



EnergieMarkt Aktuell Kompakt

August 2018

- Bundesweite Ausgabe -

! 1. Schwerpunktthema: Local-Apps für die Kundenbindung bei Energieversorgern

Die Local App – Identifikationsstiftend

- Die so genannte Local App ist eine Anwendung für regionale und kommunale Angebote. Meist wird eine solche App von Städten oder Gemeinden herausgegeben, häufig aber auch von Energieversorgern bzw. Stadtwerken. Solche Apps bieten meist Informationen über regionale Veranstaltungen, den ÖPNV, die Müllabfuhr oder auch zu allgemeinen Neuigkeiten in der Region. Ziel der Apps ist es, Bürger und Touristen schnell über die wesentlichen Themen der Region zu informieren und einen positiven Eindruck zu hinterlassen.
- Solche Kundenkontaktpunkte zu schaffen und positiv zu besetzen ist gerade für Versorger aus Marketingsicht interessant. Der Kunde baut eine Beziehung zur Marke auf, kommt mit dieser, z.B. über die App, regelmäßig in Berührung und wird an die ohnehin bezogenen Leistungen (Strom, Gas etc.) stärker gebunden. Darüber hinaus ist die Vermittlung neuer Angebote auf Basis einer solchen Kommunikationsbeziehung einfacher.

Die Download-Zahlen

- Google Play gibt leider keine exakten Downloadzahlen heraus, sondern informiert nur darüber, wenn eine gewisse Schwelle überschritten ist. Die 99 ermittelten Energieversorger-Apps wurden insgesamt 2.476 mal bewertet und erreichten im Durchschnitt 3,89 von fünf möglichen Sternen.
- Aus der Analyse der 99 Apps, die im Play Store auffindbar waren, lässt sich schätzen, dass diese Apps insgesamt etwa 400.000 bis 500.000 mal heruntergeladen wurden. Hinzu kommen noch die Downloads aus dem Apple-Store, der im Durchschnitt etwa die Hälfte der Downloadzahlen von Google erreicht.
- Es fällt auf, dass gerade größere Stadtwerke mit integrierten Plattform-App-Angeboten noch hinterherhinken. Sie bieten entweder nur einen Service oder teilen Ihre Services auf verschiedene Einzel-Apps auf.

Energiebezogene Aktivitäten der Local-Apps mit mehr als 5.000 Downloads

Stadt (oder Stadt d. SW)	Name der App	Anzahl Installationen	Bewertung	Energienahe Themen	Tarif-Informationen	Tarif-Abschlussmöglichkeit
Chemnitz	eins für mich	10.000	4,2	Ja	Ja**	Nein
Düsseldorf	Stadtwerke Düsseldorf	10.000	3,7	Ja	Ja**	Ja**
Gießen	Gießen App	10.000	4,1	Nein	Verlinkt*	Nein
Konstanz	Mein Konstanz	10.000	4,0	Ja	Ja	Ja
Leipzig	Leipziger	10.000	2,6	Nein	Verlinkt*	Nein
Lübeck	MeinLÜBECK	10.000	3,8	Ja	Ja	Ja
Magdeburg	SWM Magdeburg	10.000	3,6	Nein	Ja	Ja
Würzburg	WVW Mein Franken App Würzburg	10.000	2,2	Ja	Nein	Nein
Augsburg	swa City	5.000	4,5	Nein	Nein	Nein
Düren	APPsolut Düren	5.000	4,1	Ja	Ja	Ja
Emden	KEPTN – die Emden App	5.000	4,7	Ja	Ja	Ja
Krefeld	Krefeld App	5.000	3,7	Nein	Nein	Nein
Oberhausen	Oberhausen!	5.000	4,0	Ja	Ja**	Ja**
Potsdam	Echt Potsdam	5.000	4,1	Ja	Ja	Ja
Schwedt	Alles Schwedt - Deine StadtApp	5.000	4,6	Ja	Nein	Nein
Sylt	Typisch Sylt	5.000	3,6	Ja	Nein	Nein
Wuppertal	TAL.APP - Gut informiert!	5.000	4,1	Ja	Ja	Nein

! 1. Schwerpunktthema: Local-Apps für die Kundenbindung bei Energieversorgern

Die besten Local-Apps

→ Um eine sinnvolle Auswahl aus den 99 betrachteten Apps zu bieten, stellen wir Ihnen nun folgende drei Apps vor:

„eins für mich“ – die beste App mit mehr als 10.000 Downloads

→ Als die erfolgreichste Local-App lässt sich wohl die App „eins für mich“ des Chemnitzer Kommunalversorgers „eins energie in sachsen“ bezeichnen. Das Angebot erhielt bei über 10.000 Downloads und 149 Bewertungen mit 4,2 eine überdurchschnittliche Durchschnittsbewertung. „eins für mich“ wurde vom Anbieter endios GmbH realisiert und Anfang 2016 veröffentlicht. Die App wurde Anfang 2016 im Rahmen eines Videos der YouTuber PrankBros mit besonderem Fokus auf die Fitnessangebote beworben. Das Video erreichte bislang mehr als 1,5 Mio. Klicks. Anhand der Kommentare in Google Play lässt sich eine große Resonanz auf diese Aktion feststellen

„KEPTN – die Emden App“ – die beste App mit mehr als 50 Bewertungen

→ „KEPTN – die Emden App“ sticht mit 4,7 durch eine besonders hohe Bewertung bei über 5.000 Installationen hervor. Bemerkenswert ist, dass in Emden nur rund 50.000 Einwohner leben und die App eine entsprechend hohe Durchdringung erzielen kann.

„swa City“ – die etwas abgespeckte Version einer Local-App

→ Eine bemerkenswerte Strategie fahren die Stadtwerke Augsburg. Mit grundsätzlich eher weniger Funktionen ausgestattet als die anderen Apps, bietet sie die Funktionalitäten einer Bonus-/Gutscheinkarte. Einerseits können mit der App wie bei einer Kundenkarte Punkte gesammelt werden. Darüber hinaus gibt es eine Scan-Funktion, die in lokalen Geschäften genutzt werden kann, um QR-Codes einzuscannen und damit Gutscheine zu erhalten.

Die Funktionen der drei beschriebenen Apps

	eins für mich	KEPTN	swa City
Regionale News	Ja	Ja	Ja
ÖPVN-Plan	Nein	Ja	Nein
Events	Ja	Ja	Ja
Wetter	Ja	Ja	Nein
Rabatte	Ja	Nein	Ja
Müllkalender	Nein	Ja	Nein
Energietarifangebot	Ja	Ja	Nein
Energienahe Dienstleistungen	Ja	Ja	Nein
Social Media – Verlinkung	Ja	Ja	Ja
QR-Scans	Ja	Nein	Ja
Lokales Vereinsleben	Ja	Ja	Nein
Stadtplan und Handel	Ja	Ja	Ja

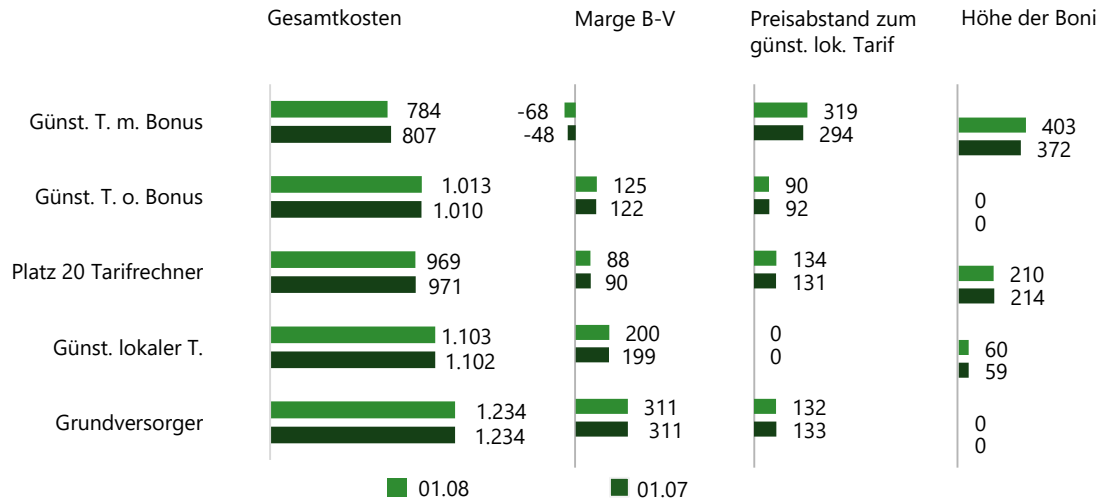
Fazit: Local Apps werden wichtiger

- Die Energieversorger neigen dazu, ihre eigenen Leistungen einzubringen, verzichten aber zu einem guten Teil darauf, konkrete Angebote zu machen oder gar einen Vertragsabschluss zu ermöglichen. Für die Zukunft ist jedoch davon auszugehen, dass das Angebot an Apps zunehmen wird und die Versorger dann ihre Leistungen, insbesondere auch neue Leistungen wie Mobilitätsangebote oder energienahe Dienstleistungen, verstärkt über Apps anbieten werden. In Verbindung mit den anderen, lokalen kommunalen Services kann dies auch einen Erfolgsfaktor für Kundenbindung und Vertrieb darstellen.
- Dass es sich nicht für jede Stadt lohnt, eine eigene App zu programmieren, zeigen die Angebote verschiedener Dienstleister, die spezielle Stadt- und Stadtwerke-Apps als White Label-Lösung anbieten und damit zu einer kosteneffizienten Einführung beitragen.



