

Februar 2019

## **Weniger Wettbewerb & höhere Strompreise. Warum der RWE-Eon-Deal zu Lasten der Kunden geht.**

LichtBlick ist mit über 600.000 Kunden der größte Anbieter von Ökostrom und Ökogas in Deutschland. Der RWE-Eon-Deal betrifft auch unser Geschäft – denn er verschlechtert die Wettbewerbssituation im deutschen Energiemarkt dramatisch.

Die LBD-Beratungsgesellschaft und die Kanzlei Raue LLP haben in unserem Auftrag analysiert, wie sich der Deal auf die Energiemärkte auswirkt. In diesem Hintergrundpapier fassen wir die wichtigsten Ergebnisse der Analyse zusammen. Dabei geht es nach einer Einführung (I) um die Folgen für die Endkundenmärkte Strom und Gas (II-III), die neuen Energiemärkte (IV) und die Stromerzeugung (V).

Wenn die Früchte der Energiemarkt-Liberalisierung nicht wieder zunichte gemacht werden sollen, darf der Mega-Deal nicht ohne erhebliche, wettbewerbsstärkende Auflagen genehmigt werden (VI). LichtBlick bezieht deshalb wie angekündigt<sup>1</sup> im EU-Kartellverfahren Stellung. Grundlage dafür sind die hier zusammengefassten Analysen.

### **I. Konzerne planen Neuordnung des deutschen Energiemarktes**

Am 11. März 2018 wurde der Coup einer überraschten Öffentlichkeit präsentiert. Die Energiekonzerne Eon und RWE streben eine Neuordnung des deutschen Energiemarktes an:

- Eon konzentriert sich auf den Netzbetrieb und die Endkunden und gibt seine Kraftwerke an RWE ab.
- RWE hingegen will vor allem konventionelle und erneuerbaren Strom erzeugen und handeln und gibt seine Energieleitungen, Kunden und Ladesäulen an Eon ab.
- RWE wird zudem zukünftig ein Sechstel von Eon gehören.

Dafür schieben die Konzerne Kraftwerke, Energieleitungen, Kunden, Aktien und Geld hin und her. Die erst 2016 gegründete RWE-Ökostromtochter<sup>2</sup> Innogy wird zerschlagen.

In der Vergangenheit waren die Wertschöpfungsstufen im Energiemarkt – Kraftwerke, Netze und Vertrieb – zu relevanten Anteilen unter vier großen Konzernen aufgeteilt (vertikale Aufteilung des Marktes). Jetzt haben sich Eon und RWE für ein neues Modell der horizontalen Segmentierung entschieden – Eon betreibt Netze und versorgt Kunden, RWE erzeugt Energie.

Die Regierung begrüßte den Deal. Verbraucherschützer konnten anfangs „keinen Nachteil für die Kunden“ entdecken und prognostizierten sogar sinkende Strompreise. Wettbewerbshüter signalisierten Einverständnis. Alles kein Problem?

---

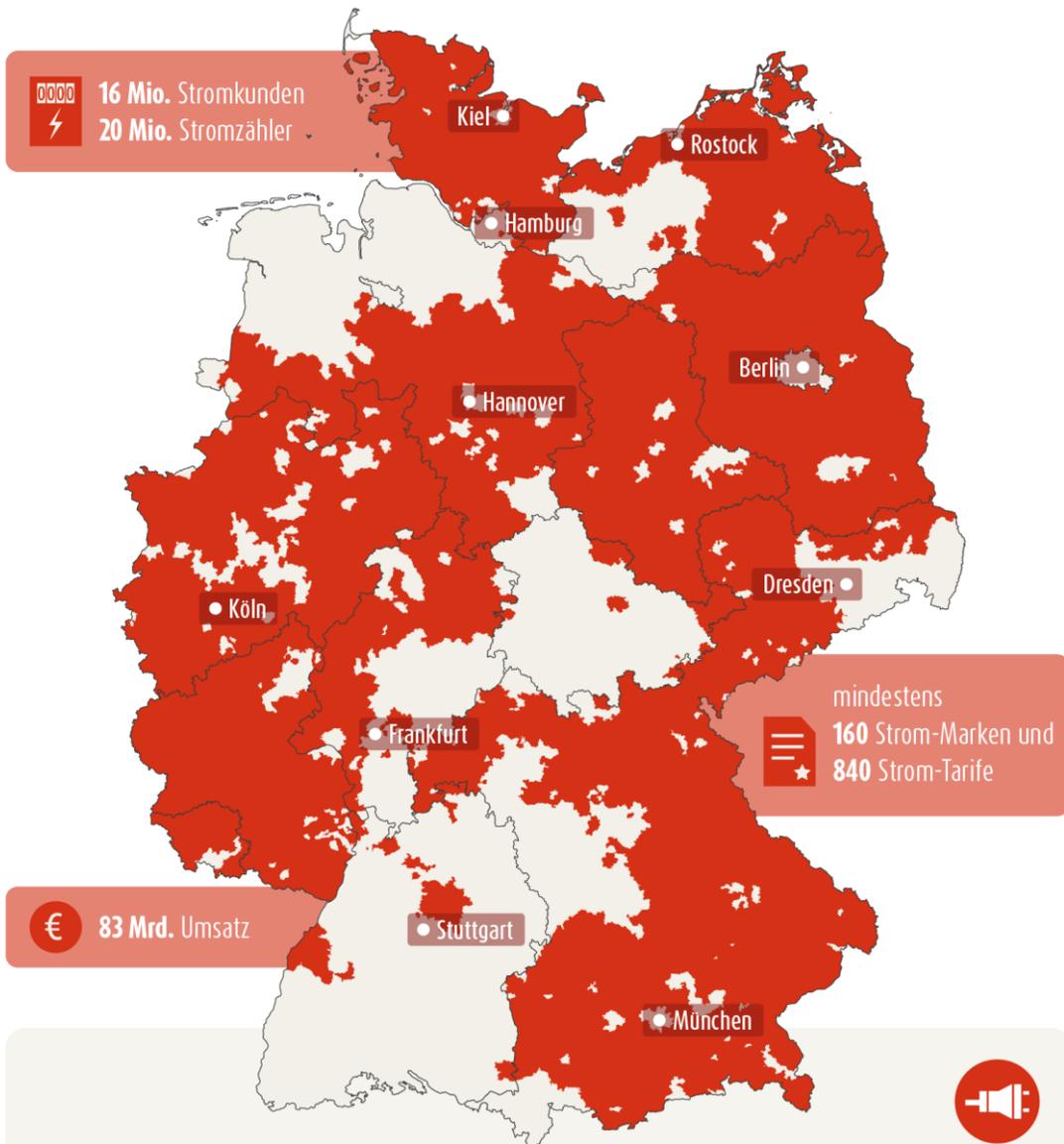
1 Der Spiegel 12/2018, Zurück zum Monopol, Quelle: [Spiegel 2018](#)

