ew
2 | 2019
Magazin für die Energiewirtschaft
>> www.ew-magazin.de Sonderdruck (Nr. 7647) aus 2019 (Jg. 118), Heft 2, S. 72-75

Vertriebschance private Elektromobilität

Mit Kalkül: Autostromtarife für die heimische Ladebox

von Dipl. Wirtsch.-Math. Daniel Sonne

Quelle: Eon

Vertriebschance private Elektromobilität

Mit Kalkül: Autostromtarife für die heimische Ladebox

Verbraucher in Deutschland wünschen sich laut einer Erhebung spezifische Stromtarife für die Elektromobilität. Doch Energieversorger bleiben auf der Angebotsseite (noch) hinter den Erwartungen zurück. Nur wenige agieren bereits ganzheitlich und schöpfen das Potenzial aus. Daniel Sonne von der GET AG zeigt, wie Energieversorger trotz bestehender Markthemmnisse die Nische besetzen sowie Anreize speziell im Segment der Einfamilienhausbesitzer setzen können. Darüber hinaus stellt er dar, was bei der Tarifierung geeigneter Produkte zu beachten ist.

Zahlen zu Haltern von Fahrzeugen mit Elektroantrieb (**Bild 1**), Untersuchungen zur Dichte und Qualität des Ladenetzes [2] sowie zur Verbreitung spezifischer Ladetarife für Privatkunden bestätigen vor allem eines: In Deutschland hat die Elektromobilität den Durchbruch gegenwärtig noch nicht geschafft. Wenngleich sich ein Wachstum andeutet, ist noch deutlich Luft nach oben. Die Gründe für die zögerliche Marktdurchdringung und Akzeptanz auf Verbraucherseite lassen sich auf Mängel zum einen in der öffentlichen, heterogenen Ladeinfrastruktur und zum anderen auf geringe Reichweiten der meist teuren Fahrzeuge zurückführen.

Das vielfach strapazierte Henne-Ei-Problem zwischen Fahrzeugherstellern und Energiewirtschaft soll hier nicht vertieft werden. Vielmehr sei darauf hingewiesen, dass für Lieferanten der Absatz zusätzlicher Strommengen in einem von vergleichsweise wenig Verdrängungswettbewerb geprägten Umfeld erfolgt: Je früher sich Unternehmen hier positionieren, desto nachhaltiger können Kundenbeziehungen aufgebaut werden. Mögen für ein Engagement zunächst das Segment der Gewerbekunden und Flottenbetreiber sowie die Immobilienbranche lukrativ erscheinen, so sollte das Potenzial bei Privatkunden – vor allem das der Einfamilienhausbesitzer – nicht unterschätzt werden.

Angebot und Nachfrage für das Zu-Hause-Laden

Die Möglichkeit, private Ladeinfrastruktur zu installieren, ist laut Bundesverband der Energie- und Wasser-

wirtschaft (BDEW) [3] ein zentraler Faktor bei der Anschaffung eines E-Autos und damit entscheidend für den Erfolg der Elektromobilität. Der Verband fordert daher eine Umschichtung von Fördermitteln in diesen Bereich, da hier rund 80 % der Ladevorgänge stattfinden würden. Vor allem Besitzern von Einfamilienhäusern – Destatis [4] weist hier für das Jahr 2013 eine Zahl von rund 12 Mio. aus – dürfte es am leichtesten fallen, selbstbestimmt auf dem eigenen Grundstück eine Lademöglichkeit installieren zu lassen. Laut KfW-Energiewendebarometer [5] plant rund jeder sechste Haushalt (16 %) die Anschaffung eines E-Autos. Daraus leitet sich ein Marktvolumen von rund 1,92 Mio. potenziellen Fahrern von Elektrofahrzeugen mit Einfamilienhaus ab.

Der Aktionsradius für Energieversorger in puncto Elektromobilität lässt sich vielfältig gestalten. Stadtwerke und reine Energievertriebe können sich wettbewerblich als Lieferant von Autostrom, Ladesäulen und Wallboxen oder in Kooperation mit Fahrzeugherstellern als ganzheitlicher Anbieter von Elektromobilitätslösungen etablieren – und das überregional. Unter den rund 50 Energievertrieben, die nach Recherchen der GET AG Privathaushalten im eigenen Grundversorgungsgebiet einen gesonderten Ladetarif für daheim anbieten, haben einige schon externe oder bundesweite Angebote parat.