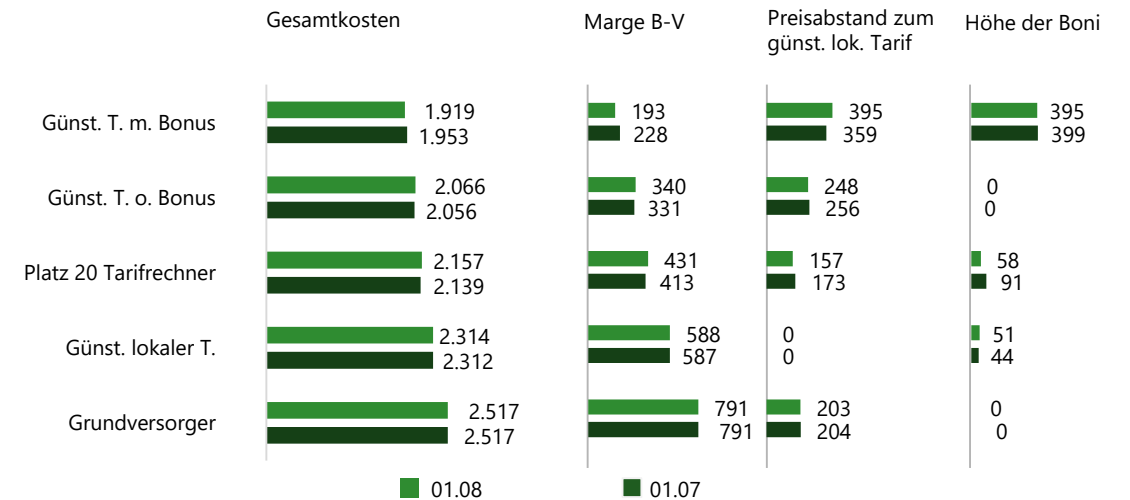
2. Strompreise Privat

Vergleich aller Privatstrom-Tarifkategorien am 01.07.2018 und 01.08.2018
[€ für 4.000 kWh/a]



Strompreise Gewerbe

Vergleich aller Gewerbestrom-Tarifkategorien am 01.07.2018 und 01.08.2018
[€ für 10.000 kWh/a]



Erläuterungen

- Im Privatkundenbereich beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 4.000 kWh.
- Hier dargestellte Preise sind im Privatkundenbereich brutto angegeben.

Erläuterungen

- Bei Gewerbekunden beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 10.000 kWh.
- Hier dargestellte Preise sind im Gewerbekundenbereich ohne Mehrwertsteuer angegeben.



2. Strompreise Privat

Ranking nach höchstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	SW Neuburg vorm Wald	1371	0	363	0
2	E.ON Energie	1365	0	310	0
3	SW Bad Herrenalb	1353	0	327	0
4	E-Werk Schaffhausen	1351	0	276	0
5	EV Rupert Heider	1335	0	375	0

Ranking nach niedrigstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	E.ON Energie	972	0	137	0
2	Stadtwerke Rostock	976	0	169	0
3	EnBW	979	0	55	0
4	VG Weilerbach	980	0	148	0
5	Süwag Vertrieb	985	-103	128	-87



Strompreise Gewerbe

Ranking nach höchstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	Stadtwerke Unna	3153	0	1290	0
2	Stadtwerke Coesfeld	3015	0	1264	0
3	Stadtwerke Schwerte	2905	0	1107	0
4	Stadtwerke Sulzbach/Saar	2897	0	1201	0
5	Energie Calw	2818	0	1155	0

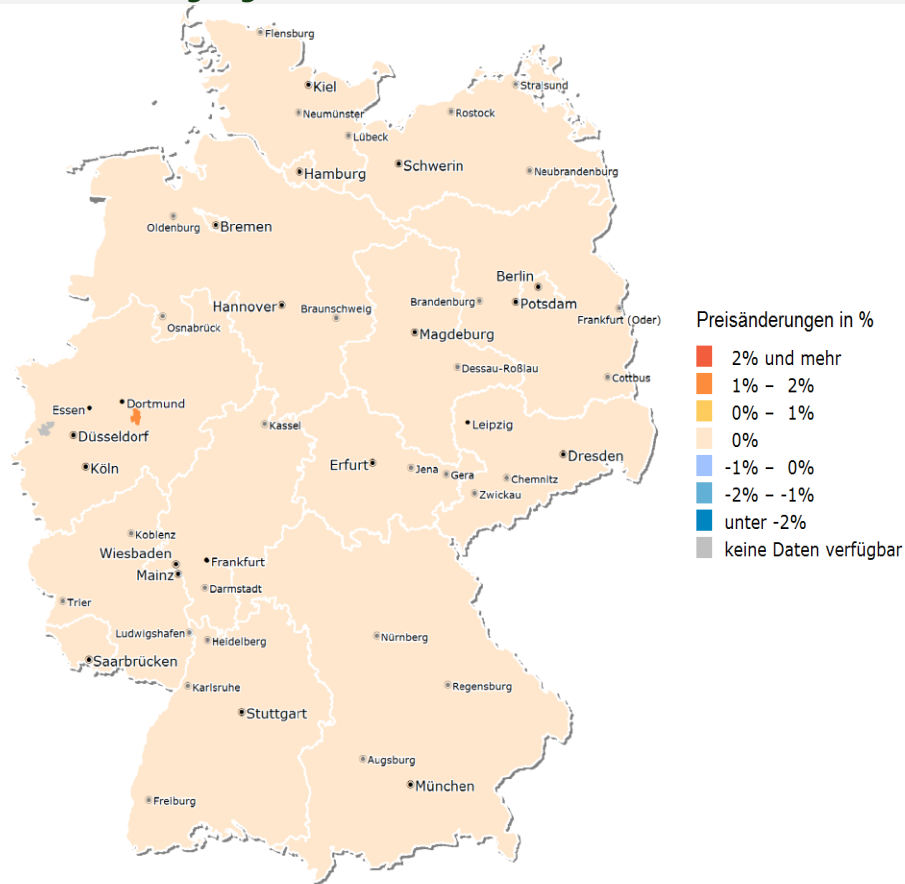
Ranking nach niedrigstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	nvb Nordhorn	1792	0	179	0
2	Stadtwerke Strausberg	1961	0	219	0
3	Stadtwerke Rostock	1964	0	377	0
4	EV Offenbach	1975	0	333	0
5	Stadtwerke Langen	1991	0	425	0



2. Strompreise Privat

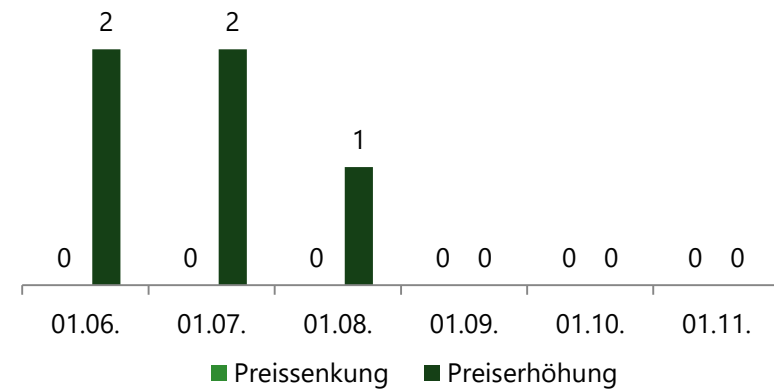
Angekündigte Preisänderungen, Grundversorgung zwischen 01.09.2018 und 01.11.2018



Angekündigte Preisänderungen

→ Für die kommenden Monate sind bislang keine Strompreisanpassungen für Privatkunden bekannt.