2 Die in der Öffentlichkeit häufig benutzte Bezeichnung „Ökostromtochter“ ist irreführend. Denn der von Innogy an Endkunden gelieferte Strom besteht nur zu 3 Prozent aus erneuerbaren Energien. [Quelle LichtBlick SE 2018](#)

# Eon: Der neue Strom-Monopolist

Eon will Kunden und Netze der RWE-Tochter Innogy übernehmen.

Damit dominiert der Energieriese künftig zwei Drittel des deutschen Marktes\*.



Die neue Eon dominiert künftig weite Teile Deutschlands als

**größter Strom-Versorger & Stromnetz-Betreiber**

oder in einer der beiden Rollen.

Alle Daten und Fakten inklusive direkter und indirekter Beteiligungen der neuen Eon / \*gerechnet auf die Fläche Deutschlands

Quelle LBD / Copyright: LichtBlick SE

Die Entwarnung kam voreilig. Denn durch den Megadeal droht 20 Jahre nach der Liberalisierung der Energiemärkte ein Rollback in Zeiten der Monopole. Der Wettbewerb wird deutlich eingeschränkt. Die Verbraucherpreise für Strom und Gas werden aufgrund der Marktmacht von RWE bei den Kraftwerken und Eon bei Netzen und Energievertrieb steigen. Neu entstehende Märkte wie die Ladeinfrastruktur, Smart Meter- und Smart Home-Lösungen und vor allem den künftigen Energie-Datenmarkt wird die neue Eon dank ihrer Vormachtstellung in Vertrieb, Netzen und Messwesen künftig beherrschen.

Die im Auftrag von LichtBlick erstellten Analysen ergeben ein mehr als bedenkliches Bild für die Zukunft des Energiemarkts in Deutschland:

#### **Vertrieb:**

- **Strom-Vertrieb:** Die neue Eon wird der beherrschende Stromversorger in Deutschland. Auf ca. zwei Drittel der Fläche versorgen die Unternehmen des neuen Eon-Konzerns mehr als 70 Prozent der Kunden. In diesen regionalen Märkten wird der Konzern Wettbewerb und Preise kontrollieren.  
Bundesweit versorgt die neue Eon mit ihren 160 Strom-Marken und 840 Strom-Tarifen rund 16 Millionen Stromkunden.
- **Gas-Vertrieb:** Die neue Eon wird der beherrschende Gasversorger. Auf ca. der Hälfte der Fläche, auf der Gasanschlüsse angeboten werden, versorgen die Unternehmen des neuen Eon-Konzerns mehr als 70 Prozent der Kunden. Bundesweit hat der neue Konzern über 156 Gas-Marken und 567 Gas-Tarife im Portfolio.

#### **Netze & Zähler:**

- **Strom-Netz:** Die neue Eon hält direkte und indirekte Mehrheits- bzw. Minderheits-Beteiligungen an 129 regionalen Verteilnetzbetreibern. Sie hat damit Einfluss auf fast 41 Prozent (rund 20 Millionen) aller Stromzähler und kontrolliert 50 Prozent des deutschen Stromnetzes (nach Netzlänge). Gemeinsam mit der Vormachtstellung als Stromversorger in vielen Netzgebieten ergibt sich eine enorme regionale Marktmacht.
- **Gas-Netz:** Die neue Eon ist direkt und indirekt an 116 Gasnetzbetreibern beteiligt. Sie hat so Einfluss auf 3,4 Millionen Gaszähler. Auch hier ergibt sich mit der Vormachtstellung als Gasversorger in diesen Netzgebieten eine marktbeherrschende Stellung.

