

Online-Marktplatz für Energie

Von Mensch zu Mensch

Angriff im Strommarkt: Ein Newcomer will Versorger überflüssig machen.

Jürgen Flauger Hamburg

Ingo Lange hat das Umweltbewusstsein quasi geerbt. Sein Vater baute vor zwanzig Jahren eine erste Windkraftanlage. Heute erzeugt der 40-jährige selbst mit drei 70 Meter hohen Windrädern in Kempen am Niederrhein pro Jahr rund vier Millionen Kilowattstunden grünen Strom - und das aus voller Überzeugung: „Der Wind ist eine reine, klare Energie und gibt uns Energie für die Zukunft“, sagt der Windmüller.

Den großen Stromproduzenten wie der RWE AG, die nur 50 Kilometer entfernt Braunkohle fördert, will er jedenfalls nicht das Feld überlassen. „Keine Autostunde von hier ist Garzweiler - und jeder, der das schon gesehen hat, weiß, dass das nicht der richtige Weg ist.“

Jetzt will Lange die angestammten Energieunternehmen noch mehr ärgern. Er will seinen Strom nicht mehr anonym ins Netz einspeisen, sondern direkt an private Kunden verkaufen. Und das kann er ab sofort auch: Seit Donnerstag ist der neue Online-marktplatz Enyway am Start, auf dem sich auch Lange präsentiert.

Enyway-Gründer und -Chef Heiko von Tschischwitz geht mit einer Kampfansage in den Markt: „Wir machen die klassischen Versorger überflüssig“, kündigt er im Gespräch mit dem Handelsblatt an: „Strom wird von Menschen erzeugt und direkt an andere Menschen verkauft.“

Bisher haben Betreiber von Wind- und Solaranlagen ihren Strom anonym ins Netz eingespeist und allenfalls an Großhändler verkauft - um den Vertrieb an Endkunden kümmerten sich die Vertriebsgesellschaften der Energiekonzerne und Stadtwerke oder spezielle Billiganbieter.

Über Enyway schließen die Produzenten direkt Verträge mit den Haushalten ab. Sie schildern, wie und wa-

rum sie grünen Strom produzieren, und legen selbst den Preis fest. Enyway kümmert sich um Formalitäten bei Behörden und Netzbetreibern, Kundenservice und Abrechnung - und stellt sicher, dass die Verbraucher immer Strom bekommen. Kann der Produzent nicht liefern, wird Ökostrom am Markt dazugekauft.

Ob das Geschäftsmodell wirklich etwas „Revolutionäres“ ist, wie von Tschischwitz verspricht, bleibt abzuwarten. Innerhalb eines Jahres will er mindestens „eine mittlere fünfstellige Zahl“ an Verträgen vermitteln.

Der Energiemarkt an sich steht aber, darin sind sich alle Experten einig, tatsächlich vor der nächsten Revolution. Nach der Energiewende, die die Stromproduktion grün und kleinteilig gemacht hat, wird jetzt die Digitalisierung den Markt aufmischen. Über das Internet werden ganz neue Geschäftsmodelle entstehen. Energiekonzerne und Stadtwerke müssen sich auf komplett neue Wettbewerber einstellen.

„Das Wettrennen um energienahe Plattformen ist eröffnet“, meint Tobias Gehlhaar, der bei Accenture den Bereich Energiewirtschaft leitet.

In der Stromerzeugung hat die Branche schon die erste Revolution hinter sich. Vor 20 Jahren gab es nur rund 500 Stromproduzenten. Damals wurde Strom vor allem von großen Kraftwerken erzeugt. Mit der Energiewende wurde die Stromproduktion aber nicht nur grün, sondern auch dezentral. Selbst private Haushalte speisen über Solardächer Strom ins Netz ein. Insgesamt gibt es heute fast zwei Millionen Stromproduzenten, darunter auch Tausende Landwirte und Gewerbetreibende, die große Solaranlagen oder gleich mehrere Windräder besitzen.

Denen will von Tschischwitz einen neuen Vertriebskanal bieten. Die Branche sollte den Vorstoß ernst nehmen. Schließlich hat der 49-jähri-

ge den Markt schon einmal aufgemischt. Von Tschischwitz war 1999 einer der Ersten, die versuchten, im gerade liberalisierten Markt Fuß zu fassen. Und sein Unternehmen Lichtblick setzte sich durch. Es ist heute mit 650 000 Kunden der größte unabhängige Ökostromanbieter.

