

Vertrieb Sarah Roes, Partnerin des Aachener Beratungshauses BET, empfiehlt Stadtwerken bei der Einführung dynamischer Tarife nicht zu lange in der Stufe der rein gesetzlichen Vorgaben zu verharren

Frau Roes, wo stehen die Versorger gerade?
In Deutschland bieten aktuell nur relativ wenige Energieversorger dynamische Stromtarife an. Interessant ist, dass bereits seit 2022 Versorger mit mehr als 200 000 Endkunden dazu verpflichtet sind, dynamische Tarife anzubieten. Ab 2025 wird es für alle Stromlieferanten verpflichtend. Wir stellen jedoch fest, dass sich viele Energieversorger noch in einer abwartenden Haltung befinden und zunächst nur planen, auf die gesetzlichen Vorgaben zu reagieren. Doch was bedeutet »nur« in diesem Kontext? Wir haben mit meiner Kollegin Anna Kohlmann, Kompetenzteamleiterin Digitale Lösungen, dazu drei Use Cases erstellt, die den jeweiligen Umfang etwas konkreter fassen:

Wie wird die allgemeine Qualität und Kundenakzeptanz sein?

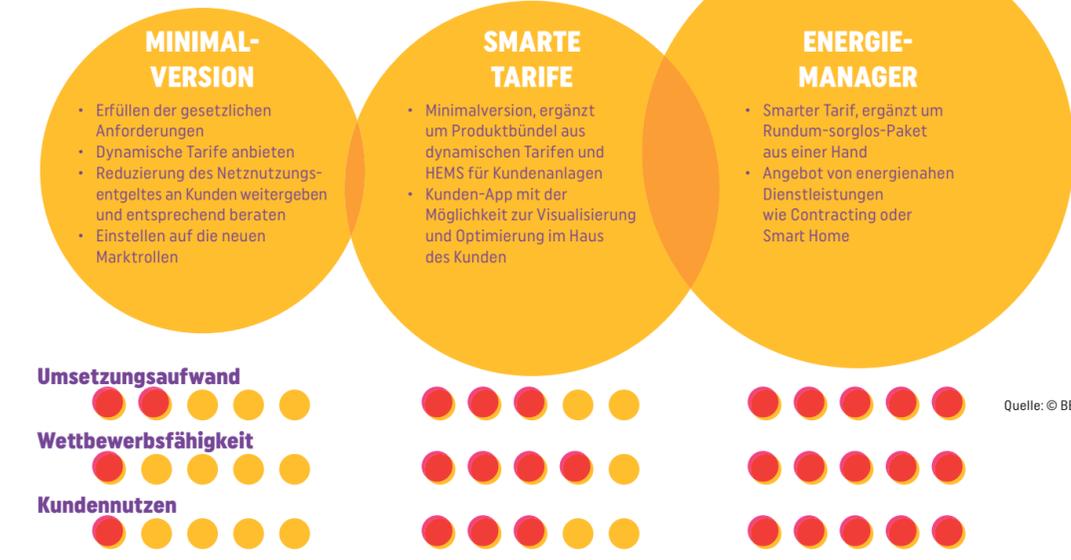
Ich gehe davon aus, dass die Abwicklung von dynamischen Tarifen grundsätzlich möglich sein wird. Ich erwarte aber auch, dass es vor allem an den Schnittstellen wie Datenübermittlung und Abrechnung zu einer manuellen Bearbeitung kommen wird, was natürlich im Sinne der Digitalisierung zunächst einen Rückschritt bedeuten würde. Die Kundenakzeptanz ist derzeit noch relativ verhalten. Es gibt einige Herausforderungen, die die Akzeptanz beeinflussen, wie Informationslücken, sowie die technischen Voraussetzungen. Viele Verbraucher haben Zweifel, ob sie tatsächlich davon profitieren können. Die Komplexität des Modells, das auf stündlichen oder viertelstündlichen Preisschwankungen basiert, schreckt sie ab.

Wie lässt sich diese Sorge nehmen?

In den Medien gewinnt das Thema mittlerweile deutlich an Präsenz. Wir gehen auch davon aus, dass das Interesse an dynamischen Tarifen bei Verbrauchern zunehmen wird. Wenn wir einen Blick auf die technischen Voraussetzungen werfen, so wird schnell deutlich, dass die benötigten intelligenten Messsysteme, Smart Meter, bisher noch nicht flächendeckend installiert sind.

Wie groß ist die Gefahr, dass hier die Marktanteile an spezialisierte Start-ups langfristig verloren gehen?

Die Gefahr, dass Start-ups wie Tibber, 1komma5[°] oder Raboutcharge den klassischen Stadtwerken Marktanteile abjagen,



»Mehr in Chancen denken«

schätzen wir als zunehmend real ein. Mehrere Gründe sprechen dafür, dass sich diese neuen Akteure am Markt behaupten können. Mit Blick auf innovative Geschäftsmodelle und Digitalisierung setzen die Start-ups stark auf digitale und kundenfreundliche Ansätze. Sie bieten nicht nur dynamische Stromtarife an, sondern integrieren auch smarte Technologien wie Energiemanagementsysteme, Smart Meter und Apps, die eine nahtlose Kontrolle und Optimierung des Stromverbrauchs ermöglichen. Diese digitalen Lösungen sprechen insbesondere technikaffine und umweltbewusste Kunden an, die ihr Verbrauchsverhalten ändern wollen. Der Einsatz einer solchen Komplettlösung erhöht die Wechselhürden für die Kunden deutlich, da es in der Umsetzung sehr kompliziert ist, nur eine Komponente auszutauschen.

