

Der Wettbewerb wird noch härter werden

Vor der EU-Entscheidung Der Milliardendeal zwischen Eon und RWE und die Zerschlagung von Innogy verändert die Struktur der deutschen Energiebranche tiefgreifend. Die Stadtwerke müssen sich noch stärker auf ihre ureigenen Stärken besinnen und gleichzeitig neue Kompetenzen aufbauen

Klaus Hinkel, Berlin

Es wirkte wie ein letztes Aufbäumen gegen das Unabwendbare. Ende August – und damit nur wenige Wochen vor der endgültigen Entscheidung – formulierten zehn Kommunalversorger in einem Thesenpapier mit dem Titel »Gemeinsamer Standpunkt« ihre Einwände und Forderungen zum Fusionskontrollverfahren Eon/Innogy, das seit Monaten bei der EU-Kommission in Brüssel liegt. Die Übernahme von Innogy durch Eon führe dazu, dass die Erfolge der Liberalisierung der Energiemärkte in Deutschland »ad absurdum geführt werden«, warnten die Stadtwerke und Regionalversorger.

Doch die Hoffnung, dass Brüssel den Milliardendeal stoppt, dürfte sich nicht erfüllen. Bereits vor dem 20. September, dem verbindlichen Enddatum, bis zu dem die EU-Kommission spätestens ihre Entscheidung gefällt haben muss, zeichnet sich eine für Eon komfortable Lösung ab. Wettbewerbskommissarin *Margarethe Vestager* wolle die Übernahme der Innogy-Netze und des Innogy-Vertriebsgeschäfts durch Eon ohne größere Verpflichtungen für den Essener Energiekonzern genehmigen, meldete das Nachrichtenmagazin *Spiegel* am letzten August-Wochenende unter Berufung auf ein intern ausgehandeltes Papier zwischen der EU-Kommission und dem Essener Energiekonzern. Danach wird Eon lediglich einen Geschäftsbereich mit bis zu 275 000 Sonderkunden abgeben, der sich auf Heizstrom zu speziellen Tarifen bezieht. Weiterhin müsse der Konzern etwas mehr als 30 E-Ladestationen auf Raststätten von Tank und Rast entlang der Autobahnen verkaufen. Zudem fordert die



Fast am Ziel: Johannes Teysen (links), Vorstandsvorsitzender von Eon, und Rolf Martin Schmitz, Vorstandsvorsitzender der RWE, bei der Pressekonferenz zum Innogy-Deal im März 2018.

Bild: picture alliance / Sven Simon

Kommission die Veräußerung kleinerer Geschäfte in Osteuropa.

Klagen in Vorbereitung | Sollten sich die überaus »weichen« Auflagen für Eon bestätigen, könnte es schon bald zu Klagen gegen den Beschluss vor dem Europäischen Gerichtshof in Luxemburg kommen. Nach ZfK-Informationen treffen bereits mehrere Regionalversorger Vorbereitungen dafür.

Das Bundeskartellamt, das lediglich die Eon-Beteiligung an RWE sowie die Auswirkungen auf den Erzeugermarkt untersuchen musste, hatte seine Prüfung vor Monaten sehr zügig im Vorverfahren beendet. Die Einschätzung der Bonner Wettbewerbschützer war eindeutig: Das RWE-Paket sei relativ klein und deshalb nicht kritisch und die Fusion werde die Position von RWE im konventionellen deutschen Stromerzeugungsmarkt – derzeit etwa

ein Drittel – nicht nennenswert erhöhen. Richtig ist, dass Eon seinen fossilen Erzeugungspark längst in den eigenen Konzern Uniper abgespalten hat.

Die EU-Kommission als entscheidender Player scheint in der Übernahme der RWE-Tochter Innogy kein wirklich großes Problem für den deutschen Markt zu sehen. Dabei hatte Brüssel im Frühjahr die Einleitung der Phase-II-Prüfung noch mit der Gefahr eines Anstiegs der Verbraucherpreise begründet. Die Brüsseler Behörden ließen sich auch umfangreiches Datenmaterial zum deutschen Energiemarkt anliefern – auch von Eon-Konkurrenten.