Die Stadtwerke Forst beispielsweise, eine Mehrheitsbeteiligung der Gasag, bieten auf ihrer Webseite einen Tarifrechner mit Preisinformationen für beliebige Postleitzahlen in Deutschland. Zusätzlich zum Online-Abschluss eines Vertrags für den SWF-mobil-zu-Hause-Tarif haben Interessenten die Möglichkeit, ein Installationspaket zu buchen, das außer der Beratung für den Hausanschluss auch die Kommunikation mit dem Netzbetreiber und Basiskosten zum Anschluss einer Wallbox umfasst. Auf Wunsch übernehmen die Stadtwerke per Contracting auch Anschaffung, Betrieb und Wartung der Ladetechnik. Darüber hinaus kann eine Ladekarte für die öffentlichen Stationen im Verbund von ladenetz.de bezogen werden.

Ähnlich früh und breit aufgestellt hinsichtlich differenzierter Lösungen zum Einstieg in die Elektromobilität hat sich die Teag Thüringer Energie AG. Sie bietet in ihrem Versorgungsgebiet durch Kooperation mit regionalen Autohäusern in dem kompletten »AutoPaket« zusätzlich das Leasing von E-Autos.

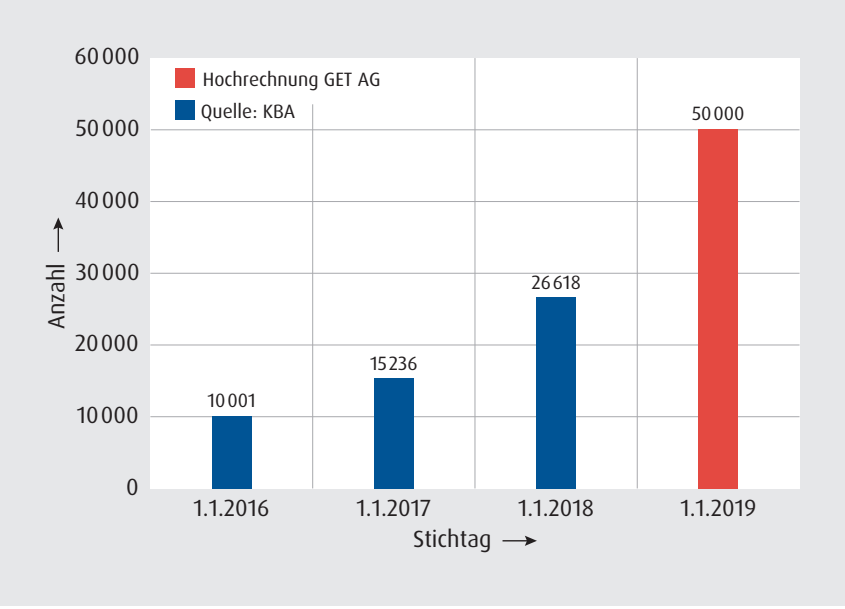


Bild 1. Entwicklung der privaten Haltergruppe von Pkw mit Elektroantrieb (ohne Hybridantrieb)

Untersuchungen von EuPD Research [6] zur Nachfrageseite belegen, dass für Endkunden, die die Anschaffung eines E-Fahrzeugs erwägen, das Angebot spezifischer Stromtarife für Elektromobilität überwiegend wichtig ist und gleichzeitig ein gewisses Verständnis für den Bedarf neuer, eigener Infrastrukturen existiert. Die Herausforderung für Energieversorger ist es also, einerseits die Interessenten mit geeigneten Lösungen, attraktiven Produkten und Ladestromtarifen »abzuholen«, andererseits dabei selbst kostendeckend zu kalkulieren sowie Letztverbrauchern Mehrwerte und im besten Fall Einsparmöglichkeiten aufzuzeigen.