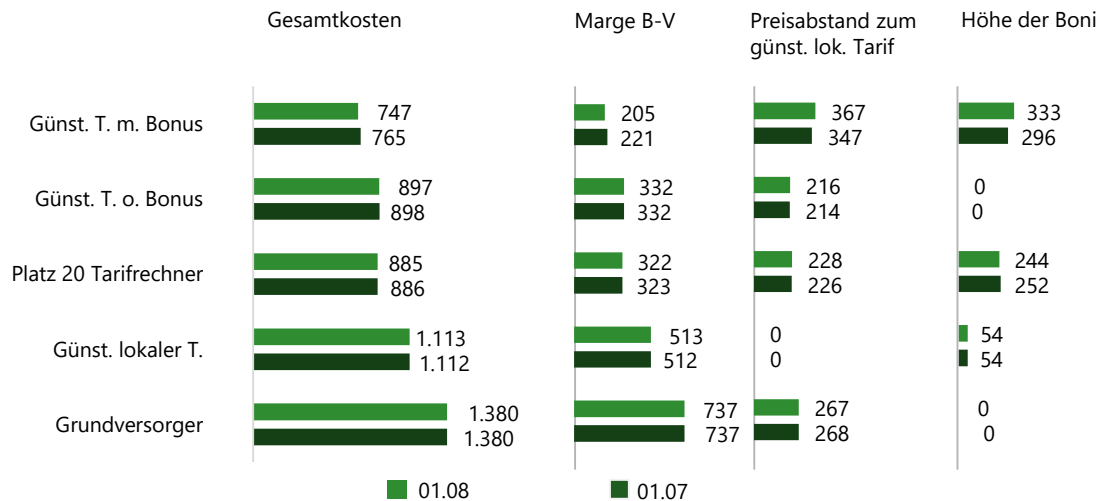
Anzahl Grundversorger mit Preisänderungen Strom Privat





2. Gaspreise Privat

Vergleich aller Privatgas-Tarifkategorien am 01.07.2018 und 01.08.2018
[€ für 20.000 kWh/a]



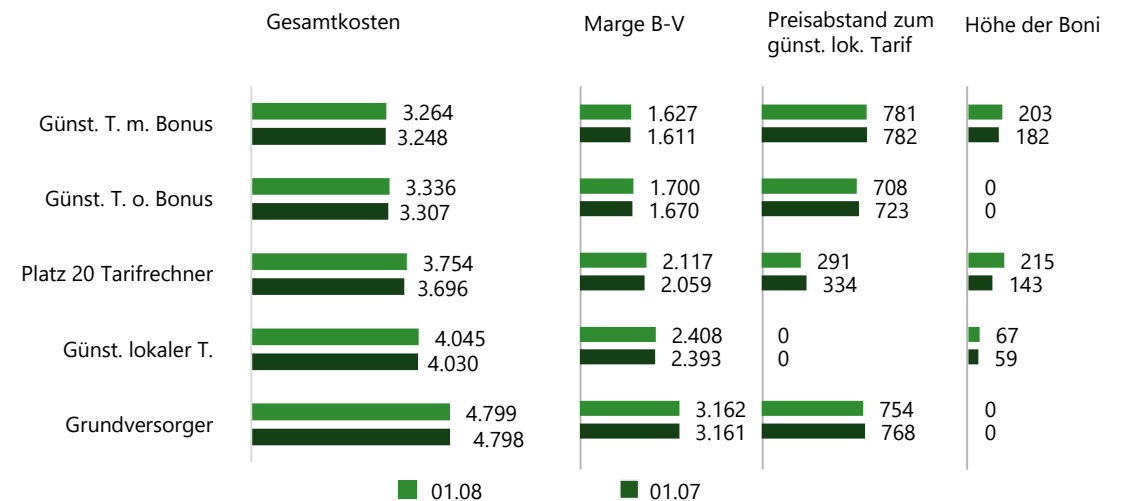
Erläuterungen

- Im Privatkundenbereich beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Gasverbrauch von 20.000 kWh.
- Hier dargestellte Preise sind im Privatkundenbereich brutto angegeben.



Gaspreise Gewerbe

Vergleich aller Gewerbegas-Tarifkategorien am 01.07.2018 und 01.08.2018
[€ für 90.000 kWh/a]



Erläuterungen

- Im Gewerbekundenbereich beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Gasverbrauch von 90.000 kWh.
- Hier dargestellte Preise sind im Gewerbekundenbereich ohne Mehrwertsteuer angegeben.



2. Gaspreise Privat

Ranking nach höchstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	optimization engineers	2048	0	1253	0
2	EV Inselsberg	1752	0	1079	0
3	Stadtwerke Bad Wildbad	1680	0	728	0
4	E.ON Energie	1675	0	752	0
5	Stadtwerke Heidelberg	1641	0	819	0

Ranking nach niedrigstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	E.ON Energie	886	0	375	0
2	Gemeindewerke Garmisch-Partenkirchen	898	0	329	0
3	Stadtwerke Lingen	916	0	495	0
4	Stadtwerke Langen	921	0	387	0
5	Stadtwerke Achim	928	0	441	0



Gaspreise Gewerbe

Ranking nach höchstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	EV Inselsberg	6232	0	4649	0
2	optimization engineers	6202	0	4377	0
3	VEW Bad Muskau	5976	0	3944	0
4	Stadtwerke Meinerzhagen	5875	0	3870	0
5	E.ON Energie	5808	0	3265	0

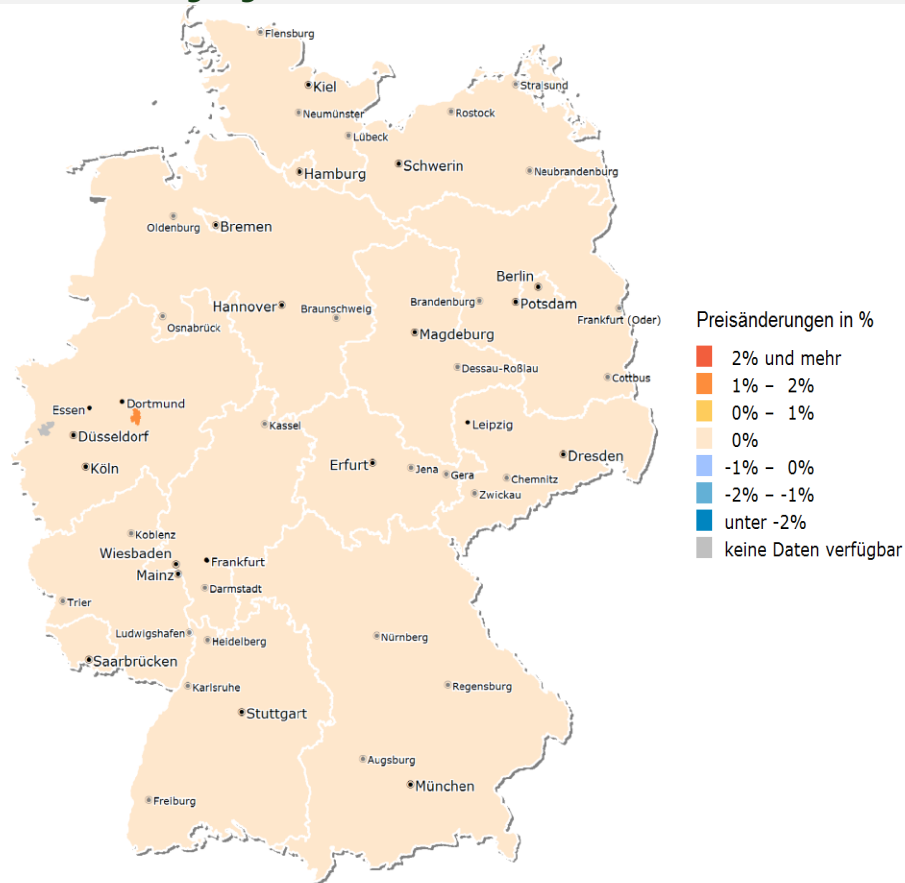
Ranking nach niedrigstem Preis zum 01.08.2018 Günstigster lokaler Tarif des Grundversorgers ohne Bonus

Platz	Anbieter	Gesamt-		Marge	
		kosten [€]	+/-	[€]	+/-
1	Stadtwerke Neuenhaus	2751	0	1742	0
2	GG Kerken-Wachtendonk	3147	0	1956	0
3	SW Schneverdingen-Neuenkirchen	3162	0	1926	0
4	GW Grefrath	3167	0	1610	0
5	EVB Huntetal	3180	0	1964	0



2. Gaspreise Privat

Angekündigte Preisänderungen, Grundversorgung zwischen 01.09.2018 und 01.11.2018



Angekündigte Preisänderungen

→ Preiserhöhungen zum 01.09.2018:

→ MITGAS Mitteldeutsche Gasversorgung (+10,0% SV, 3,6% GV)

→ Stadtwerke Achim (+9,1% GV, +8,4% GV)

→ Stadtwerke Radolfzell (+6,4% GV)

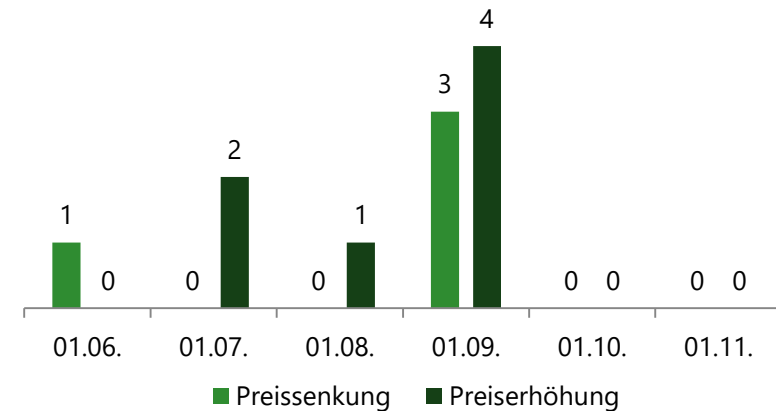
→ Stadtwerke Langenfeld (+3,8% GV)

→ Preissenkungen zum 01.09.2018 (Auszug):

→ Eichsfeldgas (-6,8% GV, -4,6% SV)

→ Stadtwerke Bernau (-4,9% GV, -5,2% SV)

