

e | m | w

Zeitschrift für Energie, Markt, Wettbewerb
Auszug aus Nr. 4 | August 2012

Sonderdruck 2012

WIK-Consult GmbH

„Grenzüberschreitender
Vertrieb für Tarifkunden“

VON CHRISTINE MÜLLER UND
DR. ANDREA SCHWEINSBERG

ISSN: 1611-2997

ener|gate

con|energy gruppe

ener|gate Verlag, Essen

Grenzüberschreitender Vertrieb für Tarifikunden

Eine Analyse am Beispiel Luxemburg

Grenzüberschreitende Stromlieferungen im Tarifikundensegment sind trotz der EU-Binnenmarktsbestrebungen noch rar gesät. Perspektivisch können sich hiesige Anbieter damit jedoch neue Absatzpotenziale erschließen. Vorher gilt es jedoch, einen kritischen Blick über die Landesgrenze zu werfen und mögliche Markteintrittsbarrieren zu identifizieren. Der vorliegende Artikel stellt die dafür notwendigen Schritte am Beispiel Luxemburg vor.

VON CHRISTINE MÜLLER UND DR. ANDREA SCHWEINSBERG

Der Wettbewerb im deutschen Tarifikundensegment Strom hat sich mit der Liberalisierung zunehmend intensiviert. Insbesondere das Auftreten neuer, überregionaler Anbieter, die nicht als Grundversorger tätig sind, trägt – so ein Ergebnis des Monitoringberichtes der Bundesnetzagentur – zur Wettbewerbsbelebung bei. Aktuelle Zahlen deuten darauf hin, dass der anbieterseitige Wettbewerb weiter steigt. Im Jahr 2011 sind insgesamt 40 neue Strom- und 36 neue Gasanbieter in den überregionalen Wettbewerb eingetreten. Bei den neuen Anbietern handelt es sich in den meisten Fällen um Stadtwerke oder Vertriebsmarken von Stadtwerken. Zusätzlich haben viele bereits aktive Anbieter ihre Vertriebsgebiete weiter ausgebaut. Inzwischen gibt es 61 Strom- und 30 Gasanbieter mit einem bundesweiten Tarifangebot. Damit steigt auch der Druck, sich durch individuelle und lukrative Angebote von den Wettbewerbern abzuheben. Auch angesichts der Harmonisierungsbestrebungen in Richtung eines EU-Binnenmarktes für Energie erscheint die Frage legitim, ob für deutsche Stromanbieter nicht auch Lieferungen in das Tarifikundensegment Strom im benachbarten Ausland interessant sind. Im Folgenden wird dies am Beispiel Luxemburg untersucht.

Hintergrund dafür ist eine Studie aus dem Jahr 2011, die WIK-Consult im Auftrag der luxemburgischen Regulierungsbehörde Institut Luxembourgeois de Régulation (ILR) durchgeführt hat. Es werden die Gründe fehlender Marktpräsenz überregionaler (speziell deutscher) Anbieter im luxemburgischen Tarifikundensegment Strom untersucht. Der Fokus liegt auf der Analyse möglicher struktureller und rechtlich administrativer Markteintrittsbarrieren.

Der luxemburgische Energiemarkt

Der luxemburgische Strom- und Gasmarkt ist seit dem 1. Juli 2007 vollständig liberalisiert und Haushaltskunden können ihren Lieferanten frei wählen. Um den Markt näher zu analysieren, erfolgt zunächst eine Beschreibung der einzelnen Wertschöpfungsstufen.

Die Wertschöpfungsstufe Erzeugung bzw. Beschaffung ist im Wesentlichen durch Importe geprägt. Luxemburg selbst hat keinen institutionalisierten Großhandelsplatz. Beschafft werden die Energiemengen hauptsächlich an der deutschen Strombörse EEX. Sie werden dann nach Luxemburg importiert und dort anschließend als OTC-Geschäfte (over the counter, d. h., bilateral) gehandelt. Mit dem so genannten Market Coupling Zentralwesteuropa sind die Day-ahead-Spotmärkte Deutschlands, Frankreichs, Belgiens, der Niederlande und Luxemburgs seit dem 10. November 2010 institutionell miteinander verbunden. Der wesentliche Akteur auf dem luxemburgischen Energiemarkt ist die Enovos-Gruppe, in die der Netzbetreiber Creos vertikal integriert ist. Creos übernimmt in Luxemburg die Rolle des maßgeblichen Über-

