

Energie & Management

ZEITUNG FÜR DEN ENERGIEMARKT

5 Gasversorgung
Die Sicherheit der Gasversorgung in Europa könnte in den nächsten Jahren auf eine harte Probe gestellt werden

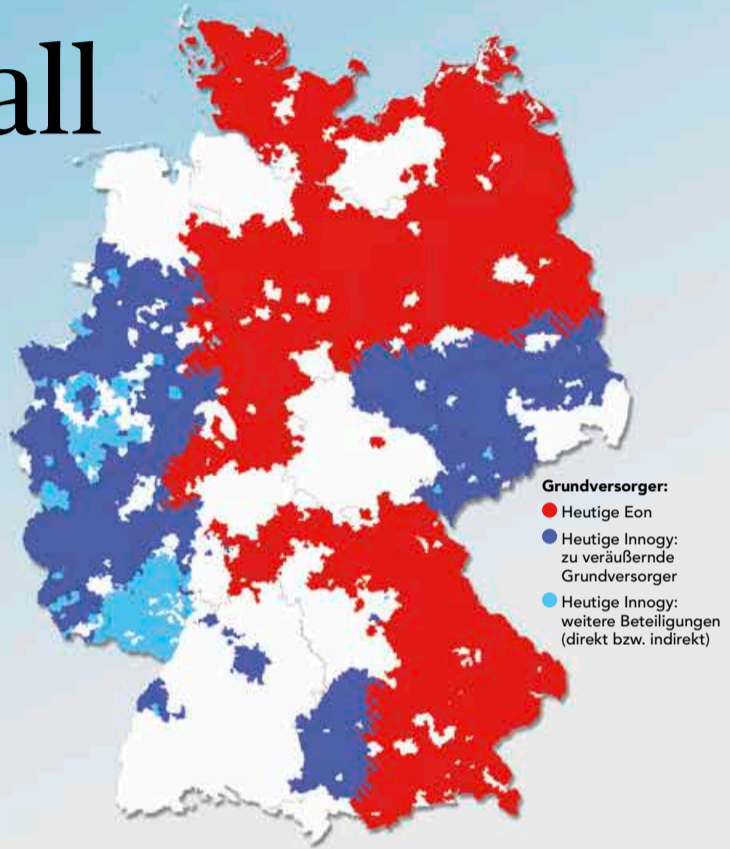
7 Zukunftstrends
Für Stadtwerke werden Energiehandelsplattformen immer wichtiger. Auch die Angebote werden immer mehr



DIESER AUSGABE LIEGT DAS E&M-MAGAZIN MEER WIND BEI

Der große Knall ist möglich

Noch ist nicht sicher, ob der **Eon-Konzern** wirklich das Vertriebsgeschäft von Innogy übernehmen kann. Am 23. Juli wird die EU-Kommission in Brüssel ihre Entscheidung verkünden. **VON RALF KÖPKE**



schafft, was zu einem deutlichen Wettbewerbsvorteil führt“, so Ronkartz. Durch die künftige Größe, so der BET-Mann, könne Eon in Zukunft Skaleneffekte bei neuen Geschäftslösungen rund um Prosumer, Elektromobilität, Smart Home oder Digitalisierung erreichen, bei denen kein Stadtwerk mithalten könne. „Von Wettbewerb bleibt dann nicht viel übrig“, so Ronkartz.

Dass sich Versorger in der zunehmend digitalisierten Energiewendewelt zusammenschließen, hält Stephan Werthschulte „für erlaubt und unter dem bestehenden Kosten- und Margendruck nachvollziehbar“. Der Geschäftsführer vom Beratungshaus Tilia hat selbst Ende der 1990er-Jahre die Fusion von vier ostdeutschen Energieanbietern zur enviaM betreut. Er könne die Diskussionen um „nationale Champions“ auch teilweise nachvollziehen, aber: „Das darf kein Freifahrtschein für Zusammenschlüsse per se sein.“

Bei zunehmendem Smart-Meter-Einsatz und der sich ausweitenden Plattformökonomie gibt es für ihn eine entscheidende Frage bei dem „Eon-Innogy-Merger“: „Werden damit agile Strukturen geschaffen, die die dezentral stattfindende Energiewende unterstützen und die zu attraktiven Marktangeboten führen?“ Werthschulte sieht dies kritisch und „kann sich nur schwer vorstellen, dass die Kunden von diesem Deal profitieren“. Deshalb ist der 23. Juli so wichtig. **E&M**

