



TECHNISCHE
UNIVERSITÄT
WIEN
Vienna | Austria



VORTEILE VON ENERGIE- EINKAUFSGEMEINSCHAFTEN

ANALYSE DES GESCHÄFTSMODELLS DER
BEST CONNECT UNTERNEHMERGEMEINSCHAFT GMBH

Georg Lettner

Jänner 2023

Contents

1	Einleitung	3
2	Analyse	4
2.1	Strompreisentwicklungen	4
2.2	Wechselraten	6
2.3	Monetäre Vorteile des Zeitaufwandes von automatisiertem Lieferantenwechsel	7
2.4	Nicht-monetäre Vorteile von automatisiertem Lieferantenwechsel.....	8
3	Schlussfolgerungen.....	9
4	Quellen.....	10

1 Einleitung

Rasant gestiegene Strompreise und dementsprechende Änderungen bei Endkundertarifen, mit teilweisen Kündigungen der Lieferverträge, führen bei Haushalten und Unternehmen zu Unsicherheiten und erhöhen die Frage, welcher Anbieter einem die günstigsten und besten Stromtarife bieten kann. Der „sanfte“ Strompreisanstieg seit dem Jahr 2021 und der „extreme“ Strompreisanstieg seit Februar 2022 haben das Bewusstsein für Energie stark steigen lassen. Jedoch schon auch zuvor konnte durch regelmäßige Stromlieferantenwechsel eine Einsparung der Endkunden erzielt werden.

Unabhängig der Höhe der Strompreistarife gibt es viele Einflussfaktoren auf die Wechselbereitschaft der Endkunden. So reicht die Aussicht auf erhebliche Einsparungen allein meistens nicht aus. Zusätzlich gibt es Bedenken hinsichtlich des Wechselprozesses und Zeitaufwandes. Durch die Vielzahl von potentiellen Stromlieferanten, unterschiedlichen Tarifen und Rechnungslegungen (mit und ohne Netzentgelte) zeigen sich negative Auswirkungen, wenn zu viele Angebote ersichtlich sind [Deller 2021].

Teilweise gibt es aus der Sicht der einzelnen Endkunden nur wenige Unterscheidungsmerkmale bei den Energielieferanten. Es zeigt sich jedoch, dass Treueprogramme für neue Lieferanten eine wichtige Rolle spielen [Dudek 2021]. Die niedrigeren Energiepreise der vergangenen Jahre führen auch bei den Verbrauchern zu einer geringen Aufmerksamkeit hinsichtlich Wechselaktivitäten. Fördernd für die Wechselbereitschaft sind einfache Tarife [He 2017].

Viele Anbieter bieten Wechselrabatte (u.a. Gratisstrom für ein paar Monate) an, diese werfen bei Kunden jedoch die Frage der „Fairness“ auf, erhöhen jedoch die Wechselaktivitäten [Yang 2020]. Ein großer Einflussfaktor auf die Wechselbereitschaft hat auf alle Fälle die Marktmacht des sogenannten „Local Players“¹ [Erodgan 2021].

Wie aus der Vielzahl an Studien ersichtlich ist, gibt es noch immer hohe Bedenken bei den Verbrauchern regelmäßig die Stromlieferanten zu wechseln. Ökonomische Vorteile und die Erhöhung der Wettbewerbsbedingungen werden somit oftmals nicht genutzt. Im folgenden Kapitel werden anhand des Geschäftsmodells der best connect Unternehmergemeinschaft GmbH die Vorteile der Dienstleistung zum Wechsel von Stromlieferanten in Energieeinkaufsgemeinschaften dargestellt.