#### **Neue Energiemärkte / Big Data**

- **Neue Energiemärkte:** In den noch jungen Innovationsmärkten Smart Meter, E-Mobilität und Ladeinfrastruktur sowie Flexibilität kann die neue Eon ihre sich bereits anbahnende Vormachtstellung im Markt zementieren.
- Mit ihrer Vormachtstellung in den Endkunden- und Smart-Meter-Märkten sichert sich die neue Eon die ideale Ausgangsbasis für die Vormachtstellung im Wettbewerb um die Energiedaten der Deutschen.

#### **Beteiligungen**

- Insgesamt wird die neue Eon direkte und indirekte, strategische Minderheits- und Mehrheits-Beteiligungen an 298 lokalen und regionalen Unternehmen halten.

#### **Strom-Erzeugung**

- Auch die neue RWE profitiert massiv von dem Deal. Der Konzern könnte künftig dank seines enormen Kraftwerksparks die Preisbildung im Strommarkt in einem kartellrechtswidrigen Ausmaß beeinflussen

Auch der politische Einfluss der spezialisierten Megakonzerne RWE und Eon dürfte noch einmal deutlich zunehmen. Bei Fragen wie dem Kohleausstieg (RWE), dem Netzausbau, angemessener Netzentgelte und der Durchsetzung marktrelevanter technischer Normen (Eon) dürften die Unternehmen ihre Interessen mit noch mehr Macht durchsetzen können, als es heute schon der Fall ist.

## II. Strom und Gas: Lokale Energiemärkte

Grund für die marktbeherrschende Stellung der neuen Eon im Endkundenmarkt ist die Tatsache, dass der Strom- und Gaswettbewerb lokal stattfindet.

Schon auf den ersten Blick erscheint die Marktmacht der neuen Eon mit knapp 16 Millionen Stromkunden (Marktanteil: ca. 31 Prozent<sup>3</sup>) in Deutschland nicht gerade unbedenklich. Doch diese nationale Perspektive auf die Energiemärkte ist irreführend. Denn der Wettbewerb um die Kunden findet auf lokalen Märkten statt.

Die Tarife, aus denen Verbraucher wählen können, variieren im Strom- und Gasmarkt nach den rund 900 Netzgebieten Strom, den rund 700 Netzgebieten Gas, jeweils repräsentiert durch die rund 8200 Postleitzahlen-Gebiete.

Diese Unterschiede beruhen nicht allein auf regional unterschiedlichen Netznutzungsentgelten oder Konzessionsabgaben. Die Analysen von LBD belegen, dass die Anbieter auch ihre Margen von Netzgebiet zu Netzgebiet variieren, um jeweils auf das Preisangebot des Grundversorgers oder anderer Wettbewerber zu reagieren. Ähnliches gilt für Gastarife.

### Lokale Energietarife der Grundversorger und ihrer Wettbewerber

Die Analyse aller rund 4000 in Deutschland angebotenen Strom- und Gastarife zeigt, dass die PLZ-scharfe Kalkulation von fast allen Anbietern angewandt wird. Die Grundversorger – je nach Region Stadtwerke oder Konzerne - berechnen Grundversorgungs- und Wettbewerbstarife PLZ-scharf. Auch die konkurrierenden Anbieter gehen mit PLZ-spezifischen Tarifen in den Markt. Das gilt selbstverständlich auch für die bundesweiten Angebote von Eon und der RWE-Tochter Innogy sowie die Tarife der zugehörigen Konzernmarken wie zum Beispiel E-wie-Einfach oder Eprimo. Lediglich die Ökostromanbieter EWS Schönau, Greenpeace Energy, Naturstrom und LichtBlick bieten bundesweit einheitliche Tarife an.

So zeigt ein Vergleich der gleichen Tarife eines Anbieters in zwei Netzgebieten (mit unterschiedlicher PLZ) in München schon Preisunterschiede von 45 Euro.

Sehr deutlich wird dieser Marktzugang auch am Beispiel einflussreicher Online-Marktplätze wie Verivox oder Check24. Über sie wechseln ca. 60 Prozent der Kunden<sup>4</sup> Tarife und Anbieter. Jeder Wechselwillige muss seine Postleitzahl eingeben, damit ihm auf den Portalen das spezielle Angebotsmenü in seinem lokalen Markt angezeigt wird. Auch auf allen anderen Vertriebskanälen

3 Kundenzahl inklusiver aller direkten und indirekten Beteiligungen, Schätzung. Für den Gasmarkt sind entsprechende Schätzungen aufgrund der Datenlage nicht seriös möglich. Hier versorgt die neue Eon – allerdings ohne ihre Beteiligungen (!) – 2,1 Millionen Kunden, was einem Marktanteil von ca. 15% entspricht. Inklusive Beteiligungen liegen Kundenzahl und Marktanteil im Gasmarkt deutlich höher.

4 Im Jahr 2017 gab es ca. 4,7 Millionen Lieferantenwechsel, davon 1 Mio. durch Umzüge. Davon wurden geschätzt ca. 2,6 Mio. über Vertriebskanäle wie Verivox und Check24 abgewickelt.

entscheidet die Postleitzahl über das Tarifangebot. In der Regel sind die gleichen Tarife eines Anbieters in verschiedenen Netzgebieten (repräsentiert durch die PLZ) unterschiedlich hoch.

