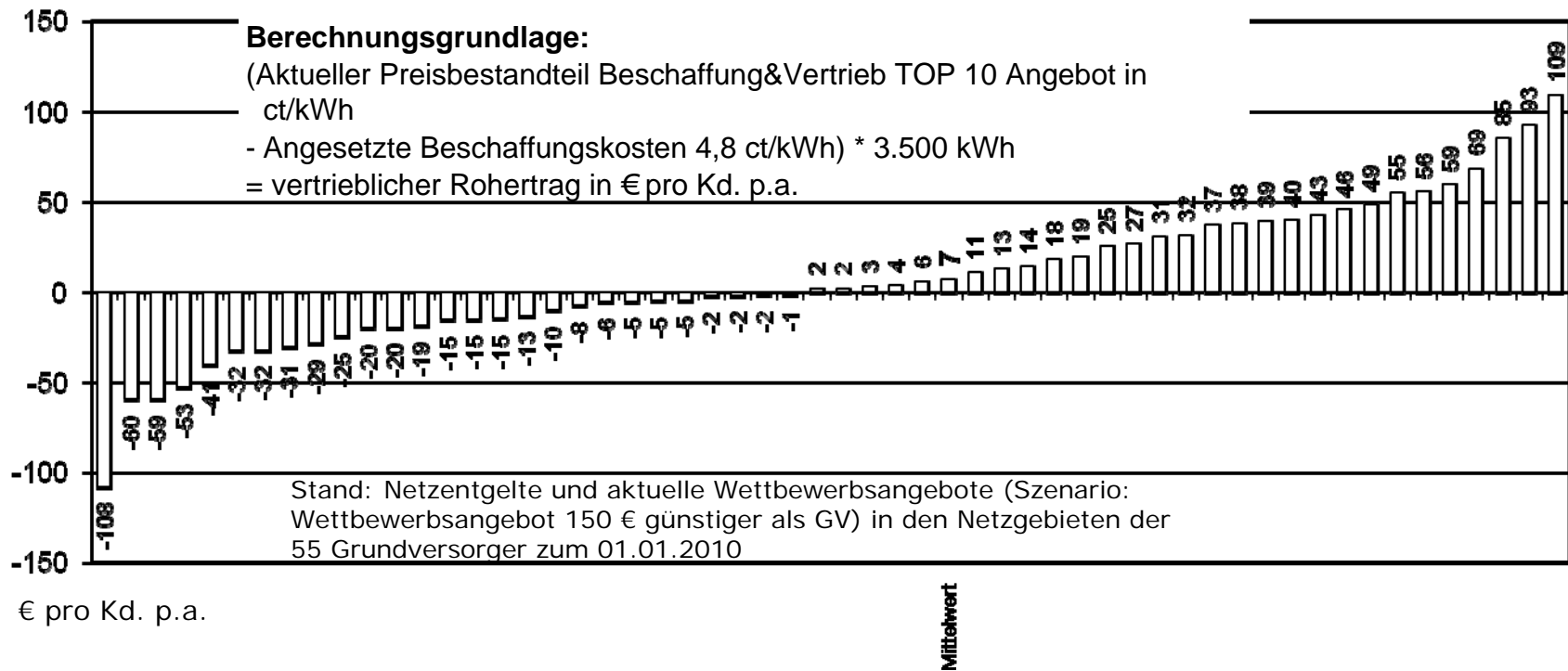
* Vertriebsvollkosten für mittlere Kunden liegen bei mind. 86 - 111 € pro Kunde p.a.

Szenarische Betrachtung der Rohertragssituation in den Wettbewerbsprodukten der Grundversorger sowie bei den „neuen“ Anbietern

- Gem. Monitoringbericht 2009 liegt der durchschnittliche Preisbestandteil für Beschaffung und Vertrieb in den Wettbewerbsprodukten der Grundversorger ca. 1 ct/kWh niedriger als bei der Grundversorgung. Dies ist u.a. die preisliche Reaktion auf die sehr aggressiven Angebote der Wettbewerber, die zu Preisabständen von ca. 150-250 € p.a. gegenüber dem Grundversorgungstarif bei einem Kunden mit 3.500 kWh p.a. führen.
- Der durchschnittliche vertriebliche Rohertrag der Grundversorger in den Wettbewerbsprodukten liegt damit bei 32 € p.a. (67 € abzgl. 3.500 kWh * 1 ct/kWh) und ist damit auf keinen Fall kostendeckend.
- Auf der folgenden Seite ist die maximale Rohertragssituation eines durchschnittlichen TOP -10-Anbieters im ersten Lieferjahr dargestellt.
- Zur szenarischen Abbildung dessen sind die aktuellen Beschaffungskonditionen für das 2. und 3. Quartal 2010 (4,8 ct/kWh) angesetzt worden sowie ein Preisnachlass von mind. 150 € (inkl. MwSt) (> 3,6 ct/kWh vor MwSt.) gegenüber dem Grundversorgungstarif im ersten Lieferjahr. In Gebieten mit höheren Roherträgen findet man derzeit sogar Angebote mit Preisnachlässen deutlich über 200 € für das erste Jahr.
- Von diesen Preisen können offensichtlich im ersten Lieferjahr in sehr vielen Gebieten nicht die Vorkosten (Netzentgelte, Beschaffungskosten und Steuern/Abgaben) bezahlt werden.
- Die Profitabilität von Privatkunden-Akquise ist damit auch unter Berücksichtigung von Akquisekosten von mind. 50 bis 200 € je Kunde derzeit sehr fraglich, da preisorientierte Kunden bei Preiserhöhungen oft auch direkt wieder wechseln. Da keine Kostensenkungen zu erwarten sind, hängt die Profitabilität in der Akquise v.a. von erfolgreichen Preiserhöhungen bei den gewonnenen Kunden ab.