Exkurs Tarifvergleich: Auto- versus Haushaltsstrom

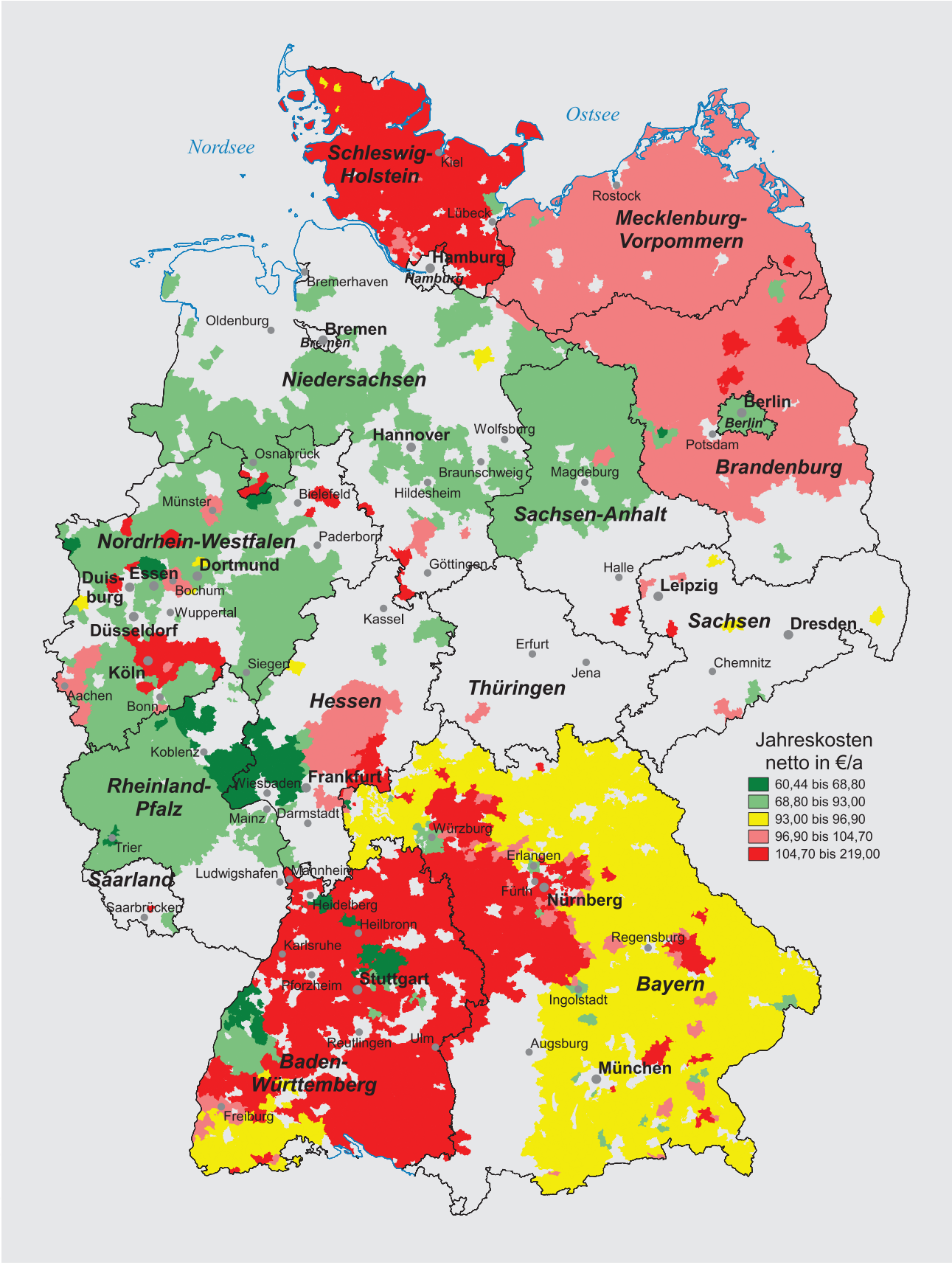
Beispiele aus dem Datenpool der GET AG zeigen, dass spezifische Elektromobilitätstarife für steuerbare Ladepunkte eine deutliche Kostenersparnis[1] gegenüber solchen für Haushaltsstrom bedeuten können: Werden eine jährliche Laufleistung des E-Fahrzeugs von 10 000 km und ein Bedarf von 2 000 kWh/a unterstellt, spart ein Letztverbraucher in Essen mit dem bundesweiten Autostrom-Tarif der Stadtwerke Forst im Vergleich zum Grundversorgungstarif des örtlichen Lieferanten 255,24 €/a (brutto) oder zum Sonderprodukt 241,44 €/a (brutto). Das entspricht einer relativen Ersparnis von mindestens 36,74 %. Zugleich wird deutlich, dass sich für den Kunden der Wechsel auf eine steuerbare Verbrauchseinrichtung für die Ladebox finanziell lohnt, da er nur für das Standardinstallationspaket die Kosten bereits nach drei Jahren wieder eingespielt hat. Weitere vier Jahre sind zur Amortisierung der günstigsten Wallbox notwendig. Selbst wenn für den Einbau des neuen steuerbaren Zählers noch ein größerer Zählerkasten nötig ist, bleibt die Amortisationszeit für diese Investition überschaubar.