Der Zugang zu den Tarifangeboten der Anbieter läuft für die Verbraucher also unzweifelhaft über die Postleitzahl bzw. das Netzgebiet bzw. Grundversorgungsgebiet. Es gibt aus Verbrauchersicht keinen nationalen Strom- oder Gasmarkt. Haushalte und Gewerbe können sich nur für ein Angebot in ihrem Netzgebiet entscheiden. Sie können keine (günstigeren) Tarife aus anderen PLZ- bzw. Netzgebieten wählen.

Für die kartellrechtliche Marktabgrenzung ist allein die Sicht der Nachfrager maßgeblich. Für Nachfrage gibt es aber nur ein lokales Angebot, folglich ist der lokale Markt der relevante Markt, um zu beurteilen, ob ein Energieversorger eine marktbeherrschende Stellung einnimmt. Nach deutschem Fusionskontrollrecht wird ab einem Marktanteil von 40 Prozent Marktbeherrschung vermutet.

### **Lokale Energiemärkte: Der Fall Nuon**

Als der Konzern Vattenfall 2009 die niederländische Nuon übernahm, mussten die Schweden auf die rund 200.000 Nuon-Kunden in Berlin und Hamburg verzichten. Denn Vattenfall ist hier Grundversorger und hätte mit den Nuon-Kunden seine Marktmacht in beiden Städten deutlich ausgebaut. So argumentierten sowohl das Bundeskartellamt als auch die EU-Kommission. Ein Auslöser für die Auflage an Vattenfall war ein Einspruch von LichtBlick als einer der wichtigsten Wettbewerber in Berlin und Hamburg.

Nur kurze Zeit danach hat das Bundeskartellamt eine andere Marktabgrenzung ins Spiel gebracht. Es ging um den Verkauf von Integra/Thüga an ein Konsortium von Stadtwerken. Demnach seien die Grundversorgung einerseits und die Wettbewerbstarife andererseits zwei kartellrechtlich zu trennende Märkte. Der Markt der Wettbewerbstarife sei aber national. Diese Marktabgrenzung ist falsch. Sie spiegelt wie oben geschildert nicht die Realität des PLZ-scharfen Marktzugangs für Endkunden wider. Die Endkundenmärkte für Strom und Gas sind lokale Märkte. Die EU hat sich deshalb im Fall Vattenfall/Nuon auch nicht der Sichtweise des Bundeskartellamtes angeschlossen.

Mit Marktanteilen von je über 70 Prozent in einem Großteil der lokalen Strommärkte und einem relevanten Teil der lokalen Gasmärkte nimmt die neue Eon in dem überwiegenden Teil der lokalen Energiemärkte in Deutschland eine marktbeherrschende Stellung ein.

### III. Mechanismen der Marktbeherrschung

#### Eon als Grundversorger: Mehr Gebiete, höherer Marktanteil pro Gebiet

Grundversorger ist in jedem Strom- und Gasnetzgebiet der Anbieter, der die meisten Kunden versorgt. Laut Bundesnetzagentur<sup>5</sup> beliefern die Grundversorger im Schnitt 69 Prozent der Stromkunden und etwa 70 Prozent der Gaskunden in ihrem Liefergebiet. Lediglich 31 Prozent der Stromverbraucher und 30 Prozent der Gasverbraucher sind seit Beginn der Liberalisierung vor 20 Jahren zu einem anderen Anbieter gewechselt.

Durch den Deal mit RWE vergrößern sich erstens die Grundversorgungs-Gebiete von Eon im Strommarkt von derzeit 42 auf ca. 67 Prozent der Fläche Deutschlands. Zweitens gewinnt Eon die Kunden von bisher konkurrierenden Marken des RWE-Konzerns dazu - wie zum Beispiel Süwag, LEW und EnviaM sowie der Innogy-Tochter Eprimo. Dadurch steigt der Marktanteil in den künftigen Eon-Grundversorgungs-Regionen auf deutlich über 69 Prozent.

Auch im Gasmarkt tritt dieser Doppeleffekt ein – mehr Regionen, mehr Kunden pro Region. Die Grundversorgungsfläche von Eon wächst auf ca. 50 Prozent der Regionen, in denen Kunden über Gasnetze versorgt werden können, der Marktanteil steigt auf deutlich über 70 Prozent.

In Summe wird sich die Kundenzahl der neuen Eon in Deutschland über alle Marken und Tarife im Stromsektor auf rund 16 Millionen und im Gassektor auf mindestens 2,1 Millionen erhöhen<sup>6</sup>.

#### Wettbewerbsvorteil Netz

In der Regel fallen die Rollen Grundversorger und regionaler Netzbetreiber zusammen. Das gilt auch für die Grundversorgungs-Gebiete der neuen Eon.

In Netzgebieten mit über 100.000 Kundenanschlüssen sind Netzbetrieb und Energievertrieb zwar gesellschaftsrechtlich getrennt („Unbundling“), die Gewinne aus beiden Sparten fließen aber trotzdem in die Konzernbilanz ein. In den Netzgebieten unter 100.000 Anschlüssen erfolgt die Trennung der Geschäftsfelder lediglich buchhalterisch. Das Netz ist auch dank hoher staatlicher Garantierenditen ein einträgliches Geschäft. Es macht regelmäßig in den Konzernbilanzen von Eon und RWE/Innogy den Löwenanteil der Gewinne aus.