tragungs- und Verteilnetzbetreibers und ist das einzige Unternehmen mit mehr als 100.000 Anschlusspunkten. Neben Creos gibt es noch vier weitere Verteilnetzbetreiber. Auf Lieferantenebene gehören vier Lieferanten zur Enovos-Gruppe (Enovos, Nordenergie, Steinerger und Leo). Zwei weitere Lieferanten agieren unabhängig vom Enovos-Konzern: Sudstrom (ebenfalls vertikal integriert mit dem gleichnamigen Netzbetreiber) und Electris (vertikal integriert mit dem Netzbetreiber Hoffmann et Frères). Lediglich ein unabhängiger Anbieter (Eida) ist auf dem luxemburgischen Strommarkt als Lieferant aktiv und bietet Strom aus erneuerbaren Energien an. Der luxemburgische Endkundenmarkt umfasst 268.553 Anschlusspunkte mit einem Verbrauch von 6,51 TWh. Davon sind etwa 80 Prozent Haushaltskunden.

Analyse der Markteintrittsbarrieren

Im Folgenden liegt der Schwerpunkt auf der Frage, welche Aspekte für den Markteintritt eines deutschen Lieferanten in das luxemburgische Tarifikundensegment Strom eine Rolle spielen.

Der Markteintritt ist dann attraktiv für einen deutschen Wettbewerber, wenn keine Markteintrittsbarrieren vorliegen. Es gilt daher näher zu analysieren, ob solche vorliegen und welcher Gestalt sie sind.

Abb. 1 WIK-Consult-Analyse zum grenzüberschreitenden Markteintritt	
Strukturelle Markteintrittsbarrieren	
• Marktpotenzial	
• Sprachliche Barrieren	
Rechtliche/admin. Markteintrittsbarrieren	
• Für den Markteintritt relevante nationale energierechtliche Vorgaben	
• Umsetzung europarechtlicher Vorgaben (insbesondere Unbundling)	
• Harmonisierungsgrad der Geschäftsprozesse zur Belieferung von Endkunden mit Elektrizität (Lieferantenwechsel, Netznutzungsabrechnung)	

Die Untersuchung folgt dabei einem Analyseraster, das aus Sicht eines deutschen Lieferanten die wesentlichen Schritte beschreibt, die es bei der Erwägung eines grenzüberschreitenden Markteintritts in das Tarifkundensegment Strom eines anderen EU-Mitgliedsstaates zu beachten gilt. Es kann als allgemeingültiges Raster verstanden werden und wurde in diesem Fall auf den luxemburgischen Markt angewendet. Grundsätzlich erfolgt eine Unterscheidung nach möglichen strukturellen und rechtlich/administrativen Markteintrittsbarrieren.

Strukturelle Markteintrittsbarrieren

Zu den strukturellen Markteintrittsbarrieren zählen die Faktoren, die sich aus der Struktur des Marktes ergeben und in aller Regel langfristiger Natur sind. Im Rahmen dieser Analyse werden das Marktpotenzial in Luxemburg sowie die Bedeutung sprachlicher Barrieren eingehend untersucht.

Das Marktpotenzial lässt sich definieren als die Gesamtheit möglicher absetzbarer Mengen eines Produktes auf einem bestimmten Markt. Aus einschlägigen Statistiken lässt sich schlussfolgern, dass das Marktpotenzial im luxemburgischen Tarifkundensegment Strom insgesamt als gering eingestuft werden kann. Es wird determiniert durch niedrige Strompreise und eine hohe Kaufkraft, eine geringe Wechselquote und

eine geringe Anzahl an potenziellen Kunden. Der luxemburgische Markt umfasst aktuell etwa 212.000 Haushaltskunden Strom. Die Höhe des Strompreises ist scheinbar nur zu einem geringen Maße entscheidungsrelevant für das Budget eines Privathaushaltes. Die Haushalte scheinen den Aufwand eines Wechsels und damit die Wechselkosten höher einzuschätzen als das mögli-

che Einsparpotenzial. Die zunehmende Sensibilität für Strom aus erneuerbaren Energien und das damit verbundene Wechselverhalten ist zwar vorhanden, der Wechsel erfolgt jedoch in aller Regel als Tarifwechsel beim gegenwärtigen Stromanbieter.