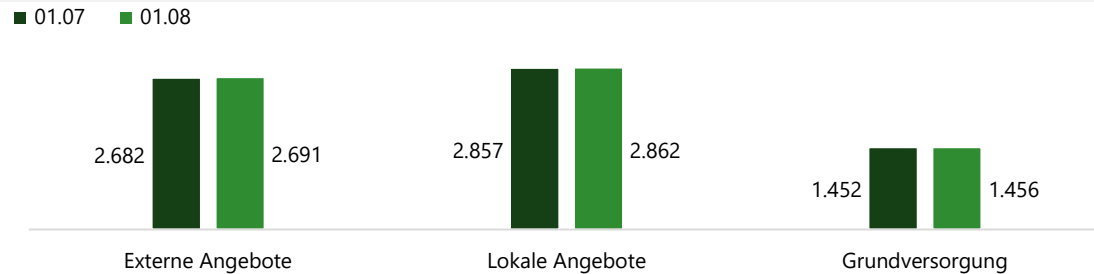
Anzahl Grundversorger mit Preisänderungen Gas Privat



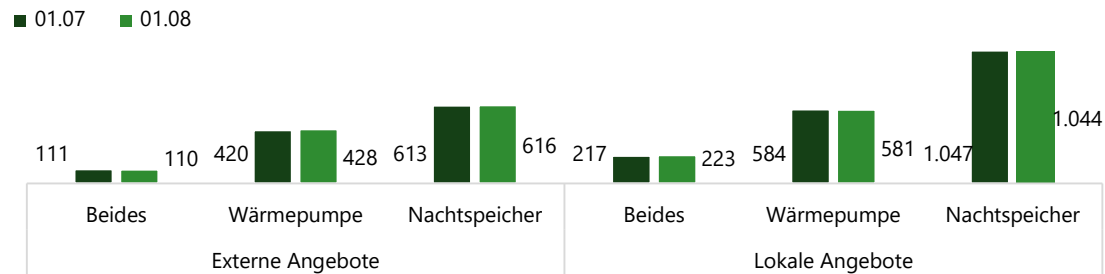


3. Stromtarife Privat

Anzahl aller verfügbaren Normalstromtarife für Privatkunden



Anzahl aller verfügbaren Heizstromtarife für Privatkunden



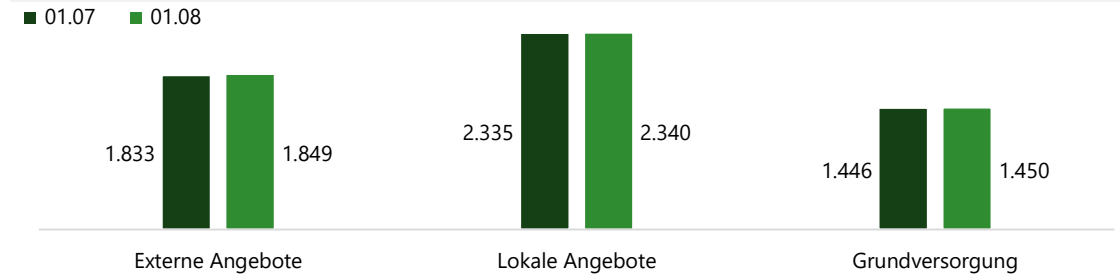
Erweitertes externes und lokales Tarifangebot im August

- Nachdem im Juli die Anzahl der zur Verfügung stehenden privaten Normalstromtarife gesunken ist, hat sich im August wieder ein Anstieg abgezeichnet.
- Auch im Bereich privater Heizstromtarife ist eine Angebotsausweitung zu beobachten.

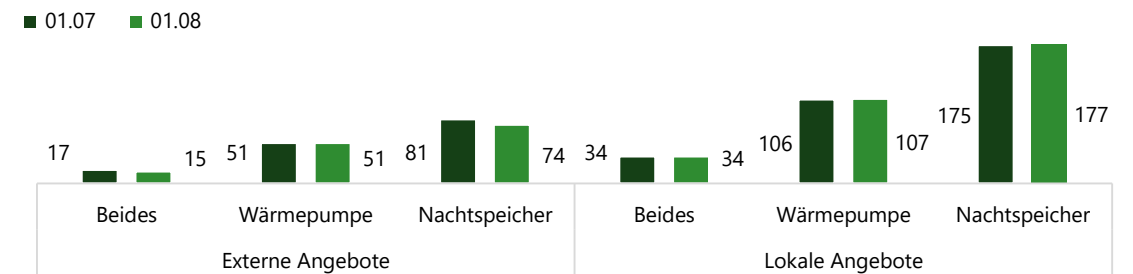


Stromtarife Gewerbe

Anzahl aller verfügbaren Normalstromtarife für Gewerbekunden



Anzahl aller verfügbaren Heizstromtarife für Gewerbekunden



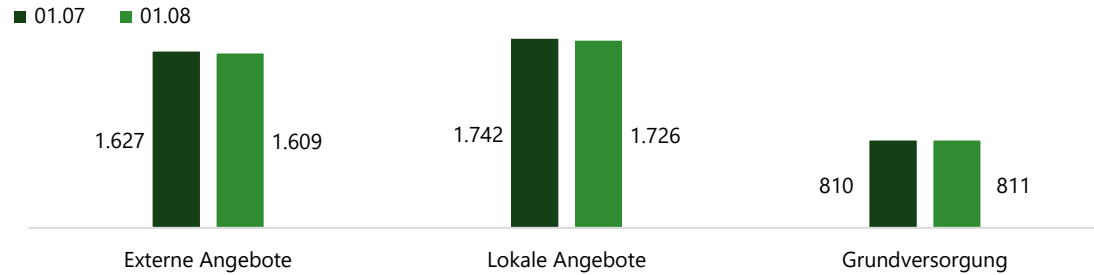
Mehr Tarife für Gewerbekunden zur Verfügung

- Analog zum Privatkundenmarkt standen auch im Gewerbekundenmarkt im August mehr lokale und externe Stromtarife zur Verfügung. Zudem ist auch das Angebot in der Grundversorgung gestiegen.
- Das Angebot an Heizstromtarifen für Gewerbekunden zeigt hingegen einen minimalen Rückgang.

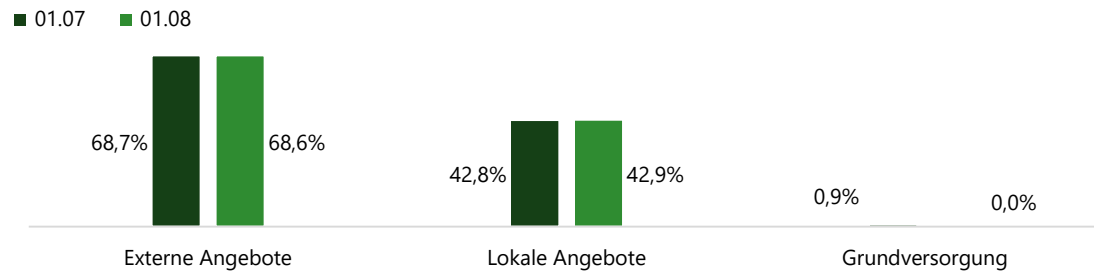


3. Gastarife Privat

Anzahl aller verfügbaren Gastarife für Privatkunden



Anteil aller Privatkundengastarife mit Preisgarantie



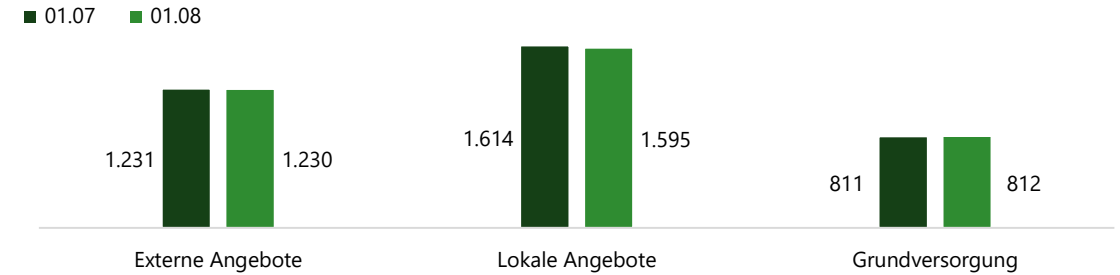
Tarifanzahl im Gasmarkt gesunken

- Wie bereits im Vormonat hat sich die Anzahl der am Markt verfügbaren lokalen und externen privaten Gastarife im August weiter verringert.
- Die Tarifmerkmale weisen jedoch eine ähnliche Struktur wie im Juli auf. So werden weiterhin am häufigsten Tarife mit zwölfmonatiger Erstvertragslaufzeit und zwölfmonatiger Preisgarantie angeboten.