Die Gewinne aus dem Netzmonopol vergrößern die finanziellen Spielräume der Konzerne, um beispielsweise in Wettbewerbsgeschäften wie dem Stromvertrieb preisgünstige Tarife mit hohen Wechselprämien auszuloben. Als beherrschender Strom- und Gasnetzbetreiber schafft sich die neue Eon ein sicheres finanzielles Polster für die im Wettbewerb stehenden Geschäfte. Die Bundesnetzagentur hat in der Vergangenheit auf Fälle von Quersubventionierung zwischen Netz und Vertrieb hingewiesen. Über diese Möglichkeit verfügen viele Wettbewerber ohne eigenes Netz nicht.

#### Wettbewerbsvorteil Grundversorgung

Ein Grundversorger bietet zwei Typen von Tarifen an – die Grundversorgungstarife und die Wettbewerbstarife. Die Grundversorgungstarife erhalten alle Kunden, die nicht für einen Tarif- oder Anbieterwechsel entscheiden. Die Grundversorgungstarife liegen in der Regel deutlich über

---

5 Bundesnetzagentur, Monitoringbericht 2018, [Quelle](#)

6 Vergleiche Fußnote 3, Seite 4

dem durchschnittlichen Marktpreis. Mit den preiswerteren Wettbewerbsstarifen stellen sich die Grundversorger der Konkurrenz im Markt.

Von den 69 Prozent der Verbraucher, die Strom beim Grundversorger beziehen, entfallen 27,8 Prozent auf die hohen Grundversorgungstarife und 41,2 Prozent auf die niedrigeren Wettbewerbsstarife.

Von den 70 Prozent, die Gas beim Grundversorger beziehen, entfallen 19 Prozent auf die Grund- und 51 Prozent auf die Wettbewerbsstarife.

Die Rolle als Grundversorger verschafft der neuen Eon einen weiteren Wettbewerbsvorteil. Denn im Grundversorgungstarif liegt die jährliche Marge pro Kunde im Schnitt 60 Prozent höher als in Wettbewerbsstarifen<sup>7</sup>.

Aber natürlich bieten auch Grundversorger die niedrigeren Wettbewerbsstarife an. So binden sie erstens Kunden an ihr Unternehmen, denen die Grundversorgung zu teuer ist. Zweitens versuchen sie damit, an Wettbewerber verlorene Kunden zurück zu gewinnen.

Die üppigen Gewinne aus dem Geschäft mit den Grundversorgungstarifen schaffen ein weiteres finanzielles Polster für die im Wettbewerb stehenden Tarife. Neben den Netzgewinnen ist die Quersubventionierung der Wettbewerbsstarife aus den Grundversorgungstarifen ein weiterer Vorteil, über den viele Wettbewerber nicht verfügen.

Die Grundversorger haben noch einen dritten Vorteil. Denn aufgrund gesetzlicher Vorgaben erzielen sie Kundenzuwächse ohne Vertriebskosten. Zum einen fallen Kunden aus Insolvenzen - wie die rund eine Millionen Kunden der Pleitefirmen Teldafax und Flexstrom - direkt zurück in die Grundversorgung. Noch wichtiger sind die regelmäßigen Kundengewinne aus Umzügen. Wer umzieht und sich nicht aktiv um einen Stromanbieter kümmert, wird automatisch vom lokalen Grundversorger mit dem Grundversorgungstarif beliefert – auch wenn er vorher bei einem anderen Anbieter war. Der Grundversorger erhält – anders als alle anderen Wettbewerber – automatisch die Adressdaten der Verbraucher und kann so direkt und ohne hohe Vertriebskosten für seine Angebote werben. Allein dieser Mechanismus verschafft den Grundversorgern durch die 10 bis 17 Prozent jährlichen Umzügler Kundenzuwächse in ihren gewinnträchtigen Grundversorgungstarifen – und das ohne aktiven Vertrieb.

### **Online-Marktplätze: Eon „im Wettbewerb“ mit Eon**

Die neue Eon ist - gerechnet auf die Fläche - Grundversorger und Netzbetreiber in 62 Prozent Deutschlands und in 45 Prozent der mit Gas versorgten Regionen. Hier profitiert Eon von allen genannten Effekten. Die Konzernkasse ist mit den hohen Gewinnen aus dem Netz und den Grundversorgungstarifen üppig gefüllt – Einnahmequellen, über die Wettbewerber wie zum Beispiel LichtBlick nicht verfügen. Mit dieser „Kriegskasse“ wird es für Eon ein leichtes sein, auch den Wettbewerb um die wechselwilligen Strom- und Gaskunden zu dominieren.

Dafür lohnt ein Blick auf die Mechanismen des wichtigsten Marktplatzes im Energiesektor – des Internets. Etwa 60 Prozent der Verbraucher wechseln ihren Anbieter über Portale wie Verivox oder Check24. Diese sind nicht im eigentlichen Sinne Vergleichsportale, sondern eigene Marktplätze. Denn hier werden häufig spezielle und regelmäßig angepasste Tarife und Preise angeboten, die zum Beispiel über die Internetauftritte der Versorger nicht verfügbar sind. Der Wettbewerb findet innerhalb dieser Portale statt.