Weiterhin spielen im Hinblick auf das Marktpotenzial auch die Transaktionskosten eines möglichen Markteintritts eine Rolle. Für den Lieferanten ist von großer Bedeutung, wo er neue Angebote platzieren kann, um potenzielle Kunden anzusprechen. In Luxemburg wird Werbung für den Stromlieferanten üblicherweise über periodische Werbekampagnen über alle Medien geschaltet. Eine detaillierte Information über das bestehende Stromangebot mittels eines Tarifkalkulators ist nach Informationen des ILR noch im Aufbau begriffen. Das bedeutet, dass ein potenzieller überregionaler Lieferant gegenwärtig andere Kommunikationsmedien nutzen muss, um potenzielle Interessenten auf sich aufmerksam zu machen. Die entsprechenden Marketingaufwendungen sind dabei in Relation zum Marktpotenzial zu sehen.

Des Weiteren werden sprachliche Barrieren identifiziert. Die Kommunikation im luxemburgischen Tarifkundensegment Strom erfolgt im Wesentlichen in französischer Sprache, obwohl deutsch zu den luxemburgischen Amtssprachen zählt. Daher können unzureichende Kenntnisse der französischen Sprache seitens potenzieller Lieferanten bzw. der erforderliche Aufwand, diese einzuholen, eine mögliche Markteintrittsbarriere darstellen.

Rechtliche/administrative Markteintrittsbarrieren

Rechtliche/administrative Markteintrittsbarrieren können ihren Ursprung in bestimmten Marktregeln und Voraussetzungen haben, die es zum Beispiel ausländischen Unternehmen erschweren, auf dem nationalen

Markt tätig zu werden. Relevant sind hier sowohl der Rahmen aus EU-Regeln als auch das nationale luxemburgische Recht. Überdies spielt der Harmonisierungsgrad der Geschäftsprozesse zur Belieferung von Endkunden mit Elektrizität zwischen Deutschland und Luxemburg eine wichtige Rolle.

Die europäischen Vorgaben zur Entflechtung für Verteilnetzbetreiber sind in Luxemburg in nationales Recht transformiert. Damit liegt de jure kein Diskriminierungspotenzial beim Netzzugang für einen (überregionalen) Wettbewerber, der die Infrastruktur nutzen möchte, vor. Die transparente Außenkommunikation des vertikal integrierten Incumbents birgt allerdings Verbesserungspotenzial.

Aus rechtlicher Sicht liegen somit grundsätzlich keine Hemmnisse für einen Markteintritt vor. Allerdings ist der Markteintritt mit einem zusätzlichen administrativen Aufwand seitens der Lieferanten (insbesondere Einholung einer Liefergenehmigung, Abwicklung der notwendigen Vertragsgrundlagen zur Belieferung von Endkunden sowie Einhaltung der Vorgaben zur Stromkennzeichnung) verbunden. Sprachliche Barrieren und Informationssuchkosten können dazu führen, dass diese Schritte sehr aufwendig sind. Die Kopplung der Märkte zwischen Luxemburg, Deutschland, Frankreich, Belgien und den Niederlanden auf Basis eines von diesen Ländern unterzeichneten ‚Memorandum of Understanding‘ und die Abwesenheit von Engpässen zwischen Luxemburg und Deutschland führen außerdem dazu, dass aus formaler und technischer Sicht keine Barrieren für einen Markteintritt bestehen.

Schlussendlich erfolgt ein Vergleich der Datenaustausch- und Lieferprozesse zwischen dem deutschen und dem luxemburgischen System. Die Analyse des Harmonisierungsgrades zwischen Luxemburg und Deutschland fokussiert auf die Prozesse Lieferantenwech-

sel und Netznutzungsabrechnung. In Deutschland ist die Belieferung von Endkunden mit Elektrizität in der GPKE (Geschäftsprozesse zur Belieferung von Endkunden mit Elektrizität) geregelt. Beide Prozesse sind gemäß GPKE stark formalisiert und weisen entsprechend wenig Raum für Interpretation und Diskriminierung auf. In Luxemburg regelt der Lieferantenrahmenvertrag die entsprechenden Details. Während in Deutschland die Detailtiefe der Prozesse so weit geht, dass nahezu jedem einzelnen Prozessschritt ein entsprechendes elektronisches Datenformat zugeordnet wird, sind die Vorgaben in Luxemburg weniger stark formalisiert und detailliert. Dies impliziert auch, dass es noch keine vorgeschriebenen Datenformate für die Kommunikation gibt.

