

Bloß nicht der Billigste sein

VERTRIEBSMARGEN Am höchsten bei Platz drei bis fünf im Vergleichsportal, sagen die Berater von LBD

Privatkunden entscheiden sich bei Internet-Energiepreisvergleichen häufiger für die dritt- bis fünftgünstigsten Anbieter als für die billigsten, sowohl bei Strom als auch bei Erdgas. Dies schrieb die LBD-Beratungsgesellschaft, Berlin, im Juli in einer Vertriebsmargen-Analyse. Zwar sei im externen Privatkundenvertrieb eine Platzierung unter den zehn Günstigsten anzuraten. Doch auf den Plätzen drei bis fünf sei zudem die Vertriebsmarge um 10–45 € pro Kunde und Jahr höher.

Die gemittelten Vertriebsmargen in der Strom-Grundversorgung sind lt. LBD im April gegenüber dem vierten Quartal 09 bei einem Normverbrauch von 3500 kWh/a auf 87 € pro Kunde und Jahr gestiegen. Der Nettoendpreis kletterte um 1,4 % auf durchschnittlich 715 €/a. Angreifende Vertriebe holten im Schnitt 54 € herein, bei einem Beschaffungskostenvorteil von 63,35 € unter der LBD-Annahme, dass Grundversorger rollierend Quartalsprodukte beschafften, die Angreifer dagegen kurzfristig. Der günstigste Anbieter gab sich bundesweit mit 21 € zufrieden. Eine solche Marge amortisiere sich nicht, meinten die Autoren *Claudia Schlemmermann, Thomas Imber* und *Jean Boucsein*.

Denn Vertriebsmarge ist erst nach Abzug der Vertriebskosten Gewinn. Die Marge ergab sich nach Abzug öffentlicher Lasten und der Beschaffungskosten vom Nettoendpreis.

Eine Studie der Beratung Utility Partners und des Datenbankdienstleisters Get AG mit Preisstand Okt. 09 hatte für dieses Jahr den 55 größten Grundversorgern im Schnitt ein Verlustgeschäft vorhergesagt: 41 € Marge stünden 60–85 € Vertriebskosten pro Kunde bei hoher Effizienz gegenüber (*ZfK 12/09, 5*).

Die Preisführer | Für 79 % der Normhaushalte war im April Strom von energiehoch3 GmbH (Gelsenwasser und Stadtwerke

Bochum) am günstigsten. Es folgten Flexstrom (6 %), RheinEnergie express, Köln, und SWK Energie, Krefeld (je 2 %) sowie die Stadtwerke Bielefeld und Flensburg (je 1 %). Tarife mit Kautions-, Vorkasse o. Ä. wurden außen vor gelassen. Die Analyse beruht u. a. auf Energiedaten von ene't (Hückelhoven) und Bevölkerungsdaten von Lutum + Tappert (Bonn).

Bei Gas teilweise umgekehrt | Die Marge aller Gas-Grundversorger, die diesen Tarif bei 20 000 kWh/a Absatz überhaupt anbieten, lag lt. LBD mit durchschnittlich 104 € noch höher als bei Strom, hatte aber Ende 09 noch bei 164 € gelegen. Große Stadtwerke (250 000 Einwohner im Grundversorgungsgebiet) holten 120 €, andere Kommunal- und Regionalversorger grob 100 €. Die günstigsten Wahltarife der Grundversorger erbrachten im Bundesschnitt nur 50 €. Die Angreifer holten mit einem Beschaffungskostenvorteil von 168–228 € eine Vertriebsmarge von nur noch 84 € (122 € weniger). Dabei unterstellte LBD Grundversorgern stark ökonomisierte Beschaffungspreise und Angreifern eine Kurzfristbeschaffung am Großhandelsmarkt.

Für nur noch 37 % der Normhaushalte war der private Vertrieb Goldgas im April der Günstigste. Ende 09 war er es noch für die Hälfte gewesen. Es folgten Maingau Energie, ein Gemeinschaftsunternehmen von Städten, der Kölner Rhenag und der RWE-Tochter Süwag, mit 18 % und der IT-Hersteller und Berater Optimization Engineers GmbH, Hattingen, mit 12 %. Laut LBD hat Goldgas 96 € Durchschnittsmarge gemacht.

Grundversorgern empfiehlt LBD eine vertriebsnahe, risikogesteuerte strukturierte Beschaffung und die Ausnutzung der jeweiligen Preiselastizität sowie der Wechselträchtigkeit. Angreifern rät LBD, über Boni und Kampfpreise Kunden zu sammeln und dann bei Bestandskunden die Preise anzuheben.