---

<sup>7</sup> Annahme ist ein jährlicher Verbrauch von 2500kWh Strom bzw. 17000 kWh Gas; Ermittlung für April 2018.

Wie funktionieren diese Marktplätze? Der Löwenanteil der Online-Wechsler entscheidet sich – nachdem sie ihren PLZ-scharfen Tarifvergleich angezeigt bekommen - für eines der auf den Rängen 1 bis 6 gelisteten Angebote.

Jedes Unternehmen darf auf Verivox und Check24 nur 1-2 Tarife unter einer Marke anbieten. Im Vorteil ist, wer viele Marken in seinem Portfolio hat. Die neue Eon verfügt über eine für Verbraucher nicht mehr durchschaubare Vielfalt von Marken und Tarifen - allein im Strommarkt sind es mindestens 160 Marken mit 840 Tarifen.

Alle Preise lassen sich PLZ-scharf aussteuern. Aufgrund des enormen Finanzpolsters ist es für Eon jederzeit möglich, auf einem Marktplatz wie Verivox oder Check24 die relevanten Platzierungen in einem PLZ-Gebiet zu belegen. Dabei muss der Name Eon aufgrund der vielen Marken des Konzerns nicht einmal auftauchen. Ein Kunde, der von einem teuren Eon-Grundversorgungstarif zu einem preiswerteren Tarif wechseln will, bleibt mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit innerhalb der Eon-Familie, ohne es zu merken – und hat den subjektiven Eindruck, er sei in einem umkämpften Markt mit vielen Anbietern unterwegs, dabei hat er nur Tarif und Marke ausgetauscht.

Selbstverständlich kann und wird die neue Eon auch in den lokalen Märkten angreifen, die der Konzern (noch) nicht dominiert. Das nötige Geld dazu wird vorhanden sein. Alle anderen größeren Wettbewerber sind nach der Übernahme der RWE-Kunden bereits deutlich distanziert. Während die neue Eon inklusive ihrer Beteiligungen im deutschen Strommarkt ca. 16 Millionen Kunden versorgt, liegen die Kundenzahlen der nächstgrößeren Konzerne Vattenfall und EnBW mit ihrer Vertriebs Tochter Yello im unteren einstelligen Millionenbereich. Auch für die Stadtwerke, an denen Eon nicht beteiligt ist, wird sich die Wettbewerbssituation deutlich verschlechtern.

#### **IV. Auswirkungen auf die neuen Energiemärkte**

##### **Smart Meter als Geschäftsmodell und als Schlüssel zum digitalen Zukunftsmarkt**

Der Energiemarkt steht vor einem grundlegenden Wandel hin zu einem voll-digitalisierten Markt, in dem Kundendaten die zentrale Rolle spielen. Entwicklungen, die andere Märkte wie den Handel bereits radikal verändert haben, sind auch für die Energiebranche zu erwarten. Künftig wird nicht mehr die Energie, sondern der Zugriff auf die Kundendaten zum entscheidenden wirtschaftlichen Faktor. Die neue Eon ist perfekt dafür aufgestellt, diesen neuen Markt zu kontrollieren.

Heute liefert ein Haushalt im Normalfall einmal im Jahr einen Datensatz an seinen Netzbetreiber und von dort an seinen Stromversorger – den Zählerstand. Ab 2019 startet in Deutschland ein großangelegter Smart-Meter-Rollout. Damit werden Kundendaten in Echtzeit verfügbar, zum Beispiel Verbrauchsdaten. Statt eines Datensatzes fließen künftig tausende, zehntausende oder mehr Daten vom Kunden zu den Energiefirmen. Diese Daten bilden die Grundlage für neue, datenbasierte Geschäftsmodelle – zum Beispiel bei der Verbrauchssteuerung, Smart Home Lösungen oder auch den Verkauf von Kundendaten an Dritte. Sie können zudem für Marketing und Vertrieb der eigenen Produkte genutzt werden – denn es ist zumindest zweifelhaft, ob die geltenden Datenschutz-Regelungen dieser Praxis einen Riegel verschieben würden.

In Deutschland gibt es rund 50 Millionen Strom-Zählpunkte. Die neue Eon wird davon – inklusive ihrer Beteiligungen – rund 20 Millionen Zählpunkte kontrollieren. Das entspricht einem Marktanteil von über 40 Prozent. Der nächstgrößte Wettbewerber EnBW ist mit 11 Prozent deutlich abgeschlagen.

Der Smart-Meter-Rollout soll zwar im Wettbewerb geregelt werden. Allerdings sind zunächst einmal die Netzbetreiber in der Rolle als grundzuständige Messstellenbetreiber für den Rollout zuständig. Nur wenn wettbewerbliche Anbieter Smart Meter zu günstigeren Preisen anbieten können als die Netzbetreiber, kann ein relevanter Wettbewerb entstehen. Schon bisher haben wettbewerbliche Messstellenbetreiber – die keine Netze betreiben – lediglich einen Marktanteil von unter einem Prozent, spielen also faktisch keine Rolle.