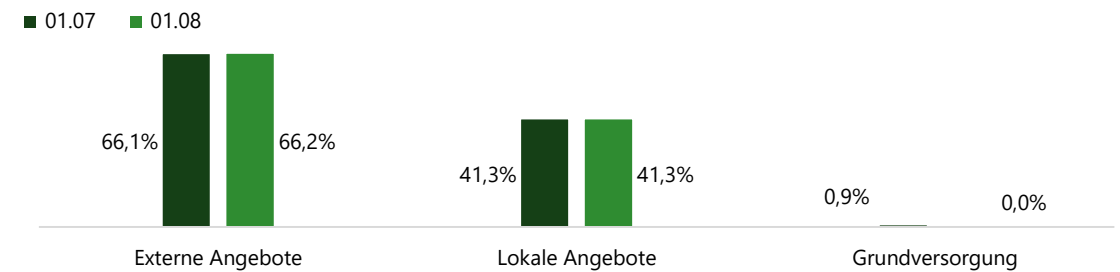


Gastarife Gewerbe

Anzahl aller verfügbaren Gastarife für Gewerbekunden



Anteil aller Gewerbekundengastarife mit Preisgarantie



Weniger externe und lokale Angebote

- Das Angebot der Gewerbekundentarife weist ähnliche Entwicklungen wie im Markt für Privatkunden auf. Auch hier hatten Kunden im August etwas weniger lokale und externe Tarife zur Auswahl.



3. Produkte & Services

Die wichtigsten Nachrichten zu neuen Produkten

- Die **TWL Technischen Werke Ludwigshafen** stellen ihr komplettes Produktportfolio auf Ökostrom und klimaneutrales Gas um. Die Preise und Vertragsbedingungen bleiben davon unberührt. *Quelle: [zfk.de](#), 24.07.2018*
- Die neu gegründete Geschäftseinheit "**Stadtwerke Overath Energie**" der Stadtwerke Overath ist mit 150 Neukunden innerhalb von zwei Wochen in den **Stromvertrieb** gestartet. Das Produkt „O-Saft“ besteht zu 100 Prozent aus skandinavischer Wasserkraft. Der Vertrieb erfolgt lokal. Hauptwettbewerber ist der örtliche Grundversorger „Aggerenergie“. In der Overather-PLZ 51491 unterbieten die Stadtwerke den Grundversorgungstarif der Aggerenergie (1.158,94 Euro/Jahr) bei einem Verbrauch von 4.000 kWh/Jahr um etwa 34 Euro/Jahr. *Quellen: [o-saft.de](#), Stand 01.08.2018; [zfk.de](#), 19.07.2019*
- Die **Stadtwerke Weinheim** haben in Zusammenarbeit mit dem Startup „Power James“ eine Ladesäule errichtet, an der der geladene **Autostrom per Bluetooth** und Smartphone abgerechnet wird. Bezahlt wird über PayPal. *Quelle: [energiate](#), 23.07.2018*
- Stefan Dohler, Vorstandsvorsitzender der **EWE**, hat gegenüber Energie & Management angegeben, dass die Nachfrage nach der testweise in Aurich eingeführten **Strom-Flatrate** verhalten war. Die EWE plant jedoch, eine Reststrom-Flatrate für PV-Anlagenbesitzer einzuführen. Darüber hinaus konzentrierte man sich im Rahmen der neuen „**Zuhause-Strategie**“ (siehe Energiemarkt Aktuell 04/2018) darauf, Kunden nichts „aufzudrücken“, sondern die Bedürfnisse der Kunden in den Mittelpunkt zu rücken. *Quelle: [Energie & Management](#), 15.08.2018*
- Neben dem Mietmodell können Kunden der **MEP-Werke** ab sofort PV-Anlagen kaufen oder finanzieren. Darüber hinaus vertreibt das Unternehmen jetzt auch Speicher. *Quelle: [Pressemitteilung MEP Werke](#), 31.07.2018*

Details zur Erdgas-Flatrate der ENTEGA

- Die ENTEGA wird ab 01.10.2018 eine Erdgas-Flatrate mit neun verschiedenen Verbrauchsstufen einführen. Die Paketgrößen („S“ bis „6XL“) bestimmen die monatlichen Fixkosten, die beim kleinsten Paket für einen Verbrauch zwischen 8.000 und 13.000 kWh/Jahr bei 63,99 Euro/Monat liegen. Für das Paket „6XL“, in das Kunden mit einem Verbrauch zwischen 42.000 und 50.000 kWh/Jahr eingeordnet werden, werden 234,99 Euro/Monat fällig.
- ENTEGA nutzt dabei ein B2B-Flatrate-Angebot von Uniper (siehe Energiemarkt Aktuell 01/2018), bei dem Uniper das Gas in ein Subbilanzkonto liefert. Für das Endkundenangebot ist der Vertrieb zuständig. Das temperaturbedingte Risiko übernimmt Uniper, das verhaltensbedingte Risiko der Vertrieb.
- Aufgrund dieses Konzepts dürften auch die ENTEGA-Kunden gemäß ihres Vorjahresverbrauchs einem Paket zugeordnet werden. *Quelle: [energiate](#), 25.07.2018*

SWM und Coneva wollen Energiemanagement mit SMG verbinden

- Die SWM Stadtwerke München und die SMA Solar-Tochter „Coneva“ arbeiten an einer Kombination von Energiemanagementsystem und Smart Meter Gateway (SMG). Es soll für Haushalte und Gewerbebetriebe geeignet sein, die selbst Strom erzeugen und speichern. Das System basiert auf der SMA-Plattform „ennexOS“ und soll eine optimierte Nutzung von Erzeugern und Verbrauchern ermöglichen. Die Anbindung an das SMG ermöglicht nicht nur eine sichere Übertragung von Verbrauchsdaten, sondern auch die Ansteuerung von Erzeugern und Verbrauchern.
- Darüber hinaus haben die SWM eine Kooperation mit dem PV- und Speicher-Großhändler „Memodo“ und dem PV-Komplettanbieter „Emodo“ vereinbart. Beide neuen Partner betätigen sich dabei im Rahmen der SWM-Angebote „M-Solar Plus“ und „M-Solar Business“, die PV-Anlagen und Speicher für Haushalte und Gewerbekunden beinhalten. Dies führt laut SWM zu einer „größeren Anlagenauswahl, noch besseren Preisen und mehr Service“. *Quellen: [solarserver.de](#), 18.07.2018; [swm.de](#), 03.08.2018*



4. Marketing & Kommunikation

Die wichtigsten Nachrichten zu Marketingaktionen

- Der Anbieter **ecx.io** realisiert zusammen mit den **SWK Stadtwerke Krefeld** einen **Relaunch des Webauftritts** mit einem „holistischen“ (ganzheitlichen) Ansatz. Dabei sollen unter anderem Chatbots, künstliche Intelligenz und einfach zu bedienende Masken zum Einsatz kommen. Der Realisator kündigt außerdem eine „einzigartige Bildsprache für einen hohen Wiedererkennungswert“ an.
Quelle: [Pressemitteilung ecx.io](#), 26.07.2018
- Eine aktuelle **Umfrage** unter 50 PR-Verantwortlichen in den Bereichen **Photovoltaik**, Solarthermie, Speicher und Netzen zeigt, dass 42 Prozent der Unternehmen planen, **mehr Geld für Werbung** auszugeben. Rund 25 Prozent der Befragten planen sogar mit einer Anhebung des Budgets um mehr als 15 Prozent. Die positiven Zukunftsaussichten sind hierbei der Haupttreiber. Als die größten Herausforderungen der Zukunft werden der Auf- und Ausbau des digitalen Marketings, die Vermittlung der komplexen Produkte an die Kunden sowie das Aufrechterhalten der Akzeptanz für die Energiewende genannt.
Quelle: [Energie & Management/Powernews.org](#), 24.07.2018
- An zehn Plakatstandorten in Zeulenroda und Triebes werben die **Energiewerke Zeulenroda** mit Drohnenaufnahmen der jeweiligen Umgebung, die aus etwa 100 Metern Höhe fotografiert wurden. Die Bürger sollen dadurch einen anderen Blick auf ihre Heimat bekommen. Dazu wirbt das Unternehmen mit dem Slogan "Regional mit Weitblick".
Quelle: [Ostthüringer Zeitung](#), 07.08.2018
- Die **Stadtwerke Stralsund** promoten ihre App StrelaPlus derzeit auf Instagram und in anderen Social Media-Kanälen. Das Unternehmen wirbt unter anderem mit vergünstigter Pizza. Wer die App bis zum 31.08. installiert, kann zudem ein iPad gewinnen. Die Local App der **Stadtwerke Weißenfels** "Wappfels" wurde seit der Einführung Ende 2017 bereits 4.300 mal heruntergeladen. In den nächsten Wochen sollen Verbesserungsmöglichkeiten des Angebots eruiert werden.
Quellen: [Energie & Management](#), 23.07.2018; [Instagram / Stadtwerke Stralsund](#)

E WIE EINFACH mit neuem Markenauftritt

- Mit der neuen Geschäftsführerin Katja Steger verändert sich einiges bei E WIE EINFACH. Zuletzt gab es einen Relaunch der Webseite, der den Leitgedanken "mobile first" verfolgt, um allen Nutzern der Webseite unabhängig vom Endgerät ein optimales Erlebnis bieten zu können. Das Logo mit der kraftvollen Farbe und die klare Linienführung sollen zudem den Gedanken der Einfachheit hervorheben.
- Neben der Marke steht bei E WIE EINFACH künftig die Servicequalität im Fokus. Dazu gehören neben dem einfachen Anbieterwechsel vor allem die fortlaufende Information der Kunden über aktuelle Entwicklungen und Aktionen sowie Energiespartipps.
- Seit Mitte August läuft zudem eine Neukundenkampagne, unter anderem mit einem Kombiangebot aus Tablet und Energievertrag.
Quelle: [Horizont](#), 10.08.2018



