

VÖLLER: "EON WIRD HOHE INFORMATIONSVORSPRÜNGE HABEN"

UNTERNEHMEN 14.05.2018 - 10:23 - 0 - 0



Völler: "Der Regulierer wird sehr genau aufpassen müssen, damit bei Eon eine klare Trennung zwischen Netz- und Kundengeschäft erhalten bleibt." (Foto: TEAM CONSULT G.P.E. GmbH.)

Berlin (energategate) - Der Deal von Eon und RWE bestimmt nach wie vor die Diskussionen in der deutschen Energiewirtschaft. Zwei wesentliche Fragen sind dabei: Entstehen durch den Tausch der Aktivitäten intelligente Geschäftsmodelle, die im Rahmen der Veränderungen in der Energiewirtschaft zukunftsfähig sind? Wie mächtig werden Eon und RWE? Team Consult hat in einer Multi-Client-Studie diese Fragen analysiert. Jens Völler, Mitglied des Management-Teams der Beratungsgesellschaft, gibt im Gespräch mit energategate Einblick in die Ergebnisse.

energategate: Herr Völler, Sie haben Ihre Studie über Eon und RWE betitelt: "Auf dem Weg zur erfolgreichen Anpassung an die Energiewende oder zurück zum Oligopol?" Sehen Sie wirklich dieses Risiko?

Völler: Wir sehen das Risiko vor allem im Falle von Eon und zwar da, wo man es eigentlich nicht erwartet, im Netzbereich. Dass gilt vor allem bei den Stromverteilnetzen. Eon wird hier - bezogen auf die Kilometer - einen Anteil von 41 Prozent haben. Dies kann Vorteile haben beim Wettbewerb um Konzessionen, aber auch gegenüber der Bundesnetzagentur. Auch in dem erklärten Ziel von Eon ein ganzheitlicher Systemanbieter zu werden, sehen wir Risiken. Der Regulierer wird sehr genau aufpassen müssen, damit bei Eon eine klare Trennung zwischen Netz- und Kundengeschäft erhalten bleibt. Der Konzern wird hohe Informationsvorsprünge haben und Standards setzen.

energategate: Im Vertrieb sehen Sie keine Tendenz zur Monopolisierung bei Eon?

Völler: Eon erwartet laut Presseberichten einen Marktanteil von etwa 30 Prozent im Endkundengeschäft Strom in Deutschland. Das ist recht viel, wobei der Marktanteil der neuen Eon nach unseren Analysen im SLP-Segment höher sein wird als bei RLM-Kunden. Wir glauben, dass die große Kundenbasis Eon potenziell eine starke Stellung auch bei neuen Dienstleistungen verschaffen kann. Abgesehen von den eigenen Innovationen, die bei Eon beziehungsweise Innogy schon gemacht worden sind, kann es auch für andere, innovative Unternehmen attraktiv sein, mit Eon zu kooperieren, um Zugang zu dieser Kundenbasis zu haben. Der positive Effekt: Dies erleichtert die Durchsetzung von neuen Lösungen. Der negative Effekt ist die Abhängigkeit von Eon.

energategate: Bei RWE sind Sie insgesamt weniger kritisch?

Völler: Gemäß unseren Analysen wird Eon der bedeutsamere Spieler. Das besagen schon die nackten Zahlen. Die neue Eon wird das umsatzstärkste europäische Energieunternehmen, die neue RWE liegt in Europa auf Platz 16. Aus unserer Sicht hat RWE Anreize, mit sehr hoher Intensität für einen möglichst hohen Restwert ihrer konventionellen Kraftwerke in Deutschland zu lobbyieren. Dabei wird es um die Einführung von Kapazitätsmärkten aber auch um Kompensationszahlungen für die Stilllegung von Braunkohlekraftwerken gehen. Die Diskussionen werden härter. Wobei RWE in einer komfortablen Situation ist, weil wir noch lange konventionelle Kraftwerke zur Abdeckung der Residualnachfrage benötigen. Das Portfolio an erneuerbaren Energien (On- und Offshore-Wind) ist auch nach der Übernahme der entsprechenden Eon-Aktivitäten im europäischen Vergleich nicht besonders beeindruckend. Iberdrola, Enel aber auch Vattenfall haben größere Kapazitäten. In Deutschland könnte RWE in den kommenden Jahren attraktive Onshore-Wind Standorte, die aus der EEG-Förderung fallen aufkaufen und repowern. Das wäre durchaus ein positiver Effekt.

Die Fragen stellte Heiko Lohmann, freier Journalist aus Berlin.