



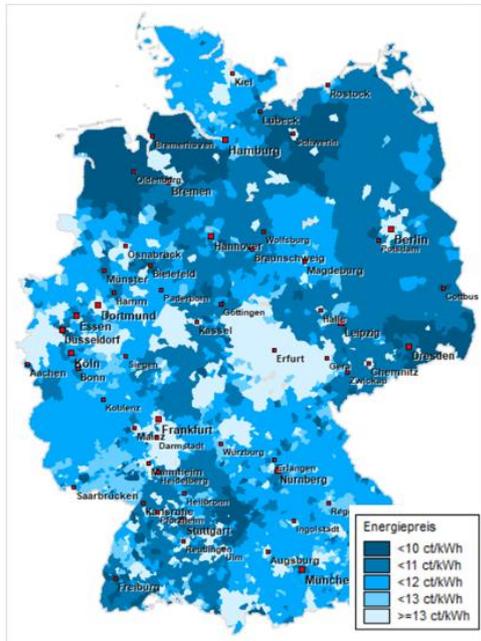
Disruption der Energiewirtschaft erfolgt jetzt: Die Energiepreis- und Klimakrise sind auch eine Krise der Stadtwerke

Wir befinden uns derzeit sowohl in einer aktuellen Energiepreiskrise als auch einer sehr langfristigen Klimakrise. Eine Krise bedeutet die Zuspitzung einer Situation und führt zu einem akuten Entscheidungs- und Handlungsdruck. Nach der Krise wird es besser oder schlechter. Die Richtung entscheidet sich in einem kurzen Zeitraum. Die aktuelle Energiepreiskrise und die Klimakrise sind auch eine Krise der Stadtwerke, in der sich entscheidet, ob Stadtwerke langfristig als Gewinner oder Verlierer der Entwicklungen dastehen.

Marktszenario für die kommenden 12 bis 18 Monate

Die generelle Markterwartung ist, dass die Großhandelspreise für Strom und Gas gegenüber dem derzeitigen Stand leicht rückläufig, aber auf absehbare Zeit auf historisch sehr hohem Niveau verbleiben werden. Diese gehen mit dem zweiten Halbjahr 2021 und dem Jahr 2022 in das Beschaffungsportfolio der Stadtwerke ein. In der Folge wird das zum Jahresende 2022 für viele Stadtwerke dazu führen, dass sie ihre Preise im allgemeinen Tarif der Grundversorgung und den Alternativtarifen deutlich anheben müssen. Dies auch trotz zwischenzeitlichem Entfall der EEG-Umlage. Anders als für gestrandete Neukunden setzt bei Bestandskunden der Stadtwerke die im Portemonnaie spürbare Energiepreiskrise erst zum Ende 2022 ein. Das dicke Ende kommt also noch.

Zu befürchten ist, dass diese Preiserhöhungen angesichts des zwischenzeitlichen Entfalls



Energiepreis = Arbeitspreis abzgl. Netz, KA, Steuern und Abgaben

der EEG-Umlage sowohl von Politik als auch Verbraucherverbänden massiv kritisiert werden. Externe Anbieter sind dann wieder auf den Markt zurückgekehrt und können sich in ihren Akquisitionspreisen aufgrund der kürzerfristigen Beschaffung preislich nach unten absetzen. Die derzeitigen Energiepreise deutscher Strom-Grundversorger liegen im Schwerpunkt zwischen 10 und 13 ct/kWh. Notierungen der Baseload für das Frontjahr liegen aktuell etwas oberhalb 140 €/kWh. Bei strukturierter Beschaffung und Wahrung der aktuellen Rohmarge könnte sich zum

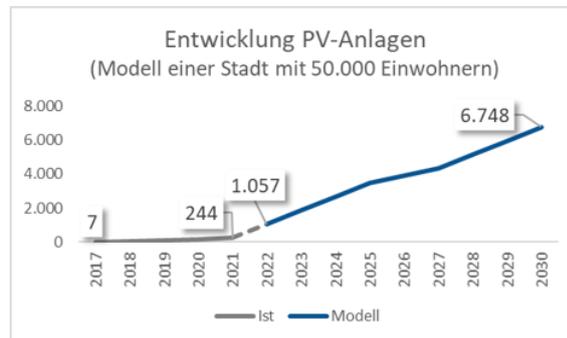
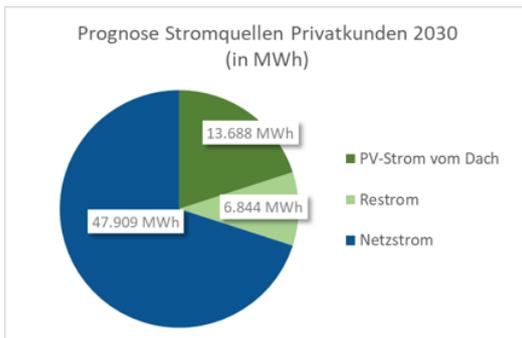
Jahresende ein Anpassungsbedarf von ca. 6 bis 9 ct/kWh trotz Entfalls der EEG-Umlage ergeben.

In diesem Szenario sehen wir für Stadtwerke eine sehr ernste Gefahr für eine massive Wechselwelle zum Jahreswechsel 2022/23. Deren Prävention – z.B. durch Migration der Grundversorgungskunden in Alternativtarife bereits im Sommer, Kundenbindung durch Energiedienstleistungen, Etablierung von Kundenrückgewinnungsprozessen etc. – wird eine der wichtigsten Aufgaben des Jahres.