Das neue Unternehmen soll aber völlig selbstständig agieren - und wurde abgespalten. Von Tschischwitz bleibt zwar Lichtblick-Aktionär, gab die Führung aber an seinen langen Weggefährten Wilfried Gillrath ab.

Enyway hat auch schlagkräftige Partner wie den norwegischen Statkraft-Konzern. Der besorgt als Großhändler den Ökostrom, mit dem Lücken zwischen Angebot und Nachfrage geschlossen werden.

Wettbewerbsfähige Preise

Den Verbrauchern verspricht Enyway kurze Kündigungsfristen und wettbewerbsfähige Preise, weil die Verwaltungskosten der Versorger wegfallen. Tatsächlich liegen die Preise in der Regel unter den Angeboten der jeweiligen Stadtwerke. Vor allem aber setzt von Tschischwitz auf das Ökobewusstsein der Kunden.

Den Anbietern verspricht er eine auskömmliche Marge. Wer bisher seinen Strom direkt, aber anonym über den Großhandel vermarktete, konnte je Kilowattstunde 0,4 Cent erwirtschaften, die mit dem Großhändler geteilt wurden. Jetzt verspricht von Tschischwitz „Zusatzerträge in mindestens gleicher Größenordnung“. Enyway bietet den Produzenten Dienstleistungen wie Kundenservice gegen Gebühr an und legt die Kosten für Plattform und Werbung auf die Kunden um. Die monatliche Gebühr beträgt 3,99 Euro, fällt aber weg, wenn sie weitere Kunden werben.

Enyway könnte als „Airbnb für erneuerbare Energien“ insbesondere eine junge Zielgruppe ansprechen, glaubt Energieexperte Gehlhaar. Die

Plattform werde zwar „ein Nischenangebot“ bleiben. Aber: „Mit guten Aussichten, wenn sie konsequent geführt, erfolgreich beworben und im Markt platziert wird.“

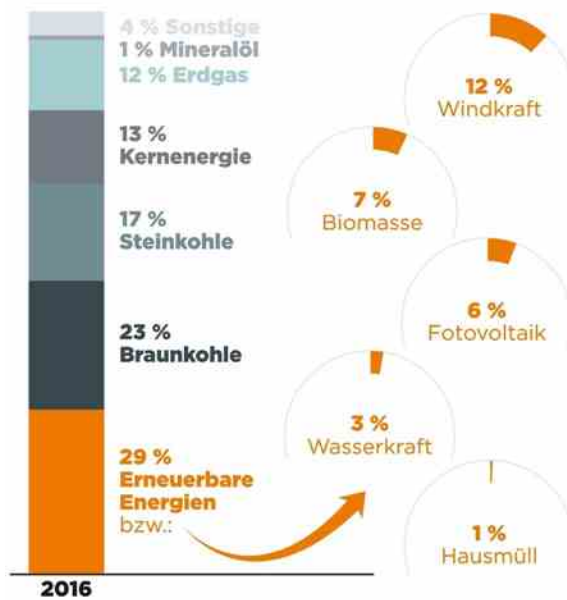
Die Kommunalversorger schauen nicht tatenlos zu. Die Wuppertal Stadtwerke (WSW) wollen nach Informationen des Handelsblatts am Montag mit einem eigenen Blockchain-Marktplatz kontern - nach eigenen Angaben als „weltweit erster kommunaler Energieversorger“. Auf dem Handelsplatz „Tal.Markt“ können Kunden ebenfalls ihren Strom bei lokalen Ökostromanbietern erwerben und ihren Energiemix zusammensetzen. Die Wuppertaler Stadtwerke stellen als Betreiber der Plattform sicher, dass der Handel fälschungssicher läuft und keine Kilowattstunde Solar- oder Windstrom doppelt verkauft wird. Auch der Kommunalversorger hat einen Energiehändler als Partner, Axpo aus der Schweiz.

Die Kunden sollen eigenständig und mit Herkunftsnachweis ihren Stromerzeuger auswählen können. Bei den Produzenten zielt der Vorsitzende der Wuppertaler Stadtwerke, Andreas Feicht, vor allem auf Betreiber, deren Anlagen bald aus der Förderung fallen: „Über unseren Marktplatz können Betreiber von Wind- und Solaranlagen in Zukunft ihren Strom direkt und kostendeckend vermarkten - ganz ohne Förderung.“

Wie von Tschischwitz ist auch Feicht überzeugt: „Das Konzept kann den Stromvertrieb revolutionieren.“

Energiemix in Deutschland

Bruttostromerzeugung nach Energieträgern



HANDELSBLATT // Rundungsdifferenz; Stand: 31.3.2017 // Quelle: BMWi