Neuer Markenauftritt von EWE

- Einen Monat nach Einführung des Portals <https://www.zuhauseaufths.de/> hat die EWE AG ihren kompletten Markenauftritt erneuert. Grau und gelb dominieren nun das Farbspektrum. Das bisherige blau verschwindet. Mit der Veränderung will die EWE nach außen hin zeigen, wie sich das Unternehmen in den letzten Jahren gewandelt hat. "Längst ist das Unternehmen vom Energieversorger zum Impulsgeber für die Region in Sachen Digitalisierung, Energiewende und Mobilität gereift," begründet EWE-Chef Stefan Dohler den Schritt. Der neue Auftritt wird vorerst in Drucksachen, auf Plakaten und Online umgesetzt..
Quelle: [EWE Pressemitteilung](#), 09.08.2018



4. Vertriebsaktivitäten

Die wichtigsten Nachrichten zu Vertriebsaktivitäten

- **Innogy's** Webportal mit dem Namen „**Start-up-Landebahn**“ bietet Start-ups die Möglichkeit, sich dort mit ihrer Geschäftsidee anzumelden und so mit innogy in Kontakt zu treten. Innogy will vor allem innovative Angebote für den Privatkundenvertrieb identifizieren. So kann innogy die Ideen nach einer internen Prüfung vorab an Kunden testen, bevor eine Partnerschaft zustande kommt. *Quelle: innogy.com, 20.07.2018*
- Der Ökostromanbieter **BayWa r.e.** wird künftig die „KfW-Effizienzhäuser“ des Fertighausherstellers **ELK Haus** mit Solarmodulen ausstatten. Damit wird der Effizienzstandard der Fertighäuser erhöht und Kunden können verstärkt von KfW-Fördermaßnahmen profitieren. *Quelle: pv-magazine.de, 18.07.2018*
- Wer in einer Frankfurter **Sparkasse** die Verträge Strom extra oder Gas extra (jeweils inkl. Garantieverlängerung für Elektrogeräte) mit der **Mainova** abschließt, erhält dort einen Neukundenbonus. *Quelle: Frankfurt Live, 10.08.2018*
- Anfang 2019 wollen die **Stadtwerke** im hessischen **Lauterbach** auch **Erdgas** anbieten. Der Gasvertrieb soll die rückläufigen Erlöse im Strommarkt ausgleichen. Um sich künftig breiter aufzustellen, bieten die Stadtwerke auch eine Glasfaser-versorgung für Firmenkunden sowie eine Energieberatung für Haushalte an. *Quelle: Energie & Management, 31.07.2018*
- Mit der Flatrate aus Ökostrom, Internet und Telefon, die **Entega** seit Juni anbietet, hat das Unternehmen bereits 2.000 Kunden gewonnen. Ab der Wintersaison soll auch eine Flatrate für Gas angeboten werden. *Quelle: Allgemeine Zeitung Mainz, 05.08.2018*
- In Mainz versorgt die Entega 81.000 Kunden, davon 19.000 in der Grundversorgung. Die ESWE Versorgung beliefert 2.364 Strom- und 561 Gaskunden. Die Stadtwerke Mainz berichten über eine Kundenzahl im guten vierstelligen Bereich. Die Mainova wollte mit Verweis auf den Wettbewerb keine Angaben zu ihren Kundenzahlen in Mainz machen. *Quelle: Allgemeine Zeitung Mainz, 05.08.2018*

Lekker Energie will Kundenorientierung und Prozesseffizienz wie Amazon

- Lekker Energie hat in einem Interview mit der Hamburger Morgenpost darauf hingewiesen, dass das Unternehmen die Kündigerquoten im Bestand von früher 28 auf nun 17 Prozent senken konnte. Um weiterhin erfolgreich agieren zu können, strebt das Unternehmen an, "die Prozesse genauso kundenorientiert zu gestalten, wie es die Verbraucher von Online-Händlern wie Amazon gewöhnt sind".
- Der Fokus soll demnach auf IT, Kundenservice und Vertrieb gerichtet werden. Eine neue IT-Abteilung und Start-ups sollen dabei helfen, die Prozesse zu verschlanken und das Unternehmen insgesamt schneller zu machen. Über ein Kundenwert-Modell hat man zudem damit begonnen, die Kunden individueller zu behandeln. Dazu gehört auch ein differenziertes Pricing. *Quelle: Morgenpost, 23.07.2018*

The screenshot shows the Lekker Energie website. At the top, the logo 'lekker' is followed by the slogan 'WIR LADEN LEBEN AUF'. Navigation links include 'STROM', 'GAS', 'SERVICE', 'KUNDEN WERBEN KUNDEN', and 'ÜBER UNS'. On the right, there are buttons for 'PRIVATKUNDEN bis 10.000 kWh', 'GEWERBEKUNDEN bis 100.000 kWh', and 'GROSSKUNDEN über 100.000 kWh'. Below the navigation, there are icons for 'MEIN LEKKER' and 'KONTAKT'. The main content area features a large image of a woman and a child looking at a laptop. Text on the page reads: 'ENDLICH DIE RICHTIGE ENERGIE: GÜNSTIG & SAUBER & ZUVERLÄSSIG'. Below this, there are tabs for 'STROM' and 'GAS'. A yellow box on the right says 'BIS ZU 250 € SPAREN!'. At the bottom, there is a call to action: 'JETZT ERSPARNIS BERECHNEN UND IN NUR 5 MINUTEN WECHSELN:'. Below this, there are input fields for 'Ihre Postleitzahl' and 'Anzahl Personen im Haushalt' (with a value of 1.700), and a 'STROMPREIS BERECHNEN' button.



5. Markt & Wettbewerb

Die wichtigsten Nachrichten zur Wettbewerbsentwicklung

- **Thüga-Chef Michael Riechel** erwartet, dass neben kleineren **Stadtwerken**, die aktuell vermehrt fusionieren (Stadtwerke ETO und Energieversorgung Oelde, e-pr und EWR AG), auch größere Regionalversorger **verstärkt kooperieren** werden. Dabei seien auch gesellschaftsrechtliche Zusammenschlüsse denkbar. Die Gründe seien, dass Stadtwerke die Anforderungen des immer komplexer werdenden Marktes nicht mehr alleine bewältigen können. Dafür seien weder die Ressourcen noch das Wissen ausreichend. *Quelle: ZfK, 06.08.2018*
- **Agora Energiewende** prognostiziert, dass die **EEG-Umlage** im Jahr 2019 gleich bleiben oder sogar minimal um 0,01 Cent/kWh sinken könnte. Grundsätzlich soll sich die Umlage im nächsten Jahr zwischen 6,7 und 6,9 Cent/kWh bewegen. Allerdings soll sie im Jahr 2020 auf bis zu 7,66 Cent/kWh steigen, um dann bis 2030 auf 4,92 Cent/kWh abzufallen. *Quelle: agora-energiewende.de, 06.08.2018*
- Laut Katja Steger, Chefin von **E WIE EINFACH**, hemmt die **EU-DSGVO** aktuell den ganzen **Energievertriebsmarkt**. Die Verordnung enthalte viele interpretierbare Aspekte, sodass jede Kampagne hinterfragt werden müsse. So sei unklar, ob Kunden während der Vertragslaufzeit angesprochen werden dürfen oder nur am Anfang und am Ende. Die verschärften Anforderungen bspw. bei der Kontaktaufnahme nach einem Gewinnspiel verteuere Prozesse. *Quelle: energate, 06.08.2018*
- **E WIE EINFACH** hat bei Verivox eine Weiterempfehlungsquote von 100 Prozent erreicht. *Quelle: e-wie-einfach.de, 07.08.2018*
- Mit dem „**comdirect sparCheck**“ können Kunden und Nicht-Kunden über die Commerzbank-Tochter auf der Comdirect-Webseite Tarife vergleichen und abschließen. Partner ist u.a. das FinTech „fino“. *Quelle: comdirect.de, 06.08.2018*

Studie „Kundenlieblinge 2018“ erschienen



Kundenlieblinge 2018

Stromversorger	Punktzahl
E.ON	100
E WIE EINFACH	98,9
Eprimo	97,9
123energie	94,1
RWE	91,1
EWE	89,7
Leipziger Stadtwerke	87,5
Lekker Energie	84,2
enviaM	82,5
innogy	77,3
Yello Strom	75,7

- DEUTSCHLAND TEST hat Social-Media-Beiträge zu mehr als 3.000 Marken aus 146 Kategorien untersucht und auf diese Weise die beliebtesten Marken Deutschlands ermittelt. Dafür wurden insgesamt 53 Mio. Kundenaussagen zu den Themen Preis, Service, Qualität und Ansehen ausgewertet. Der Branchensieger erhält 100 Punkte und fungiert als Benchmark für den Rest.
- In der Branche „Strom“ siegt E.ON vor E WIE EINFACH und eprimo.
- Die Branchengewinner mit einer Punktzahl höher 95 erhalten das Prädikat „Gold“ (siehe oben). Wer mehr als 85 bzw. 75 Punkte hat, wird mit Silber bzw. Bronze ausgezeichnet. *Quelle: deutschlandtest.de, 28.07.2018*



