

Strom bis zu 25 % teurer – Passivität der Verbraucher beschert Stromversorgern jährlich 800 Millionen Euro Mehreinnahmen

Mit Blick auf die kommende Stromrechnung wird 2009 für viele Haushalte wieder ein teures Jahr. Nach Recherchen des unabhängigen Verbraucherportals toptarif.de haben 670 Stromversorger Preiserhöhungen von bis zu 25 Prozent in den ersten Monaten des Jahres vorgenommen oder in den kommenden Wochen geplant. Elf Jahre nach der Liberalisierung des Strommarktes setzen somit viele Grundversorger, trotz verstärkter Konkurrenz, noch immer auf die Passivität der Kunden – bislang weitestgehend mit Erfolg.

„Zwar wird der zunehmende Wettbewerb auf dem Strommarkt von Seiten der Verbraucher in den letzten beiden Jahren verstärkt angenommen. Insgesamt gibt es aber noch zu wenig Bewegung bei den Kunden, um einen spürbaren Einfluss auf die allgemeine Strompreisgestaltung feststellen zu können“, erklärt Tarifexperte Thorsten Bohg von toptarif.de. So beziehen nach Angaben des Bundesverbandes der Energie- und Wasserwirtschaft (BDEW) auch ein Jahrzehnt nach der Liberalisierung vier von fünf Haushalten in der Bundesrepublik Strom von ihrem lokalen Versorger – knapp die Hälfte davon wird in der teuren Grundversorgung beliefert.

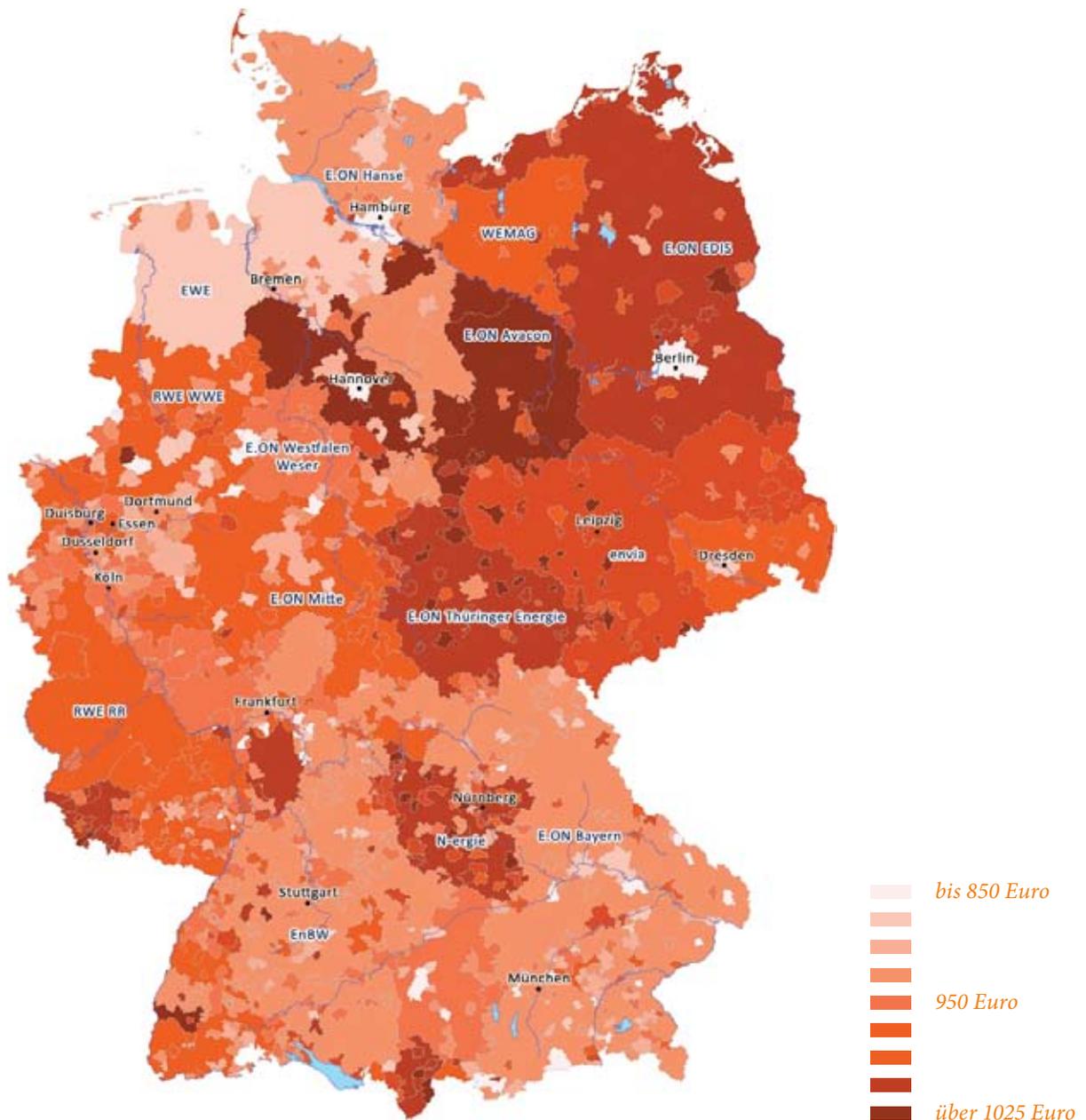
Wie die Versorger von der Passivität der Stromkunden profitieren, zeigt sich in der Preisentwicklung der letzten 24 Monate. Zwischen 2007 und 2009 stiegen die durchschnittlichen Preise der Grundversorgungstarife um 16 Prozent. Die weiteren Angebote der lokalen Versorger kletterten hingegen nur um 12 Prozent. „Allein die Tatsache, dass sich rund 15 Millionen Haushalte in der teuren Grundversorgung befinden und bisher weder einen Anbieterwechsel noch günstigere Verträge bei ihrem jeweiligen regionalen Unternehmen in Betracht gezogen haben, spült den Versorgern jährlich rund 800 Millionen Euro mehr in die Kassen“, führt Bohg weiter aus.