Die neue Eon hat Zugriff auf rund 20 Millionen Stromzähler, die nach und nach durch Smart Meter ersetzt werden. Allein die Anzahl der von Eon betriebenen, mit Smart Metern auszustattenden Zählpunkte und die damit verbundenen Mengenvorteile werden Eon die Möglichkeit eröffnen, technologische Maßstäbe zu setzen, potentielle Wettbewerber von vornherein preislich zu unterbieten und den Wechsel zu anderen Betreibern durch eigene Wettbewerbsangebote zu verhindern.

Analysen der LBD zeigen, dass die neue Eon aufgrund von Skaleneffekten bis zum Jahr 2020 beim Kauf und Betrieb des zentralen Kommunikationstools am intelligenten Zähler (das sogenannte „Smart Meter Gateway“) ca. 50 Prozent niedrigere Kosten als der nächstgrößte Wettbewerber EnBW erreichen kann.

Aufgrund dieser Kostenvorteile kann die neue Eon den Wettbewerb im Smart-Meter-Markt dominieren. Denn wenn Eon Einbau und Betrieb intelligenter Zähler zu einem unschlagbar günstigen Preis anbieten kann, besteht die Chance, nicht nur freie Wettbewerber, sondern auch andere Netzbetreiber in ihren angestammten Netzregionen auszubooten. So kann der Marktanteil der neuen Eon im Messmarkt zügig ansteigen. Damit droht ein Monopol – auch und vor allem beim Zugriff auf die künftig so wertvollen Kundendaten.

### **Eon könnte zum Google der Energiebranche werden: Big-Data ist das künftige Gold der Energiebranche**

Die neue Eon wird zum führenden Big-Data-Konzern im deutschen Energiemarkt. Der Konzern hat dafür alle nötigen Voraussetzungen:

- Zugriff auf über 40 Prozent der Strom-Zähler und mehrere Millionen Gaszähler - mit einer großen Chance, diesen Marktanteil kräftig auszubauen.
- Zugang zu Millionen von Endkunden im Strom- und Gasmarkt, die von den zahlreichen Marken der Eon-Familie mit Energie versorgt werden.
- Gefüllte Kassen dank renditestarker Geschäftsfelder Stromnetz, Gasnetz und Grundversorgung.
- Diese Finanzkraft ermöglicht erhebliche Investitionen in neue Märkte und eine wettbewerbsverdrängende Preispolitik.

Digitalisierte Plattform-Geschäftsmodelle werden sich in den Bereichen Energieversorgung, Smart Meter, Solar und Batterien, Elektromobilität und Ladesäulen sowie flexible Erzeugung und Speicherung von Energie (etwa zur Stabilisierung der Stromnetze) entwickeln. Darüber hinaus werden die Kundendaten selbst zu dem wohl wichtigsten wirtschaftlichen Faktor – als Basis für die genannten und heute noch nicht vorhersehbare Geschäftsmodelle (zum Beispiel die

Koppelung von Energie- und Versicherungsprodukten), als Grundlage für gezieltes Marketing und als Wert an sich durch den Verkauf der Daten an Dritte.

Plattform-Geschäfte folgen dem „The-Winner-Takes-It-All“ Prinzip. Das ist in anderen Feldern eindrucksvoll zu erkennen. So kontrolliert Amazon bereits 46 Prozent des deutschen Online-Versandhandels, WhatsApp 81 Prozent des Messenger-Marktes und Google 93 Prozent des Suchmaschinen-Marktes. Eine solche Entwicklung droht auch im Energiemarkt, wenn Kartellbehörden und Politik dem Plan von Eon und RWE keinen Riegel vorschieben.

### Der neu entstehende Ladesäulen-Markt

Innogy ist heute Markt- und Technologieführer im entstehenden Ladesäulen-Markt und verfolgt in den konzerneigenen Netzgebieten einen zügigen Ausbau der Infrastruktur.

Ähnlich wie bei den klassischen Tankstellen handelt es sich bei der Ladesäuleninfrastruktur um überwiegend sehr kleine lokale Märkte. Die Nachfrager – die Besitzer von E-Fahrzeugen – suchen nur in einem sehr engen räumlichen Bereich einen Parkplatz mit Ladeinfrastruktur. In den Ballungsräumen gibt es aufgrund des Parkplatzmangels faktisch keine Ausweich- und Wahlmöglichkeiten für die Fahrzeugführer. Schon heute erreicht Innogy in vielen Regionen mit Anteilen von über 40 Prozent der öffentlichen Ladepunkte eine den Markt dominierende Stellung. Lokal liegen die Marktanteile sogar bei über 90 Prozent<sup>8</sup>. Hohe Marktanteile hat Innogy etwa im Westen Deutschlands, im Norden, Teilen Brandenburgs und Sachsens sowie in Westbayern.

Die neue Eon hätte aktuell einen Marktanteil von knapp 20 Prozent der öffentlichen Ladesäulen in Deutschland. Es ist davon auszugehen, dass der Konzern die bisherige Innogy-Strategie eines forcierten Ausbaus der Stromtankstellen in den eigenen Netzgebieten übernimmt. Damit würde die Monopolstellung in den eigenen Netzregionen verstärkt und der bundesweite Marktanteil zügig auf über 40 Prozent ansteigen.