Doch in den international besetzten Teams erscheint der deutsche Energiemarkt nicht wenigen Experten »suspekt«, wie ein Insider berichtet. »Da sieht die hiesige Versorgerlandschaft mit rund 1000 Netzbetreibern und entsprechend aufwendigen Konzessionsverfahren doch

sehr differenziert aus«, heißt es. Die Gefahr einer Marktkonzentration ist aus europäischer Sicht nicht gegeben.

Deutsche Politik hält sich raus | In der Politik gab es von Beginn an keine Einwände. Die Entscheidung mache deutlich, »dass die großen Energieversorger sich auf die Energiewende einstellen und neue Geschäftsmodelle etablieren«, so Bundeswirtschaftsminister *Peter Altmaier* (CDU). Offenbar war das politische Berlin nicht unfroh darüber, dass die wesentlichen kartellrechtlichen Fragen in Brüssel geklärt werden. Dazu kommt, dass Altmaier den Gedanken nationaler Industriechampions, die im internationalen Wettbewerb ganz vor mitreden, wiederentdeckt hat.

Nach dem Plazet aus Brüssel wird sich schon bald zeigen, ob die bestehende Regulierung der neuen Konstellation noch gerecht wird. »Ich denke, dass ein wichtiger Punkt werden wird, wie die Konzessionsverfahren für die Strom- und Gasnetze in der Zukunft geführt werden. Mit der Vielzahl von Netzen, die Eon dann haben

wird, wird es schwer werden für Wettbewerber, gegen sie im Konzessionswettbewerb anzutreten«, erklärt *Ines Zenke* von der Rechtsanwaltskanzlei Becker Büttner Held, die mehrere Kommunalversorger in dem Verfahren vertritt. Die neue Eon dürfte sich zukünftig im Schnitt fast täglich um eine Konzession bewerben.

Zudem müssten Preisvergleichsplattformen, auf denen Kunden auch direkt ihre Verträge abschließen können, unter dem Blickwinkel des Verbraucherschutzes weiter überwacht werden. »Es wäre leicht für Eon, mit der Vielzahl an zugehörigen Regionalgesellschaften die Plattformen mit Tarifen zu überfluten«, betont Zenke. Ein weiterer Knackpunkt: Wie werden die Daten, die sich im Netz und bei den Verbrauchern ansammeln, künftig überwacht?

Die Stadtwerke müssen sich auf ihre ureigenen Stärken besinnen und inhaltlich mit dem Eon-Modell auseinandersetzen, empfiehlt *Tim Ronkartz* vom Aachener Beratungsunternehmen BET. »Der Wettbewerb wird noch härter werden«, ist er sich

sicher. Das dürfte vor allem die kleineren Stadtwerke noch stärker unter Druck setzen. Die Kommunalversorger müssten sich deshalb weiter intensiv um Kooperationen bemühen und auch »auf der Innovationsseite« noch mal stärker aufstellen.

»Die riesige Kundenbasis versetzt Eon in eine herausragende Ausgangsposition, die neuen Lösungen rund um Prosumer, Elektromobilität und Smart Home zu vermarkten«, analysiert *Michael Seidel* von BET. Die Digitalisierung führt zudem dazu, dass trotz Entflechtung Verteilnetze und Vertriebsgeschäft wieder stärker zusammen wachsen.

»Die Stadtwerke müssen damit rechnen, dass auf jeder Ebene der Wertschöpfungskette ein großer Konkurrent bereitsteht, der sich für ihr Geschäft interessiert«, warnt BBH-Partnerin Zenke. Jedes Stadtwerke stehe deshalb mittel- bis langfristig vor der Entscheidung, welche Rolle es im künftigen Energiemarkt in Deutschland noch spielen wolle oder könne.