Herausforderung Tarifkalkulation

Es ist davon auszugehen, dass sich auch an privat betriebenen Ladepunkten Wettbewerb entwickeln wird. First Mover, die sich möglicherweise zusammen mit Dienstleistern auch um die initiale Installation der Hardware kümmern, haben die Chance, den Kunden mit längerfristigen Tarifen und Kombiprodukten nachhaltig zu binden. Wer sich lieferseitig überregional und netzübergreifend mit einem wirtschaftlichen, konkurrenzfähigen Tarif für das Zu-Hause-Laden platzieren will, sollte bei der Preisbildung die regional unterschiedlichen Netzkosten und Preise für den Messstellenbetrieb berücksichtigen.

In der Regel können zur Produktkalkulation in den meisten Netzen die günstigeren Netzentgelte entweder

[1] Datenstand: 1. Dezember 2018.



Quelle Kartengrafik: EasyMap

Bild 2. Preisniveau gesonderter Netzentgelte für Elektromobilität 2019 (2000 kWh/a, SLP, Nachtanteil 50 %, gemäß vorläufiger Preisblätter): Für die Ermittlung des Preisniveaus wurden diejenigen Netzbetreiber berücksichtigt, die ein Netzentgelt explizit für Elektromobilität ausweisen. (In den weißen Flächen gilt alternativ zumeist das für steuerbare Verbrauchseinrichtungen.) Die dargestellten Jahreskosten umfassen die Preise für die Netznutzung, den Messstellenbetrieb, die §19-Umlage StromNEV, die Offshore-Umlage, die KWK-Abgabe sowie die §18-AbLaV-Umlage. Gibt es mehrere Netzbetreiber je Gebietseinheit, ist der Mittelwert dargestellt.

für Elektrofahrzeuge[2] (**Bild 2**) oder für steuerbare Verbrauchseinrichtungen angesetzt werden. Damit lässt sich ein Autostrom-Tarif im Vergleich zum normalen Haushaltsstrom-Tarif preiswerter kalkulieren. Voraussetzung dafür ist, dass es einen Ladepunkt als steuerbare Verbrauchseinrichtung gemäß § 14a EnWG mit separatem Zähler gibt.

Kostenspreizung vorprogrammiert

Welche Zähler- oder Messkosten sind also konkret anzusetzen? Technisch kommen dafür in der Praxis verschiedene Varianten in Betracht. Aktuell lässt sich die Steuerbarkeit konventioneller Messeinrichtungen hinreichend durch den Einbau eines Tarifschaltgeräts oder Rundsteuerempfängers gewährleisten. Im Zuge des Smart-Meter-Rollouts kann es künftig auch zum Einbau einer modernen Messeinrichtung (mME) oder laut § 29 MsbG eines intelligenten Messsystems (iMSys) durch den grundzuständigen oder wettbewerblichen Messstellenbetreiber kommen, wobei für die Messung bei Verbrauchseinrichtungen für Elektrofahrzeuge Ausnahmen [7] gelten.

Anstatt der üblichen Kosten für einen Ein- oder Zweitarifzähler (beide einschließlich Tarifschaltung) wären für iMSys dann deutlich höhere Kosten von 84,04 €/a (netto) zu veranschlagen. Für mME der grundzuständigen Messstellenbetreiber gilt eine Preisobergrenze von 16,81 €/a (netto). An dieser Stelle sei darauf hingewiesen, dass es nach dem mME-Einbau acht Jahre Bestandsschutz [8] gibt, bevor erneut und dann höhere Kosten im Zuge der Installation eines iMSys anfallen können. Da der aus verschiedenen Gründen stockende Smart-Meter-Rollout mit dem Boom der Elektromobilität gegenwärtig nicht mithalten kann, wird es noch länger Zwischenszenarien mit unterschiedlichen Zählerkonstellationen beziehungsweise Messeinrichtungen geben und damit zur Kostenspreizung kommen.

Sind notwendige Zähler oder Messeinrichtungen noch nicht installiert, müssen die individuell schwer abzuschätzenden Einbaukosten gesondert kalkuliert werden. Dafür gilt es, unter anderem folgende Fragen zu beantworten: Wird ein neuer Zählerschrank oder werden Wanddurchbrüche benötigt? Wie lang sind die über- oder unterirdisch zu verlegenden Kabel?