Die Stadtwerke stehen oft vor der Herausforderung, ihre bestehenden Strukturen zu modernisieren. Wir empfehlen allen Stadtwerken nicht zu lange in der Stufe der rein gesetzlichen Vorgaben zu verharren.

Die BET begleitet viele Stadtwerke in diesem Prozess.

Ja, vor allem kleine und mittlere Stadtwerke wenden sich an uns mit dem Wunsch, den dynamischen Tarif einzuführen. Im ersten Schritt konzentrieren wir uns dabei auf die gesetzlichen Vorgaben. Dazu wird das Pricing erstellt, die technischen Voraussetzungen geschaffen und eine Landingpage



Sarah Roes ist Partnerin im Büro für Energiewirtschaft und technische Planung (BET).

auf der Unternehmenswebseite mit allen wichtigen Informationen rund um den dynamischen Tarif aufgebaut. Mit juristischer Unterstützung werden die Vertragsdokumente erstellt. Sobald die gesetzlichen Vorgaben erfüllt sind und das jeweilige Stadtwerk »dynamisch-ready« ist, gehen wir den nächsten Schritt in Richtung Energiewendehelfer. Diese Projekte sind zeitlich anspruchsvoll, da ein ausgewähltes Produktportfolio aus verschiedenen Hardwarekomponenten (H)EMS, Wärmepumpe, Ladeinfrastruktur, PV-Anlage, Batteriespeicher und den dazugehörigen Visualisierungsmöglichkeiten aufgebaut wird.

Welche Formel zur Gestaltung des Tarifs empfehlen Sie in der Regel den Stadtwerken?

Diese Stromtarife basieren auf Preisformeln, die den aktuellen Strompreis am Großhandelsmarkt als Grundlage nehmen und häufig um zusätzliche Kostenfaktoren ergänzt werden. Die Preisgestaltung folgt in der Regel einem ähnlichen Schema, wobei die Marktpreise um spezifische Aufschläge ergänzt werden. Die Hauptkomponenten solcher Preisformeln sind der Spotpreis, Aufschläge und Umlagen sowie ein maritimer Aufschlag des Stromanbieters. Die Anbieter erheben in der Regel einen festen oder prozentualen Aufschlag auf den Börsenstrompreis, um ihre Kosten für Verwaltung, Infrastruktur und Dienstleistungen zu decken. Dieser Aufschlag kann von Anbieter zu Anbieter variieren.

Welche Formel halten Sie für die sinnvollste?

Die aus unserer Sicht gängigste und sinnvollste Preisformel ist: Arbeitspreis = EPEX Day Ahead + fester Vertriebsaufschlag + Abgaben und Umlagen (Anmerkung der Redaktion: siehe Grafik rechts).

Einige wenige Anbieter ziehen zusätzlich eine Deckelung in den Preisbestandteil

EPEX Day Ahead ein, um dem Kunden das Risiko bei stark steigenden Preisen zu nehmen. Wir empfehlen dies jedoch nur in Ausnahmefällen. Dann allerdings nicht als langfristige Preiskomponente, sondern mit einer Laufzeit von maximal drei Monaten.

Welche Instrumente empfehlen Sie Ihren Kunden, um das Interesse der Endverbraucher an dynamischen Tarifen zu wecken?

Auf jeden Fall informieren, informieren, informieren. Ein solcher Tarif ist so enorm erklärungsbedürftig, dass man die Kunden umfangreich informieren muss. Selbst für uns alteingesessene »Energier« ist es teilweise schwer zu greifen. Wie sollen es dann die Kunden verstehen? Aber auch Beispielrechnungen können im Beratungsgespräch eine gute Unterstützung sein. Außerdem würde ich persönlich das Thema Risiko nicht so hoch hängen, sondern vielmehr von Chancen sprechen. Denn jeder Kunde hat die Chance, durch zusätzliche Hardwarekomponenten, wie ein Home Energy Managment System (HEMS), seine Energiekosten um bis zu 15 Prozent pro Jahr zu senken. Durch monatliche Kündigungsfristen sollte sich auch das Risiko beim Endkunden auf ein gewisses Maß begrenzen lassen.

Das Interview führte Artjom Maksimenko

Tarif-Information

Tarif	Fix	Dyn 1	Dyn 2	Dyn 3
GP		€ 191,04		
AP	27,95 ct/kWh	EPEX Day-Ahead		
Aufschlag	-	-	AP + 3 ct	AP + 2 %

Wirtschaftlichkeitsanalyse aus Endkundensicht

Endkunde ohne HEMS

Fix	€ 2205	
Dyn 1	€ 2104	-5 %
Dyn 2	€ 2344	+6 %
Dyn 3	€ 2147	-3 %

Endkunde mit HEMS

Fix	€ 2196	
Dyn 1	€ 1829	-17 %
Dyn 2	€ 2072	-6 %
Dyn 3	€ 1866	-15 %

Quelle: © BET