

UNTERNEHMEN & MÄRKTE



Pionier unter den Ökostromanbietern. Schon kurz vor der Fukushima-Katastrophe stellten die Stadtwerke Emmendingen alle ihre Tarife auf grün. Im Bild der heutige Geschäftsführer Björn Michel.

Bild: © Stadtwerke Emmendingen

Warum Stadtwerke immer mehr auf Ökostrom setzen

Vertrieb In den vergangenen Monaten haben Energieversorger von Augsburg über Nürnberg bis Greifswald angekündigt, ihre Privatkundentarife auf 100 Prozent Grünstrom umzustellen. Dabei dürfte ihnen nicht nur der Stimmungsumschwung in der Politik entgegenkommen – sondern auch der unter Kunden

Andreas Baumer, Berlin

Immer mehr Stadtwerke gehen dazu über, ihre Privatkundentarife komplett auf Ökostrom umzustellen. Allein in den vergangenen Monaten entschieden sich Kommunalversorger von Augsburg über Greifswald bis Neumünster zu diesem Schritt. Dazu gesellen sich Energiekonzerne wie N-Ergie und EWE, wobei Letztere für Privatkunden weiterhin eine Graustromalternative anbieten wollen.

Zwei Faktoren dürften den Trend zu mehr Ökostrom befeuern. Da sind politisch bestimmte Klimaziele, die ein CO₂-neutrales Deutschland bis spätestens 2050 vorsehen. Zugleich entscheiden sich immer mehr Kunden für Ökostrom.

Mittlerweile akzeptieren 50 Prozent der Kunden nur Anbieter mit Ökostrom, ergab eine Studie der Unternehmensberatung Lead and Sale und des Marktforschungsinstituts Creative Analytic 3000. 2019 waren es noch 44 Prozent gewesen. Einem Drittel ist es zudem wichtig, auch selbst Ökostrom zu beziehen. 2014 waren dies noch 18 Prozent. Dabei scheint der Wunsch nach Ökostrom bei Jüngeren (87 Prozent) besonders groß zu sein.

Ökostrom als Marketingvorteil

Eine Komplettumstellung auf Ökostrom bedeute in der einfachsten Variante jährlich etwa zwei Euro Mehrkosten pro Durchschnittskunde (2500 kWh Jahresverbrauch) im Vergleich zu herkömmlichem Strom, rechnet Volker Plocher, einer der Studienautoren, vor. Gleichzeitig seien die Margen gegenüber Ökostrom als Sonderprodukt höher, Ökostromkunden selbst loyaler. Ferner könnten Stadtwerke so ihr Image und ihren Marktauftritt modernisieren und das Scheinwerferlicht auf einen echten Mehrwert statt auf den Preis richten.

Tatsächlich hängt es vor allem von den Beschaffungskosten ab, wie teuer die Umstellung auf Ökostrom Energieanbietern kommt. Wer günstige Zertifikate aus norwegischer Wasserkraft erwirbt und so gekauften Graustrom grünfärbt, kann die Kosten gering halten. Wer dagegen regenerativ erzeugten Strom über sogenannte PPAs direkt bezieht oder selbst in Erneuerbaren-Projekte investiert, muss in der Regel mehr Geld in die Hand nehmen.

Der Nürnberger Konzern N-Ergie setzt für den Bezug von 1,1 Mrd. kWh Ökostrom ausschließlich auf Zertifikate aus deutschen Erneuerbaren-Anlagen, die üblicherweise etwas teurer sind als beispielsweise Herkunftsnachweise aus Norwegen. Die Richtigkeit der Angaben lässt sich N-Ergie vom TÜV Rheinland zertifizieren. Die durch die Umstellung anfallenden Mehrkosten beliefert das Unternehmen auf etwa eine Million Euro.

Stadtwerke Greifswald werben mit Ök-Power-Siegel

Die Stadtwerke Greifswald (Mecklenburg-Vorpommern) haben sich für das Ök-Power-Siegel entschieden, das in der Branche als besonders streng gilt. Es bescheinigt beispielsweise, dass mindestens ein Drittel der verkauften Strommenge in neu gebauten Kraftwerken erzeugt werde.

Das Label zeige, dass die Belieferung mit Ökostrom nachweislich und glaubhaft zu einem Ausbau der Energiewende und einem Verdrängen fossiler Kraftwerke beitrage, erklärt eine Unternehmenssprecherin. »Zum anderen bietet es eine Differenzierung gegenüber Wettbewerbern, die nur ungelabelten Ökostrom anbieten.«

Auf einen Beschaffungsmix setzen die Stadtwerke Augsburg. Zwölf Prozent steuern sie über eigene Wasserkraftkapazitäten selbst bei. 65 Prozent der Ökostrommenge sichern sie sich über direkte Lieferverträge mit anderen bayerischen Wasserkraftwerksbetreibern.

44%

der Stadtwerke bieten ihren Kunden inzwischen ausschließlich Ökostrom an.

Quelle: Stadtwerke-Studie, Lead & Sale und Creative Analytic 3000

Für die restlichen 23 Prozent kaufen sie Zertifikate aus österreichischer, schweizerischer und norwegischer Wasserkraft. Der Kommunalversorger will sich den Ökostrom vom TÜV Nord bescheinigen lassen.

Die Zusatzkosten für die Umstellung aller 65 000 Kunden in der Grundversorgung sowie sukzessive aller anderen Privatkunden bewegten sich im mittleren sechsstelligen Bereich, schätzt Vertriebsleiter Ulrich Längle. »Das ist Teil unseres Beitrags zu einem grüneren Augsburg.«

Schon vor zehn Jahren stellten die Stadtwerke Emmendingen in Südbaden alle ihre Privat- und Gewerbekundentarife auf Ökostrom um. »Unser Stromabsatz ist seitdem konstant geblieben, unsere Kundenzahl um 18 Prozent gestiegen«, resümiert Björn Michel, der heutige Geschäftsführer.

Jetzt, da ein Stadtwerk nach dem anderen nachzieht, ist er umso stolzer, dass Emmendingen schon so früh gehandelt hat. »Vielleicht hätten wir mit Graustrom noch ein paar Gewerbekunden mehr als jetzt. Unsere Philosophie ist aber eine andere. Denn wir sind überzeugt: Ökostrom gehört die Zukunft.«

Ist Ökostrom gleich Ökostrom?

Grundsätzlich werden in der Branche zwei Arten von Ökostromtarifen unterschieden. Anbieter von **Basis-Ökostromtarifen** kaufen ihren Strom aus bestehenden Erneuerbaren-Anlagen, ohne maßgeblich in den Neubau umweltfreundlicher Kraftwerke zu investieren. Anbieter **nachhaltiger Ökostromtarife** müssen dagegen nachweisen, dass sie in signifikantem Umfang die lokale Ökostromproduktion fördern und so den Anteil an konventionell erzeugtem Strom auf dem Markt verringern. Das gilt etwa für Tarife mit dem »Grüner-Strom-Label« oder »Ök-Power-Siegel«.

ab

Als führender Direktvermarkter und Spezialist für Kurzfristmärkte optimieren wir die Erlöse von EEG- und KWKG-Anlagen in der Direktvermarktung am Regulenergiemarkt, im Fahrplanbetrieb.

Nutzen Sie unser Know-how und steigern Sie Ihre Erlöse – gerne auch als White-Label-Lösung!

info@next-kraftwerke.de | www.next-kraftwerke.de
+49 221 82 00 65 0

Stromvermarktung

Jetzt Erlöspotenziale ausschöpfen