In Vertriebskanälen platzieren

Ist ein Autostrom-Tarif gebietsscharf berechnet, gilt es, diesen in den entsprechenden Vertriebskanälen erfolgreich zu platzieren. Als unabhängiger Informationsdienstleister der Versorgungsbranche erfasst die GET AG systematisch bundesweit die Entgelte der Netzbetreiber und Messdienstleister sowie seit 2018 die Autostrom-Tarife von Energieversorgern für Ladepunkte bei Privathaushalten. Interessierten Unternehmen werden diese auch per Webservice bereitgestellt. Auf dieser Basis können Lieferanten ihre Angebote nicht nur zielgerichtet kalkulieren, sondern diese auch in einem Tarifrechner mit Abschlussstrecke auf der eigenen Homepage oder bei Vertriebspartnern zur Neukundengewinnung darstellen. Vergleiche mit konventionellen Haushaltsstromtarifen oder Konkurrenzangeboten unterstützen dabei gegebenenfalls die Amortisationsrechnung bezüglich der initialen Aufwendungen für Ladepunkte und Messeinrichtungen. Darüber hinaus können sich Anbieter mit ihren Autostrom-Tarifen exklusiv im neuen Vergleichsportal der GET AG auf simplaro.de positionieren und ein attraktives Verbrauchersegment erschließen. Die Nachhaltigkeit der Kundenbeziehung wächst in dem Maße, wie serviceorientiert sich Unternehmen im After-Sales-Marketing aufstellen.

Fazit

Für Energielieferanten sind Anwendungen im Bereich der Elektromobilität attraktiv, da sie für zusätzlichen Strombedarf sorgen und sich im privaten Bereich bisher kaum Wettbewerb ausgeprägt hat. Gerade hier stellen Einfamilienhausbesitzer mit einem Marktvolumen von rund 1,92 Mio. potenziellen Abnehmern eine vielversprechende Kundengruppe dar. Entscheidend für den Erfolg der Elektromobilität ist jedoch nicht nur die Möglichkeit zur Installation einer privaten Ladeinfrastruktur, sondern auch, dass spezifische Autostrom-Tarife angeboten werden. Die Kombination solcher Tarife mit Produkten der Lade- und Speicherinfrastruktur oder mit Elektrofahrzeugen selbst erhöht die nachhaltige Kundenbindung. Bei der Tarifierung müssen in Abhängigkeit von Netzgebieten und Messsystemen unterschiedliche Kosten mit teilweise erheblicher Preisspreizung berücksichtigt werden, um eigene, wirtschaftliche Angebote kalkulieren und mögliche Preisvorteile gegenüber Haushaltsstrom weitergeben zu können. Für den überregionalen bis bundesweiten Vertrieb sollten Pricing-Lösungen und Tarifrechner zur Kundenakquise eingesetzt werden, die die regional sehr unterschiedlichen variablen Kostenkomponenten berücksichtigen und eine Orientierung am Wettbewerb ermöglichen. Hierfür bietet die GET AG verschiedene Tools an.

Literatur

[1] Kraftfahrt-Bundesamt (KBA): Fahrzeugzulassungen (FZ) – Bestand an Kraftfahrzeugen nach Umwelt-Merkmalen. Stand 1. Januar 2016; 1. Januar 2017; 1. Januar 2018. www.kba.de

[2] ADAC: e-Laden – noch zu wenig Kundenservice. 24.5.2018, https://presse.adac.de

[3] BDEW: Statement für die Presse: Stefan Kapferer zum Bundeshaushalt 2019. 23.11.2018, www.bdew.de

[4] Statistisches Bundesamt (Destatis): Vermögen, Schulden: Haushalte nach Haus- und Grundbesitz am 1.1. in den Gebietsständen. www.destatis.de

[5] Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW): Neues KfW-Energiewendebarometer 2018: Energiewende kommt in der Breite an – Dynamik im Bereich Elektromobilität. 22.08.2018, www.kfw.de

[6] EuPD Research Sustainable Management GmbH (EuPD Research): Elektromobilität braucht neue Stromtarife – Wunsch und Wirklichkeit in Deutschland. 2.5.2018, www.energiewende-award.de

[7] Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) vom 29. August 2016 (BGBl. I S. 2034), das durch Artikel 15 des Gesetzes vom 22. Dezember 2016 (BGBl. I S. 3106) geändert worden ist; siehe § 48. www.gesetze-im-internet.de/messbg/__48.html

[8] Messstellenbetriebsgesetz (MsbG) vom 29. August 2016 (BGBl. I S. 2034), das durch Artikel 15 des Gesetzes vom 22. Dezember 2016 (BGBl. I S. 3106) geändert worden ist, siehe § 19 Abs. 5. www.gesetze-im-internet.de/messbg/__19.html

Dipl. Wirtsch.-Math.
Daniel Sonne,
Leiter Daten- und Partnerservice,
GET AG, Leipzig

>> daniel.sonne@get-ag.com

>> www.get-ag.com
www.simplaro.de

[2] Nach Recherchen der GET AG veröffentlichen 216 Verteilnetzbetreiber Netzentgelte explizit für Elektrofahrzeuge (laut vorläufigen Preisblättern für 2019).