¹ Als Local Player werden die Lieferanten bezeichnet, welche vor der Liberalisierung für die Versorgung der Kundinnen in ihrem Gebiet zuständig waren [econtrol 2020]

2 Analyse

2.1 Strompreisentwicklungen

Abbildung 1 zeigt die Strompreisentwicklung in Österreich von 2015 bis 2021. In grau sind die jährlichen durchschnittlichen Strommarktpreise in €/kWh [ENTSO-E 2022], die an den kurzfristigen Strommarktbörsen gehandelt wurden, für Österreich dargestellt. Die orange Kurve zeigt die jährlichen durchschnittlichen Endkundenpreise, welche die „Local Player“ an unterschiedliche Kundensegmente (Filialist, Immobilien, Industrie, Landwirtschaft, Privat, Unternehmer) und den dementsprechenden Jahresverbräuchen angeboten haben. Die jährlichen durchschnittlichen Endkundenpreise, welche durch die Energieeinkaufsgemeinschaft mit den Lieferanten für die unterschiedlichen best connect Kunden vereinbart wurden, sind in blau dargestellt. Es ist ersichtlich, dass sich ab 2016 der Wettbewerb auf dem Endkundensektor verbessert hat und die Endkundenpreise ähnliche Verläufe wie die Marktpreise angenommen haben. Besonders bemerkenswert ist die Situation, dass die best connect Kunden von 2016 bis 2019 teilweise sogar günstigere Endkundenpreise als Marktpreise bezahlt haben². In 2021 ist ein ähnliches Phänomen zu beobachten, dies liegt aber daran, dass die Endkundenpreise dem rasanten Strompreisanstieg noch nicht gefolgt sind.

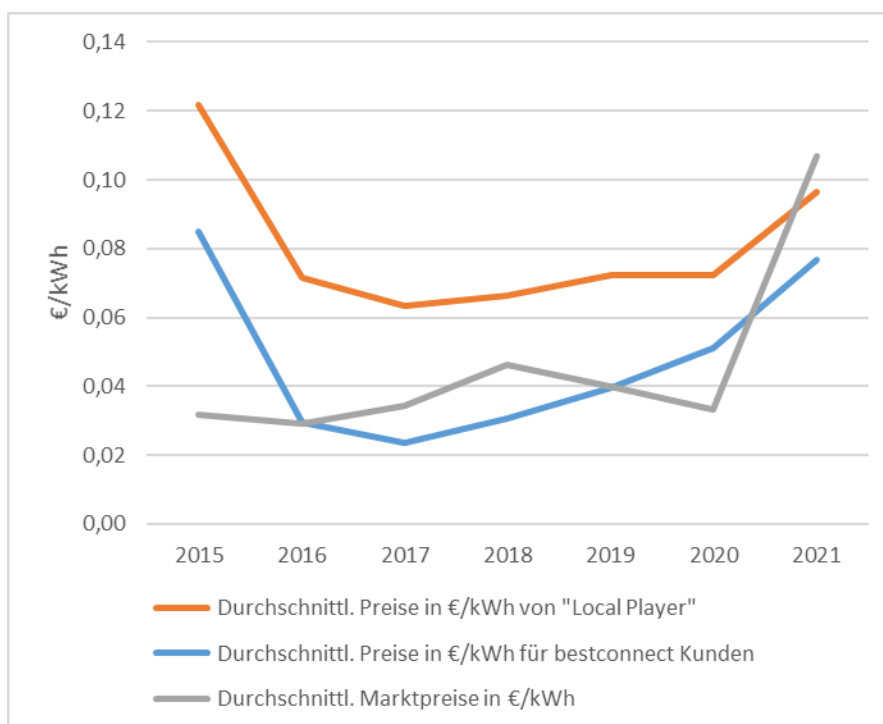


Abbildung 1 Strompreiseentwicklungen von 2015 bis 2021 in Österreich

Die relativen durchschnittlichen jährlichen Ersparnisse der best connect Kunden im Vergleich zu den Kunden der Local Player liegen im betrachteten Zeitraum von 2015 bis 2021 bei ca. 57 %. Die Bandbreite in den unterschiedlichen Jahren liegt zwischen 37 % und 80 %; wie in Abbildung 2 ersichtlich ist.

² Anm.: Dies liegt auch daran, dass ein Großteil der Energie nicht an den kurzfristigen Strommarktbörsen gehandelt wird.