Mit der Andeutung eines Lächelns bat Johannes Teysens um Entschuldigung. Die diesjährige Bilanzpressekonferenz, eröffnete der Eon-Chef die Zusammenkunft Mitte März nonchalant, werde nicht das „Spannungsniveau“ des Vorjahres erreichen: „Vor ziemlich genau einem Jahr haben wir gemeinsam mit den Kollegen von RWE die bis dato vielleicht spannendste Transaktion der europäischen Energiewirtschaft angekündigt.“

Was Teysens und sein RWE-Pendant, Rolf Martin Schmitz, am 11. März 2018 gemeinsam angekündigt hatten, beunruhigt Gero Lücking bis heute zutiefst: „Dieser Deal stellt alles, was wir bislang erlebt haben, in den Schatten. Dass Eon die frühere Ruhrgas geschluckt hat oder RWE den Konkurrenten VEW übernommen hat, wirkt dagegen wie ein Klacks“, sagt der Geschäftsführer des Ökostromanbieters Lichtblick, „die Erfolge von 20 Jahren Liberalisierung auf den heimischen Energiemärkten sind massiv gefährdet.“ Eon würde zum „Dominator“ im Vertrieb, bei den Verteilnetzen, aber auch bei künftigen Geschäften wie Big Data oder Ladesäulen für E-Autos.

Zur Erinnerung: Der Deal zwischen Eon und RWE, die sich immer spinnefeind gewesen sind, umfasst im Kern folgende Abmachungen: Eon soll das komplette Netz und Vertriebsgeschäft des erst vor gut drei Jahren gegründeten RWE-Tochterunternehmens Innogy übernehmen. Im Gegenzug erhält RWE die Eon-Sparte für erneuerbare Energien, die regenerativen Aktivitäten von Innogy sowie eine knapp 17-prozentige Beteiligung an der neuen Eon. Deren Chef Teysens lobte sich schon selbst für einen der „kreativsten Gestaltungsdeals der deutschen Wirtschaftsgeschichte“.

Ob dieser Deal in die Geschichtsbücher eingeht, hängt jetzt an der EU-Wettbewerbskommission. Für dessen ersten Teil, die Übernahme von Eons Ökostromerzeugung durch RWE, hat die Brüsseler Behörde Ende Februar bereits grünes Licht gegeben. Da das Bundeskartellamt auch der geplanten RWE-Finanzbeteiligung an Eon zustimmte, hatte Schmitz gleich doppelten Grund zur Freude. Für den RWE-Chef sind beide Entscheidungen Eckpfeiler für den Aufbau „der neuen RWE“, die zu einem global führenden Unter-

nehmen bei den erneuerbaren Energien werden soll. Eine große Unterstützung für die hiesige Energiewende mit Investitionen in neue Ökokraftwerke ist von der neuen RWE indes nicht zu erwarten: „Es gibt hierzulande einfach keine attraktiven Projekte“, meint Schmitz. Aber das ist eine andere Geschichte (siehe Seite 21).

Umfangreiche Fragebögen aus Brüssel

Weitaus spannender ist derzeit eine andere Frage: Wird die zuständige Wettbewerbs-Kommissarin Margrethe Vestager mit ihrer Behörde der Übernahme des Innogy-Vertriebsgeschäftes durch Eon zustimmen? Anfang März hat Brüssel jedenfalls eine „vertiefte Prüfung“ eingeleitet. Für Lichtblick-Mann Lücking „ein erster wichtiger Erfolg“, denn: „Die umfangreichen Fragebögen, die aus Brüssel kamen, zeigen uns, dass die Kommission die Relevanz der Eon-Innogy-Fusion erkannt hat.“

Von einer marktbeherrschenden Stellung will Vorstandschef Teysens überhaupt nichts wissen: „Der Wettbewerb ist nicht gefährdet“, lautet sein Petition. Auch nach einer Übernahme von Innogy komme Eon bundesweit nur auf einen Marktanteil von 20 %. Nicht zu vergessen: Es gebe hierzulande keinen Postleitzahlbezirk, in dem Kunden „nicht unter 100 Angeboten auswählen können“.