Ebenso Risiken wie aber auch gleichermaßen Chancen birgt eine weitere Entwicklung: Klimaschutz ist als überragendes gesellschaftliche Ziel breit akzeptiert. Dies wird politisch durch anspruchsvolle Ausbauziele für regenerative Erzeugung und deren Nutzung unterstützt und durch finanzielle sowie nicht-finanzielle Förderung (z.B. durch PV-

Nutzungspflichten) forciert. Grüne Energie - idealerweise vom eigenen Dach oder aus dem eigenen Keller - wird so eine immer stärkere Kundenpräferenz haben.

Für ein Stadtwerk mit beispielsweise 50.000 Einwohnern ergeben die aktuellen Ausbau-



ziele den in der nachstehenden Graphik dargestellten Zuwachs an PV-Anlagen. Deren Produktion ver-

drängt ca. 30% des über das Netz gelieferten Stroms. In diesem Modellbeispiel entspricht dies etwa einem Deckungsbeitrag von 800.000 Euro.

Die Folge: Neue Produkte, die Energiedienstleistung und Commodity-Lieferung kombinieren, werden wirtschaftlich und ökologisch ausgesprochen attraktiv. Entsprechende Geschäftsmodelle und Produkte erwarten wir ab Herbst 2022 bereits massiv auf dem Markt. Es wird einen Wettlauf um die Besetzung von Dachflächen beginnen. Dabei ist es das Ziel, die nachfolgende Wertschöpfungskette aus Reststromlieferung, Wallbox + Fahrstrom und perspektivisch auch Wärmepumpe gleich mit zu besetzen.

Diese Szenarien sind nicht neu und werden in der Energiewirtschaft bereits lange diskutiert. Grundsätzlich und gleichzeitig krisenartig haben sich aber die Umfeldparameter in der Politik, in der gesellschaftlichen Einstellung zu Klimaschutz und Energie sowie der wirtschaftliche Rahmen geändert. Grüne Energie wird gegenüber der grauen zur kostengünstigeren Lösung. Es scheint ein Kipppunkt überschritten zu sein und kann an Stelle

Digitale Kundenprozesse. Viele Kunden erwarten heute, dass Produkte digital konfiguriert und abgeschlossen werden können. Beispiel: Auswahl der Wallbox mit anschließender

Auswahl des Installationspaketes plus Abschluss des Fahrstromtarifes in einer Abschlusstrecke. Im Anschluss erwartet dieser Kunden auch, dass er alle Produkte – nicht nur seinen Strom- und Gasvertrag – im Kundenportal sieht und ver-

Wähle deine Wallbox	Wähle dein Installationspaket	Wähle deinen Fahrstrom
Preis-/Leistung  Mit Fahrstromtarif 499 € Ohne Tarif 549 €	Paket S Inbetriebnahme, wenn alle baulichen Voraussetzungen geschaffen sind 249 €	LadeStrom Jetzt abschließen
Intelligent  Mit Fahrstromtarif 999 € Ohne Tarif 1.099 €	Paket M Installation inkl. einfacher baulicher Leistungen 899 €	ÖkoStrom Jetzt abschließen
Super schnell  Mit Fahrstromtarif 1.499 € Ohne Tarif 1.699 €	Paket L Installation inkl. einfacher baulicher Leistungen Individualangebot	Ich bin bereits Kunde mit einem Ökostrom-Tarif
	Nein Danke, ich schaff's allein	Nein, Danke

warten kann. Es ergibt sich die Notwendigkeit zum Aufbau von geschlossenen Vertriebsplattformen, die Produkte, Prozesse und Kundendaten auf einer modernen IT-Plattform mit standardisierten Schnittstellen verbinden. Entsprechende Ansätze sehen wir heute z.B. bei den Lösungen von epilot, powercloud oder Lynqtech.

Lassen Sie uns sprechen!

Gerne stellen wir Ihnen unsere Ansätze im Rahmen individueller, kostenfreier Webinare vor. Hierin erarbeiten wir gemeinsam mit Ihnen eine **erste Analyse der Chancen und Risiken, Ihrer Stärken und Schwächen sowie leiten hieraus erste mögliche Maßnahmen und Strategien** ab. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie eine Mail und vereinbaren gleich Ihren persönlichen Webinartermin.

Wer wir sind

PRO ENERGY CONSULT, Köln ist ein auf den Energievertrieb spezialisiertes Beratungshaus. Unsere Kunden sind überwiegend Stadtwerke. Hierzu gehören neben vielen weiteren u.a. die STAWAG Aachen, die Stadtwerke in Düsseldorf, Münster und Heidelberg, die Technischen Werke Ludwigshafen oder die RheinEnergie. Größere Nicht-Stadtwerke-Kunden sind u.a. Vattenfall und DB Energie. Kunden aus dem Bereich mittelständischer Stadtwerke sind z.B. Wolfenbüttel, Wismar, Ettlingen oder die Albstadtwerke.

Der Schwerpunkt unserer Beratungsleistungen im Energievertrieb ist die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle und Produkte als Ergänzung zum angestammten Geschäft sowie die Optimierung von Kundenmanagementprozessen und deren Abbildung in den Systemen. Wir konzentrieren uns dabei auf die Ausrichtung des Vertriebs auf ein aktives Kundenmanagement in der Neukundengewinnung, Kundenrückgewinnung und dem Cross-Selling. Unser Beratungsansatz ist dabei praxisorientiert und pragmatisch: energiewirtschaft. beraten. lösen.

Ihre Ansprechpartner



Ralf Thiemann
Geschäftsführer
PRO ENERGY CONSULT GmbH
Wüllnerstr. 117
D - 50931 Köln
Fon: 0171 548 37 54
E-Mail: thiemann@proenergyconsult.com



Kathrin Kubny
Partnerin
PRO ENERGY CONSULT GmbH
Wüllnerstr. 117
D - 50931 Köln
Fon: 0171 548 60 40
E-Mail: kubny@proenergyconsult.com