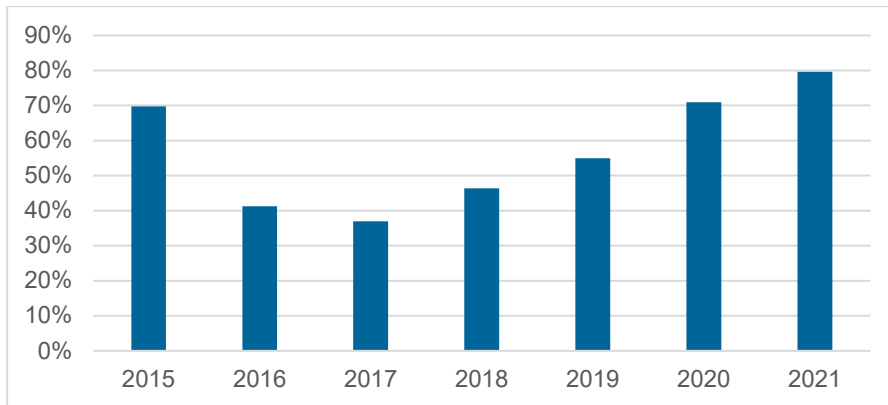


Abbildung 2 Relative Abweichung zwischen Local Player und best connect Preisen

Im betrachteten Zeitraum konnten im Durchschnitt über alle Verbraucherkategorien:

- Filialist (Verbrauchsdurchschnitt: 113 MWh/a)
- Immobilien (Verbrauchsdurchschnitt: 11 MWh/a)
- Industrie (Verbrauchsdurchschnitt: 309 MWh/a)
- Landwirtschaft (Verbrauchsdurchschnitt: 27 MWh/a)
- Privat (Verbrauchsdurchschnitt: 4 MWh/a)
- Unternehmer (Verbrauchsdurchschnitt: 9 MWh/a)

zwischen 2 ct/kWh und 4,2 ct/kWh Ersparnis für die best connect Kunden erreicht werden. Bei einem durchschnittlichen Jahresverbrauch von rund 16 MWh/a der unterschiedlichen Unternehmenskategorien bzw. Private, konnten im Vergleich zu Tarifen beim Local Player ca. 530 € an Einsparungen pro Jahr erreicht werden.

Abbildung 3 zeigt die durchschnittlichen jährlichen Ersparnisse von 2015 bis 2021 für die unterschiedlichen Verbraucherkategorien. Die absoluten Einsparungen hängen vom jährlichen Verbrauch ab, je höher der Verbrauch, desto höher die absoluten Einsparungen. Dadurch ist bei privaten Haushalten die absolute Einsparung am niedrigsten.

Die Verbraucher mit niedrigem Jahresverbrauch erreichen jedoch bei den spezifischen Einsparungen in €/kWh einen besseren Wert (siehe Abbildung 4). So konnte im Zeitraum von 2015 bis 2021 mindestens 2,5 ct/kWh für kleinere Verbraucher eingespart werden. Teilweise konnten durch die best connect Verhandlungen sogar bis 6 ct/kWh Ersparnis erreicht werden.

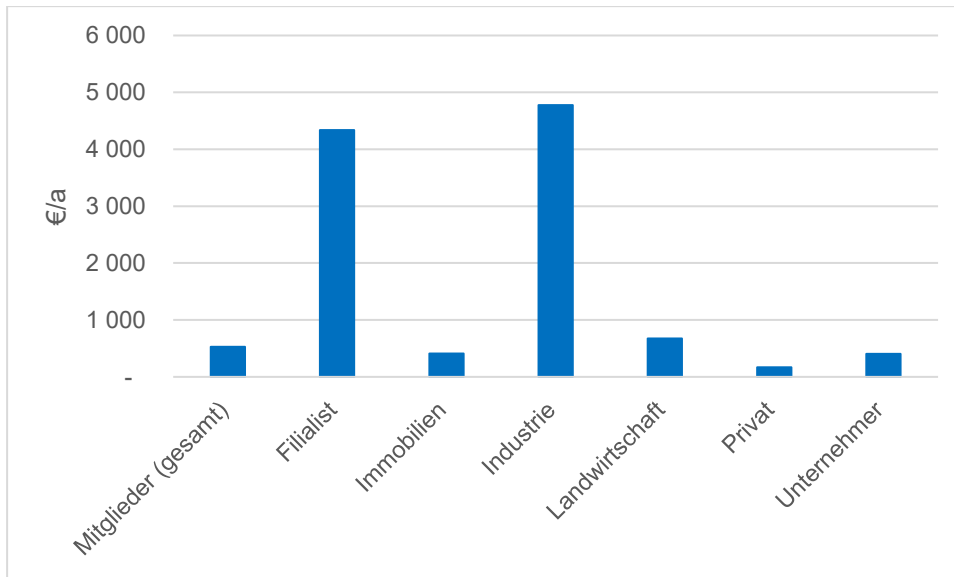


Abbildung 3 Durchschnittliche jährliche Ersparnis von 2015-2021 für unterschiedliche Verbraucherkategorien