Was Fakt ist. Für Ben Schlemmermeier von der LBD Beratungsgesellschaft führt Teysens Sichtweise aber auf den Holzweg: „Bei der geplanten Fusion sind einzig die relevanten Märkte von Bedeutung – und die sind aus Sicht der Stromkunden nicht national, sondern regional abzugrenzen.“ Was ein anders Bild ergibt: Nach LBD-Auswertungen würde der neue Eon-Konzern auf zwei Dritteln der Fläche hierzulande zum Grundversorger werden. Schlemmermeier: „In den Grundversorgungsgebieten würde Eon durchschnittlich 70 Prozent der Kunden beliefern, teils als Grundversorger, teils über Sonderverträge.“ Seine Prognose für die derzeit laufende zweite Phase des Fusionsverfahrens lautet deshalb: „Die EU wird den Deal genehmigen, aber unter erheblichen Auflagen.“

Was auch Michael Bergmann, Kartellrechtsexperte der Kanzlei Raue, für wahrscheinlich hält: „In der EU kann bei sehr hohen Marktanteilen auf

eine Marktbeherrschung geschlossen werden, insbesondere dann, wenn Wettbewerber deutlich abgeschlagen sind und die Vormachtstellung über Jahre Bestand hatte. Auch kleine Marktanteilszuwächse können dann zu einer erheblichen Behinderung des Wettbewerbs führen.“

Was im Umkehrschluss heißt: „Eon müsste sich gegenüber der Kommission verpflichten, dass durch den Zusammenschluss keine Grundversorgerkunden mit Sondervertragskunden zusammengeführt werden. Ob sich die Vertriebstätigkeiten tatsächlich regional aufspalten und voneinander trennen lassen, erscheint zumindest fraglich. Gelingt dies nicht, bliebe Eon die Übernahme von Innogys Vertriebsgeschäft komplett verwehrt.“

Was ein Knaller wäre: Eon müsste bei einem solchen Beschluss alle Innogy-Tochterunternehmen wie Eprimo, Süwag, enviaM oder Lechwerke verkaufen. Bergmann: „Die von Brüssel für den 23. Juli angekündigte Entscheidung, einschließlich möglicher Verpflichtungszusagen, hängt damit entscheidend von der Marktabgrenzung ab.“

Skaleneffekte bei neuen Geschäftsfeldern

Dass Eon sich über eine solche Absage noch keine Gedanken gemacht hat, wie Vorstandschef Teysens auf der Bilanzpressekonferenz betonte (O-Ton: „Mit einem Plan B habe ich mich bislang noch nicht eine Stunde beschäftigt, das wäre pure Zeitverschwendung.“), hält Energiejurist Bergmann für ausgeschlossen: „Seine juristischen Berater haben ein solches Szenario längst durchgespielt.“ Nicht nur Bergmann sieht den neuen Marktriesen Eon kritisch. „Das Zusammengehen wird massive Auswirkungen beim Wettbewerb um die Stromkonzessionen haben“, kritisiert Tim Ronkartz aus dem Beraterstab der BET GmbH. „Wenn alle direkten und indirekten Beteiligungen berücksichtigt werden, würde Eon künftig über gut die Hälfte aller Stromkonzessionen bundesweit verfügen.“

Was die Wettbewerbschancen kleiner und mittelgroßer Kommunalversorger deutlich schmälert: „In der Regel nimmt ein Stadtwerk alle drei bis fünf Jahre an einem Konzessionswettbewerb teil, bei der neuen Eon wäre es dagegen Tagesge-

Inhalt



Flexibilität im Netz _ 9
Die Netze werden smarter - mehrere Ideen werden derzeit getestet

Mehr Akzeptanz für die Windenergie _ 13
Auch die Kirche engagiert sich für den Ausbau von Erneuerbaren - mit Partnern wie der Wemag

Contracting _ 17
Ein wichtiges Thema auf der Tagung des Forums Contracting: Die Stromlieferung an Dritte

Speicher _ 19
Wie sich die Übertragungsbetreiber mit riesigen Batterien gegen Störfälle wappnen wollen