Die neue Eon besitzt mit der Integration von Innogy das Wissen und das Geld, den Ladesäulen-Markt zu beherrschen. Je zügiger der Ausbau der Ladeinfrastruktur voranschreitet, desto wichtiger werden für die Markterschließung Kostenvorteile, die sich aus der schier Menge der installierten und betriebenen Stationen ergeben. Diese Kostenvorteile (Skaleneffekte) erhöhen zudem die Wahrscheinlichkeit, dass die neue Eon auch außerhalb ihrer Netzregionen in Ladesäulen investiert.

Verbraucher, die ein E-Mobil fahren, wären in den Netzgebieten der neuen Eon – die ca. 60 Prozent der Fläche Deutschlands ausmachen – mit einem marktbeherrschenden Anbieter konfrontiert. Aus dieser Position kann der lokale Monopolist die Preise an den öffentlichen Ladesäulen ohne störenden Wettbewerbsdruck bestimmen.

Auch attraktive Koppelprodukte aus Haushaltsstrom und Zugang zu öffentlichen Ladesäulen könnte in vielen Regionen nur Eon anbieten – zumindest solange, wie der Betreiber der Ladesäule auch der Stromlieferant ist. Diese Option ist dazu angetan, die ohnehin schon beherrschende Stellung des Konzerns in den lokalen Märkten weiter zu festigen oder gar auszubauen.

Die neue Eon hat einen klaren, regionalen Wettbewerbsvorteil in einem zentralen neuen Energiemarkt. Der Konzern hat schon gleich nach Abschluss des Deals mit RWE in vielen

---

<sup>8</sup> LichtBlick-Ladesäulencheck 2018, [Quelle](#)

Regionen eine marktbeherrschende Stellung im Stromtankstellen-Netz und könnte diese Position zügig ausbauen – auch über seine Netzgebiete hinaus. Es ist kein Anbieter in Sicht, der Eon auf diesem Feld auch nur annähernd die Stirn bieten könnte.

## **V. Bündelung der Kraftwerke bei RWE: Auswirkungen auf die Strompreise**

Während die neue Eon durch den Deal mit RWE bei Vertrieb, Netzen und neuen Märkte seine Marktposition bis hin zur Marktbeherrschung ausbaut, profitiert RWE von den zusätzlichen Kraftwerkskapazitäten, die der Konzern übernimmt.

Nach der Übernahme der Kraftwerke von Eon verfügt die neue RWE über 38,7 Gigawatt konventionelle Kraftwerkskapazität (das entspricht einem Marktanteil von 38 Prozent) und 8,5 Gigawatt Erneuerbare Energien (Marktanteil knapp 8 Prozent).

LBD-Analysen nach den Maßstäben des Bundeskartellamtes ergeben, dass die neue RWE unter Hinzurechnung der Kraftwerke von Eon im Jahr 2017 fast in etwa jeder sechsten Stunde des Jahres (17,8 Prozent aller Stunden) die Preise für die Stromerzeugung beeinflusst oder gar dominiert hätte.

Das weist nach Kartellamts-Definition auf das Vorliegen einer erheblichen Marktmacht oder zeitweise sogar einer marktbeherrschenden Stellung von RWE in der Stromerzeugung hin.

Je nach Annahmen über die künftige Stromerzeugung in Deutschland, die Stilllegung von Kraftwerken, das Wachstum des RWE-Kraftwerksparks und die Entwicklung des Strom-Imports könnte sich die Marktmacht der neuen RWE in den nächsten Jahren weiter verstärken – bis hin zu einer marktbeeinflussenden oder marktbeherrschenden Stellung in über der Hälfte aller Stunden des Jahres 2030. Diese monopolartige Position von RWE würde zu einem massiven Anstieg der Strompreise in Deutschland führen. Steigende Erzeugungsmargen weisen bereits heute darauf hin, dass die Wettbewerbsintensität im Erzeugungsmarkt nachlässt.

## **VI. Konsequenz: Kartellbehörden müssen den Deal untersagen**

Die vorliegenden energiewirtschaftlichen Analysen von LBD zeigen eindrucksvoll, wie sehr der Wettbewerb mit der Neuaufteilung der Energiemärkte zwischen Eon und RWE eingeschränkt wird. Wettbewerber wie Stadtwerke, kleinere Energiekonzerne und unabhängige Anbieter wie LichtBlick werden in ihren Geschäftschancen massiv beschnitten. Die Leidtragenden werden die Verbraucher sein, weil Strom, Gas und alle künftig mit Energie verbunden Geschäftsmodelle in den großflächigen monopolartigen Teilmärkten vor allem eines werden – teurer.

Die EU-Kommission und das Bundeskartellamt müssen dieser drohenden Entwicklung einen Riegel vorschieben und den Megadeal untersagen, denn er droht die Errungenschaften der Liberalisierung im deutschen Energiemarkt zu torpedieren.

### **Kontakt:**

LichtBlick SE, Zirkusweg 6, 20359 Hamburg

Volker Walzer, Pressesprecher

Tel. 040-6360-1260, Mobil 0160-2580976, Email [volker.walzer@lichtblick.de](mailto:volker.walzer@lichtblick.de)