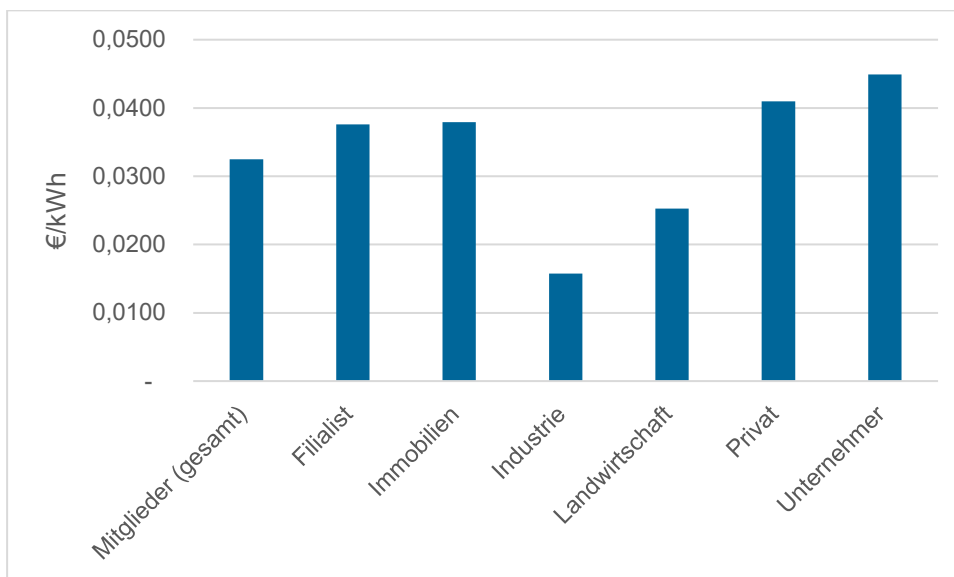


Abbildung 4 Durchschnittliche spezifische Einsparungen von 2015-2021 in €/kWh für unterschiedliche Verbraucherkategorien

2.2 Wechselraten

Die durchschnittlichen Wechselraten in Österreich werden von der österreichischen Regulierungsbehörde econtrol erhoben. In Tabelle 1 sind die durchschnittlichen jährlichen Wechselraten von „Nicht Haushalten“ für den Zeitraum von 2015 bis 2021 angeführt [econtrol 2022].

Tabelle 1 zeigt, dass die durchschnittlichen Wechselraten bei „Nicht Haushalten“ in den letzten Jahren bei einem mittleren einstelligen Prozentbereich liegen. Es wird angenommen, dass diese Kunden auf einen günstigeren Stromtarif gewechselt haben.

Im Vergleich dazu wechseln rund 90 % der best connect Kunden jährlich zu einem besseren Stromtarif. Das Geschäftsmodell der best connect Energieeinkaufsgemeinschaft besteht ja vor

allem darin, die ökonomischen Vorteile ihren Kunden weiterzugeben, dafür fällt eine prozentuelle Provision an. Die Kunden von best connect wechseln automatisch auf günstigere Stromtarife durch ihre Einverständniserklärung gegenüber best connect.

Tabelle 1 Durchschnittliche Wechselraten in Österreich und best connect Kunden

Wechselrate in %	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
Nicht Haushalte bis 4000 kWh/a	3,0	4,0	4,2	3,4	4,7	4,7	5,3
Nicht Haushalte 4000-20000 kWh/a	8,2	3,2	3,8	2,7	5,7	1,0	7,5
Nicht Haushalte über 20000 kWh/a	16,7	1,0	2,6	0,9	0,8	0,1	2,1
Nicht Haushalte	3,0	3,9	4,1	3,4	4,6	4,2	5,3
Tarifverbesserung in % best connect	89	89	89	89	91	86	71

Wie in Tabelle 1 ersichtlich ist, wechseln nur wenige Stromkunden ihren Stromanbieter. Das kann an unterschiedlichen Faktoren liegen, wie zum Beispiel:

- Es konnte kein günstiger Stromtarif gefunden werden.
- Der Zeitaufwand für Tarifsuche und Lieferantenwechsel erscheint zu hoch.
- Neukundenrabatte machen die Tarifsuche unübersichtlich.