5. Markt & Wettbewerb

Die wichtigsten Nachrichten aus den Bereichen Energieeffizienz & EDL und Smart & Digital

- PV Magazine hat seine jährliche [Produktübersicht Heimspeicher](#) veröffentlicht. Demnach hat sich der Kapazitätsspeak von sechs bis zehn kWh in 2017 auf zehn bis 20 kWh in 2018 erhöht. Bezogen auf ihre Leistungsfähigkeit seien die **Speichermodule** gegenüber dem Vorjahr im Schnitt 20 Prozent günstiger geworden, wobei die Speicherstromkosten bei acht bis 25 Cent/kWh liegen, wenn man die angegebene mögliche Zyklenzahl innerhalb der garantierten Lebensdauer zugrunde legt. Die Kosten könnten aber bei einer Lebensdauer über die Garantie hinaus noch deutlich niedriger liegen. Quelle: [pv-magazine.de](#), 03.08.2018
- Der BDH und der Schornsteinfegerverband ZIV beziffern die Anzahl der in Deutschland installierten **Wärmepumpen** nach einer neuen Erhebung auf rund **1 Mio. Stück**. In 2017 erhöhte sich der Bestand damit um 17 Prozent. Bei Gasheizungen liegen effiziente Brennwertsysteme mit 5,8 Mio. Stück immer noch hinter den veralteten Modellen, die auf 7,5 Mio. kommen. Quelle: [bdh-koeln.de](#), 31.07.2018
- Die chinesische Regierung hat überraschend die heimische Förderung für den Zubau von **Solaranlagen** stark gekürzt. Experten rechnen daher mit einer **Produktschwemme**, da die chinesischen Hersteller ihre hohen Lagerbestände, für die der heimische Absatz nun einbrechen könnte, voraussichtlich billig auf dem Weltmarkt absetzen werden. Quelle: [Handelsblatt.de](#), 10.08.2018
- Die Zeitung für kommunale Wirtschaft hat eine **Übersicht** von 13 bekannten **Smart Home-White-Labels**, die sich an Stadtwerke und andere Versorger richten, veröffentlicht. Diese enthält eine Beschreibung des Angebots, eine Auflistung von Referenzkunden sowie eine Markteinschätzung. Die Übersicht kann [hier](#) eingesehen werden. Quelle: [zfk.de](#), 07.08.2018
- Eine aktuelle **Studie** des Digitalisierungsverbands Bitkom kommt zu dem Ergebnis, dass 26 Prozent der Bundesbürger mindestens ein Gerät zur intelligenten Haussteuerung besitzen. Quelle: [zfk.de](#), 07.08.2018

Dena und GdW wollen die energetische Gebäudesanierung vorantreiben

- Die von der dena koordinierte und vom BMWi finanzierte Initiative **Energiesprung Deutschland** und der Bundesverband deutscher Wohnungs- und Immobilienunternehmen (GdW) haben ein Programm zur Erschließung des Marktes für **serielle energetische Sanierungslösungen** auf den Weg gebracht. Als Teilnehmer werden dabei Generalunternehmer, Zulieferer für vorgefertigte Fassadenelemente, Solaranlagen, Heiz-, Lüftungs- und Speichertechnik und Energie-Monitoringsysteme gesucht.
- Die zu erarbeitenden Sanierungslösungen sollen auf dem aus den Niederlanden stammenden „Energiesprung“-Prinzip beruhen, welches für einen digitalisierten und industrialisierten Bauprozess steht, bei dem mithilfe von 3D-Scans und Industrie 4.0 vorgefertigte Komponenten eingesetzt werden. Ziel ist die Erreichung des **Nullenergiestandards**, bei dem das Haus seinen gesamten Energiebedarf selbst erzeugt.
- Die Sanierung soll dabei ohne Mehrkosten für die Bewohner geschehen, da sie durch die eingesparten Energiekosten mittelfristig refinanziert wird. Die dena schätzt das **Marktpotenzial** allein in Deutschland auf rund 500.000 Gebäude und **120 Mrd. Euro**. Allerdings fehle es noch an Lösungsanbietern für serielle Sanierung.
- Der erste Schritt des Programms ist der „Challenge Day“ am 20. September in Berlin, wo Wohnungsbauunternehmen Projekte vorstellen, die sie nach dem Energiesprung-Prinzip umsetzen möchten. Dort werden auch entsprechende Prototypen vorgestellt. Weiter geht es mit einem „Innovation Day“ Ende Oktober, wo weiterführende Fragen beantwortet werden sollen. Schließlich können interessierte Bauunternehmer auf einem „Pitch Event“ ihre Sanierungslösungen vorstellen, und Immobilienunternehmen solche auswählen. Energiesprung Deutschland unterstützt die Bauunternehmer kostenlos bei der Konzepterstellung und darüber hinaus. Quelle: [dena.de](#), 13.07.2018



7. Kundenverhalten

Das wichtigste zum Wechselverhalten

Strommarkt

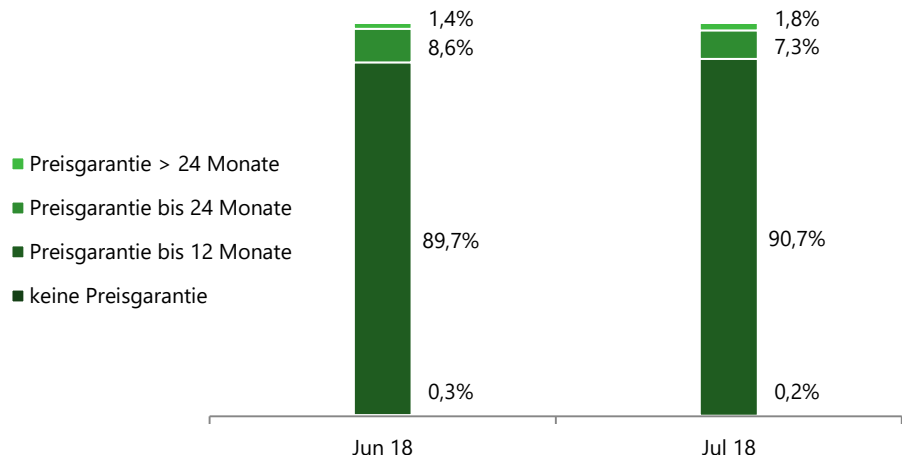
→ Nach dem Rückgang der Anfragen von Interessenten auf dem Verivox-Stromrechner der letzten Monate, war im Juli in vielen Regionen ein Anstieg zu verzeichnen. Dennoch ist die Anzahl der durchgeführten Anbieterwechsel insgesamt nochmals leicht gesunken.

Gasmarkt

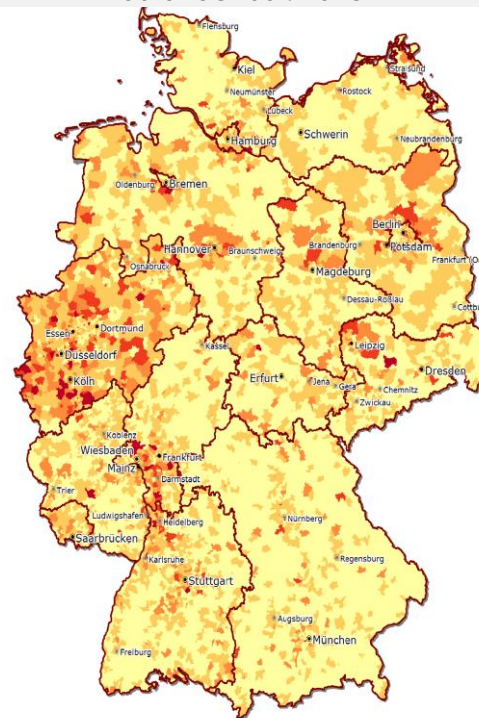
→ Entgegen dem Strommarkt ist die Anzahl der vollzogenen Anbieterwechsel im Gasmarkt im Juli leicht angestiegen. Ein gestiegenes Wechselaufkommen hat sich insbesondere in Niedersachsen, NRW, Bremen und Brandenburg abgezeichnet. In Thüringen zeigt sich hingegen fast flächendeckend ein gesunkenes Wechselaufkommen.