Aufschwung im Wettbewerb

In der Breite hat der Wettbewerb auf dem Strommarkt in den letzten Jahren erheblich an Schwung gewonnen. Heute können Verbraucher in den meisten Regionen Deutschlands zwischen mehr als 50 Anbietern und Hunderten von Tarifen wählen. 2007 betrug das durchschnittliche Einsparpotential zwischen der Grundversorgung und dem günstigsten verfügbaren Tarif eines alternativen Anbieters für einen Musterhaushalt mit einem Jahresverbrauch von 4.000 kWh Strom noch 170 Euro. Aktuell hat es sich mit 321 Euro fast verdoppelt.

Bislang spielt der Faktor Kunde in der allgemeinen Preisgestaltung der Versorger allerdings eine eher untergeordnete Rolle. „Solange sich die Verbraucher ihrer Marktmacht nicht bewusst werden und durch vermehrten Anbieterwechsel die Unternehmen unter Druck setzen, wird sich die Preisspirale auch in Zukunft weiter nach oben drehen“, macht Bohg deutlich. Welche Marktmacht die Kunden tatsächlich haben, zeigt das Beispiel Vattenfall.

Welche Marktmacht hat der Kunde?



Nachdem das Unternehmen allein 2007 rund 250.000 Kunden in Berlin und Hamburg verloren hatte, wurde auf weitere Preiserhöhungen konsequent verzichtet. Vielmehr versuchte der Konzern mit der Einführung eines günstigen Online-Tarifs im letzten Jahr und mit einer Garantie auf die aktuellen Preise bis Ende 2009 gegenzusteuern. Auch der Kauf von Nuon Ende Februar 2009 – dem Konkurrenten, zu dem die meisten Vattenfall-Kunden wechselten – macht trotz aller Wettbewerbsbedenken deutlich, wie hoch der Druck durch Kundenschwund selbst für Großunternehmen werden kann.
Christina Seddig