Die best connect Kunden schaffen jedoch eine Tarifverbesserung mit einer durchschnittlichen Wahrscheinlichkeit von ca. 90 %. Das ist auch ein hoher Indikator, dass das best connect Geschäftsmodells einen hohen Mehrwert für die Kunden bringt. Wie oben und auch in den folgenden Kapiteln 2.3 und 2.4 dargestellt, überwindet ein automatisierter Lieferantenwechsel die Hürden für einen selbständigen Lieferantenwechsel und erhöht die Tarifverbesserung für Stromkunden enorm.

2.3 Monetäre Vorteile des Zeitaufwandes von automatisiertem Lieferantenwechsel

Die monetären Vorteile, einen regelmäßigen Lieferantenwechsel bzw. Preismonitoring durch einen Dienstleister wie best connect durchführen zu lassen, ergeben sich nicht nur durch niedrigere Endkundenstrompreise, sondern auch durch die Zeitersparnis beim Wechselprozess. Einerseits erspart man sich die Preisvergleiche der unterschiedlichen Anbieter und andererseits auch den Wechselprozess selbst, u.a.:

- Anmeldung beim neuen Lieferanten,
- Kündigung des alten Lieferanten,
- Zählpunktnummererhebung.

So ein Wechselprozess kann somit rund 2 Stunden pro Jahr in Anspruch nehmen [WP 2022]. Je nachdem, von welcher Person in einem Unternehmen diese Aufgabe durchgeführt wird können je nach durchschnittlichem Stundenlohn [Pay 2022]:

- Sekretär:in: 15€/h
- Controller: 38€/h
- Geschäftsleitung: 68€/h

Einsparungen von ca. 30€ bis 136€ pro Jahr durch den automatischen Lieferantenwechsel durch best connect erzielt werden.

2.4 Nicht-monetäre Vorteile von automatisiertem Lieferantenwechsel

Die erwähnten monetären Vorteile und die absoluten Einsparungen in €/Jahr sind natürlich auch stark vom Jahresverbrauch abhängig. Kleinunternehmen können daher auch manchmal nur kleinere Beträge als monetäre Vorteile generieren.

Dennoch sind gerade im Bereich der geringeren monetären Einsparungen auch die nicht-monetären Vorteile zu erwähnen. Wie in der Einleitung erwähnt, zeigen viele Studien gerade die nicht-monetären Sichtweisen der Endkunden auch als Motivation, Lieferantenwechsel durchzuführen.

Diese Motivation kann durch automatisierte Lieferantenwechsellvollmachten unterstützt werden. Folgende Aspekte können als nicht-monetäre Vorteile genannt werden:

- Allfällige ablaufende Bindungsfristen von Stromlieferverträgen werden für zeitnahe Lieferantenwechsel eingehalten.
- Durch professionelles Preismonitoring verringert sich das Risiko
- Aggregation vieler Endkunden erhöht das Verhandlungspotential mit den Energielieferanten hinsichtlich Endkundenstrompreise
- Keine jährlichen Vertragsabwicklungen
- „Sorglos“-Paket für Energielieferung

3 Schlussfolgerungen

Die Analyse hat gezeigt, dass Energieeinkaufsgemeinschaften für die Endkunden sehr vorteilhaft sind. Die in der Realität und auch in der Literatur ersichtlichen Hürden für einen Stromlieferantenwechsel werden durch das Geschäftsmodell der best connect Energieeinkaufsgemeinschaft überwunden. Vor allem hinsichtlich eines regelmäßigen Markt- und Preisvergleichs ermöglicht es den Endkunden einen kontinuierlichen Energielieferantenwechsel, falls notwendig und möglich.