Nach Auskunft des Netzbetreibers Creos arbeiten die luxemburgischen Netzbetreiber aktuell an der Entwicklung eines Marktkommunikationsmodells, das sich an dem deutschen System der GPKE anlehnen soll. Gegenwärtig bestehen allerdings noch Harmonisierungsdefizite. Die Abwicklung der Netznutzungsabrechnung in Luxemburg ist weniger stark formalisiert und institutionalisiert als in Deutschland. Auch Fristigkeiten weichen voneinander ab. Ausschlaggebender Anknüpfungspunkt für eine mangelnde Harmonisierung ist die noch weitgehend papiergebundene Abwicklung der Abrechnung in Luxemburg. In Deutschland

erfolgt die Rechnungsstellung und -abwicklung bereits über elektronische Datenformate. Würde ein deutscher Lieferant nach Luxemburg liefern, müsste er die bei ihm durch Umsetzung der GPKE gerade erst institutionalisierten Prozesse neu aufsetzen. Dies würde erneut Kosten nach sich ziehen, da das deutsche und das luxemburgische System (noch) nicht kompatibel sind. Aufwand und Nutzen stehen hier vermutlich in keinem günstigen Verhältnis zum Marktpotenzial.

Fazit

Im Rahmen dieses Beitrags wurde diskutiert, inwiefern unter Berücksichtigung möglicher Markteintrittsbarrieren deutsche Lieferanten auch Strom an Tarifkunden ins benachbarte europäische Ausland liefern können. Dies erfolgte am Beispiel Luxemburg.

Vom Grundsatz her ist die Ausdehnung des Liefergebietes insbesondere vor dem Hintergrund binnenmarktrechtlicher Bestrebungen zu begrüßen und auch ökonomisch sinnvoll. Zum gegenwärtigen Zeitpunkt stehen diesem Vorhaben jedoch, wie das Beispiel Luxemburg zeigt, noch Hindernisse entgegen.

Um diesem entgegenzuwirken und die gegenwärtige Situation im luxemburgischen Tarifkundensegment weiter zu verbessern arbeitet die luxemburgische Regulierungsbehörde aktuell bereits an einem Online-Tarifkalkulator. Auf Seiten der Marktakteure befindet sich die Entwicklung eines Marktkommunikationsmodells in der Abstimmung mit dem ILR.

Vor dem Hintergrund der angestrebten Maßnahmen zur Verbesserung grenzüberschreitender Stromlieferungen an Endverbraucher scheint eine Erhöhung des Harmonisierungsgrades von landesspezifischen

Prozessen zwischen Luxemburg und Deutschland durchaus absehbar. Dadurch können sich perspektivisch neue Potenziale für deutsche Lieferanten erschließen. ■

zur Person

Christine Müller

- Jahrgang 1979
- 1999-2005 Deutsch-französischer Doppelstudienabschluss Betriebswirtschaftslehre mit juristischem Schwerpunkt
- 2005-2008 Beratungstätigkeit im nationalen und internationalen energiewirtschaftlichen Umfeld
- seit 2008 Economist in der Abteilung Energiemärkte und Energieregulierung, WIK-Consult GmbH

Dr. Andrea Schweinsberg

- Jahrgang 1975
- Studium und Promotion im Fach Volkswirtschaftslehre, Universität Münster
- 2001-2005 Wissenschaftliche Mitarbeiterin im Centrum für Angewandte Wirtschaftsforschung der Universität Münster
- 2006-2007 Analyst Economic Consulting
- 2008-2010 Senior Economist Monopolkommission, Bereich Energiewirtschaft
- seit 2011 Abteilungsleiterin Energiemärkte und Energieregulierung, WIK-Consult GmbH