Vertrieblicher Rohertrag TOP-10-Anbieter Strom Haushalt bei Beschaffungskosten von 4,8 ct/kWh – 3.500 kWh p.a.

Die aktuellen Strompreise in der Akquise (TOP 10 im Preisrechner) ermöglichen in den meisten Netzgebieten bei mittleren Kunden nicht die Deckung der Vorkosten. Bei Ansatz eines Preisvorteils von nur 150 € im ersten Lieferjahr ergibt sich in den Netzgebieten der 55 untersuchten Grundversorger folgendes Bild. Von diesem Rohertrag sind die Vertriebs-, die Akquise- sowie die Kommunikationskosten zu decken.



Zusammenfassung der Analyseergebnisse

- Die Strompreise und die Strompreisbestandteile sind jederzeit transparent und nachvollziehbar.
 - Die aktuellen Haushaltsstrompreise sind trotz der Preiserhöhung der letzten Zeit durchschnittlich immer noch nicht ausreichend hoch, als dass Grundversorger mit diesen Preisen in 2010 kostendeckend Grundversorgungskunden beliefern könnten. Gegenüber der letzten Studie (10/2009) ist die Profitabilität um rd. 8 € pro Kd. p.a. zurückgegangen. Damit hat anscheinend die starke Wettbewerbsintensität die vollständige Weitergabe der deutlichen Kostensteigerung (v.a. durch EEG) verhindert.
 - Je geringer der Verbrauch der Haushaltskunden ist, desto geringer ist der vertriebliche Rohertrag. Da die Vertriebskosten bei geringem Jahresverbrauch kaum niedriger sind, sind die Grundversorgungstarife für diese Verbrauchsfälle bei viel mehr Grundversorgern offensichtlich nicht kostendeckend.
 - Bei der Abschätzung der Profitabilität eines Grundversorgers ist zusätzlich zu berücksichtigen, dass typischerweise mind. 50 % der Lieferstellen einen Jahresverbrauch von weniger als 2.000 kWh p.a. haben. Durch die Analyse eines Abnahmefalls kann damit keine belastbare Aussage über die Profitabilität eines Grundversorgers gemacht werden, da die Kundenstrukturen bzgl. Verbrauch sehr unterschiedlich sind.
 - Die TOP-10-Wettbewerbsangebote sind derzeit auf Basis der analysierten Daten nicht vorkostendeckend.
- ⇒ Auch in 2010 werden viele Grundversorger versuchen, die immer noch mangelnde Kostendeckung besonders bei kleinen Kunden durch Preiserhöhungen zu kompensieren. Die zu erwartenden Kostensenkungen bei der Beschaffung werden den vertrieblichen Rohertrag – besonders bei kleinen Kunden - nicht ausreichend verbessern. Eine Mischkalkulation (große Kunden subventionieren die Kleinen) funktioniert in Wettbewerbsmärkten nicht mehr.
- ⇒ Die aktuell günstigen Beschaffungskosten werden weiterhin für Marktdynamik sorgen. Da trotz der mangelnden Profitabilität bei gewonnenen Kunden weiterhin intensiv akquiriert wird, scheinen viele Marktteilnehmer mit steigenden vertrieblichen Roherträgen zu rechnen. Sollten die Margen nicht steigen, werden nur kapitalstarke Unternehmen (z.B. mit Netz oder Erzeugung) in der Akquise überleben.



Kontaktdaten

Sven König

UTILITY PARTNERS Managementberatung GmbH

Haus Grünewald 1a

42653 Solingen

Fon 0212 - 22 37 18-0

Fax 0212 - 22 37 18-1

E-Mail: Sven.Koenig@utility-partners.de

Internet: www.utility-partners.de

Matthias von Maltzahn

GET AG

Augustusplatz 9

04109 Leipzig

Tel.: 0341/ 98 98 08-12

E-Mail: Matthias.Maltzahn@get-ag.com

Internet: www.get-ag.com