Die Quote für eine Tarifverbesserung von Endkunden der best connect Energieeinkaufsgemeinschaft sind mit rund 90 % extrem hoch, die monetären Vorteile können somit jährlich den Endkunden weitergegeben werden. Unabhängig von Verbraucherkategorien und Jahresverbrauch liegen die Ersparnisse bei mehreren Hundert Euro im Jahr.

Davon abgesehen können sich die Endkunden sicher sein, dass ihnen die Vorteile der Strommarktliberalisierung zu Gute kommen. Die doch manchmal mühseligen Strompreisvergleiche und die Lieferantenwechselprozesse bleiben den Endkunden zeitlich erspart. Was wohl den größten Vorteil mit sich bringt.

Durch das zukünftig weiter steigende Angebot von unterschiedlichen Tarifstrukturen (Strompreisgarantien, fixe Tarife, zeitlich variable Tarife, etc.) wird der sogenannte „Tarifdschungel“ immer komplexer. Das erhöht zukünftig die Schwierigkeit passende und günstige Endkundentarife zu unterscheiden. Daher ist davon auszugehen, dass der Bedarf von professionellen Dienstleistungen, wie von Energieeinkaufsgemeinschaften angeboten, steigen wird. Des Weiteren ist davon auszugehen, dass die Endkundentarife sich auf einem höheren Niveau einpendeln werden, als wie in der Analyse gezeigt. Somit ist auch das Potential der Einsparungen bei höheren Endkundentarifen größer. Das bringt auch zukünftig höhere ökonomische Vorteile für die Endkunden.

Abschließend trägt eine hohe und kontinuierliche Energielieferantenwechselrate bzw. die Verhandlungspotentiale von Energieeinkaufsgemeinschaft zum gewünschten Wettbewerbsverhalten der Energielieferanten bei. Dies erhöht den Wettbewerb und führt zu günstigen Stromendkundenpreisen für alle Stromkunden.

4 Quellen

- [Deller 2021] David Deller, Monica Giuliotti, Graham Loomes, Catherine Waddams Price, Anna Moniche and Joo Young Jeon; Switching Energy Suppliers: It's Not All About the Money; 2021; <https://doi.org/10.5547/01956574.42.3.ddel>
- [Dudek 2012] Dariusz Dudek, Marcin Lipowski and Ilona Bondos; Changing Energy Supplier on the Market with a Strong Position of Incumbent Suppliers—Polish Example; 2021; <https://doi.org/10.3390/en14133933>
- [econtrol 2020] Lehr Alexander; Untersuchung der Wettbewerbsstruktur und der kartellrechtlichen Marktdefinition im Endkundenmarkt Strom gem § 21 Abs 2 E-ControlG; 2020; <https://www.e-control.at/documents/1785851/1811582/Untersuchung-zu-den-Marktverhaeltnissen-im-Strommarkt-20201110.pdf/57393b2e-0269-9872-3154-e1cbe30aed52?t=1623754542339>
- [econtrol 2022] <https://www.e-control.at/statistik/e-statistik/archiv/marktstatistik/verbraucherverhalten>, abgerufen im Juni 2022
- [ENSTSO-E] <https://transparency.entsoe.eu/>, abgerufen im Juni 2022
- [Erdogan 2021] Murside Rabia Erdogan, Selin Metin Camgoz, Mehmet Baha Karan, M. Hakan Berument; The switching behavior of large-scale electricity consumers in The Turkish electricity retail market; 2021; <https://doi.org/10.1016/j.enpol.2021.112701>
- [He 2017] Xiaoping He and David Reiner; Why Consumers Switch Energy Suppliers; 2017; https://www.jstor.org/stable/26534389#metadata_info_tab_contents
- [Pay 2022] <https://www.payscale.com/>, abgerufen im Juni 2022
- [WP 2022] <https://www.wechselpilot.at/ratgeber/stromanbieter/>, abgerufen im Juni 2022
- [Yang 202] Muvi Yang, Yuanying Chi, Kristy Mamaril, Adam Berry, Xunpeng Shi and Liming Zhu; Communication-Based Approach for Promoting Energy Consumer Switching: Some Evidence from Ofgem's Database Trials in the United Kingdom; 2020; <https://www.mdpi.com/1996-1073/13/19/5179/htm>