Stromkunden, die Tarife mit Preisgarantie gewählt haben

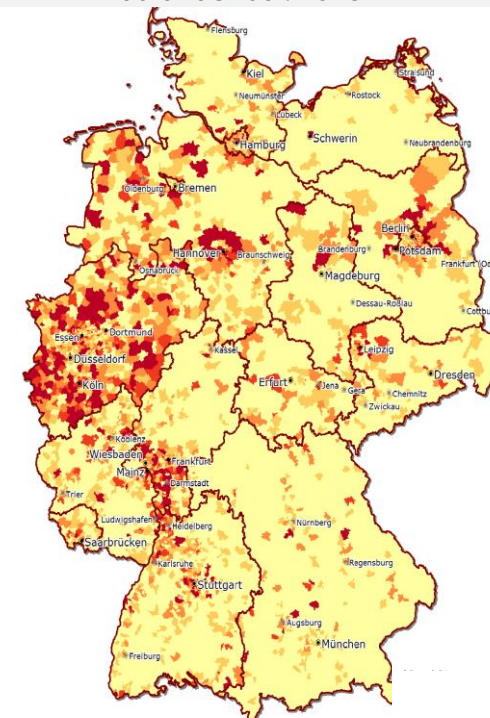
Privatkunden Juli 2018



Anfragen von Interessenten auf dem Verivox-Stromrechner* Privatkunden Jul. 2018



Vollzogene Anbieterwechsel über den Verivox-Stromrechner Privatkunden Jul. 2018



* Anhand der Anfragen im Tarifrechner (= Anzahl durchgeführter Tarifvergleiche) lässt sich insbesondere feststellen, in welchen Regionen sich die Verbraucher generell mit dem Wechsel des Strom- und/oder Gasversorgers beschäftigen.

8. Ausblick & Kontakt

Ausblick September 2018

- Die nächste Ausgabe von Energiemarkt Aktuell erscheint um den 25. September 2018 und bietet Ihnen einen Überblick über die zentralen Entwicklungen des Monats.
- Wie immer erhalten Sie eine Analyse der aktuellen Preis- und Margenentwicklung am Markt und darüber hinaus Informationen zu neuen Produkten und Tarifstrukturen.
- Wir freuen uns auf Ihre Anregungen oder Themenvorschläge.

Beachten Sie auch unsere anderen Produkte

- Energiemarktreport 2018 (jährlich)
 - Der Energiemarktreport analysiert die Marktentwicklungen des vergangenen Jahres und geht detailliert auf längerfristige Entwicklungen und Trends ein. Der Energiemarktreport 2018 erscheint im ersten Quartal 2018.
- Wechslerstudie Energie (halbjährlich)
 - Die Wechslerstudie gibt einen umfassenden Überblick über die Wechselaktivitäten im Online-Vertrieb und zeigt sowohl die Entwicklung der Anzahl der Wechselvorgänge als auch die von den Kunden präferierten Produkte auf. Die neue Ausgabe ist bereits erhältlich.

Kontakt:

Verivox GmbH

- Julian Ludwig
 - Head of Key Account Management Energy
 - Am Taubenfeld 10
69123 Heidelberg
 - Tel.: 06221 – 7961 – 226
Fax.: 06221 – 7961 – 187
 - julian.ludwig@verivox.com



Kreutzer Consulting GmbH

- Klaus Kreutzer
 - Geschäftsführer
 - Lindwurmstraße 109
80337 München
 - Tel.: 089 – 1890 464 - 22
Fax.: 089 – 1890 464 - 10
 - kk@kreutzer-consulting.com



8. Disclaimer

Disclaimer

- Die vorliegende Ausgabe von Energiemarkt Aktuell ist nur als Ausschnitt einiger Themengebiete zu verstehen, ohne umfassend und abschließend zu sein. Für Auslassungen und Fehler kann trotz sorgfältiger Recherche keine Haftung übernommen werden. Das gilt auch für die in Energiemarkt Aktuell enthaltenen Marktdaten.
- Es ist zudem nicht auszuschließen, dass sich einzelne Daten seit Redaktionsschluss geändert haben oder nicht berücksichtigt wurden. Soweit in von Energiemarkt Aktuell rechtliche Ausführungen enthalten sind, stellen diese keinen anwaltlichen Rechtsrat dar und ersetzen keine auf den Einzelfall bezogene anwaltliche Beratung.
- Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt.
- Jegliche Art der Vervielfältigung, Übersetzung, Bearbeitung, Verbreitung oder öffentlichen Wiedergabe von Energiemarkt Aktuell ist streng verboten. Energiemarkt Aktuell darf insbesondere nicht kopiert werden, gleich auf welchem Datenträger, und nicht in andere Programme eingelesen oder mit anderen Programmen verarbeitet werden. Eine Weitergabe von Energiemarkt Aktuell ist nicht gestattet. Dieses Verbot umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Erwerber von Energiemarkt Aktuell gesellschaftlich verbundene Unternehmen. Verivox und KREUTZER Consulting behalten sich ausdrücklich vor, durch den Einsatz geeigneter technischer Mittel Verstöße gegen die vorliegenden Nutzungsbedingungen aufzudecken. Verivox und KREUTZER Consulting werden jeden Verstoß verfolgen und zur Anzeige bringen.

8. Datengrundlage

- Sämtliche Tarifdaten sind der Verivox-Tarifdatenbank oder den Angeboten der benannten Unternehmen entnommen. Die aufgeführte Preisentwicklung bezieht sich jeweils auf die in den Überschriften der Karten bzw. Grafiken genannten Stichtage bzw. Zeiträume und beruht auf den bei Verivox gelisteten Tarifen der jeweiligen Anbieter; sofern die Tarifdaten in der Verivox-Tarifdatenbank nicht bzw. nicht aktualisiert vorliegen, kann es in der Darstellung zu Abweichungen vom tatsächlichen Angebot kommen.
- Weitere Informationen zur Markt- und Wettbewerbsentwicklung sind der Tages- und Fachpresse sowie den Webseiten und Presseinformationen von Versorgern, Verbänden und sonstigen Unternehmen entnommen.
- Es werden zwei Anbieterkategorien unterschieden: „Neue Anbieter“ haben seit der Liberalisierung des Energiemarkts den Strom- und/oder Gasvertrieb an Privat- und/oder Gewerbekunden aufgenommen und verfügen nur in seltenen Einzelfällen über ein Grundversorgungsgebiet. Grundversorger haben in der Regel bereits vor der Marktliberalisierung Privat- und Gewerbekunden mit Strom und/oder Gas beliefert und verfügen über ein Grundversorgungsgebiet.
- „Lokale Angebote“ sind Sonderverträge, die die Grundversorger in ihrem Versorgungsgebiet anbieten. „Externe Angebote“ sind alle Tarife, die außerhalb des Versorgungsgebietes des Anbieters angeboten werden.
- Es werden folgende Tarifkategorien unterschieden:
 - Grundversorgungstarif
 - Günstigster Tarif des Grundversorgers inkl. eventueller Boni im eigenen Versorgungsgebiet; in der Regel ein Tarif außerhalb der Grundversorgung
 - Platz 20 Tarifrechner = der Tarif auf dem 20. Platz im Verivox-Tarifrechner gemäß der Voreinstellungen des Tarifrechners und der aktuell gültigen Verbraucherschutzrichtlinien; in der Regel der Tarif eines externen Anbieters
 - Günstigster verfügbarer Tarif ohne Bonus = günstigster Tarif ohne Berücksichtigung von Bonuszahlungen, unter Berücksichtigung aller Paket- und Vorkasse-Tarife; in der Regel der Tarif eines externen Anbieters
 - Günstigster verfügbarer Tarif = absolut günstigster Tarif unter Berücksichtigung aller Boni, Paket- und Vorkasse-Tarife; in der Regel der Tarif eines externen Anbieters
- Es werden drei Arten von Preisgarantien unterschieden: Bei der „vollen Preisgarantie“ wird der komplette Preis, ggf. mit Ausnahme der Mehrwertsteuer, fixiert. Bei der „eingeschränkten Preisgarantie“ werden mindestens die Energiekosten und Netzentgelte fixiert. Bei der „Energiepreisgarantie“ (kurz: EPG) wird nur der Energiekostenanteil fixiert.
- Der „Neukundenbonus“ wird einmalig für den Anbieterwechsel gewährt und in der Regel nach einem vollen Belieferungsjahr auf der Jahresrechnung gutgeschrieben. Der „Sofortbonus“ wird ebenfalls einmalig gewährt und innerhalb von 60 Tagen nach Lieferbeginn dem Wechsler überwiesen. Der „Abschlagsbonus“ wird im ersten Jahr der Belieferung auf den Arbeitspreis und damit den monatlichen Abschlag angerechnet. Der „Onlinebonus“ wird für die Nutzung der Online-Kommunikation für die Vertragsführung gewährt.
- Die Angabe von Preisen und Preisänderungen pro Anbieter beziehen sich auf eine PLZ-genaue Differenzierung. Bei der Berechnung regionaler oder bundesweiter Durchschnittswerte wird eine Gewichtung nach der Anzahl der Haushalte pro PLZ-Gebiet vorgenommen. In PLZ-Gebieten, in denen mehrere Grundversorger aktiv sind, wird immer der jeweils günstigste Tarif pro Versorger berücksichtigt.

8. Datengrundlage

- Die Endpreise im Privatkundenbereich sind als Bruttowerte ausgewiesen. Gewerbekundenpreise werden netto dargestellt. Sämtliche Angaben über die Jahreskosten enthalten außerdem evtl. gewährte Boni oder Frei-kWh. Nicht enthalten sind Sachprämien wie Energiesparlampen etc.
- Im Privatkundenbereich beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 4.000 kWh bzw. Gasverbrauch von 20.000 kWh bei einer Anschlussleistung von 13 kW. Im Gewerbekundenbereich beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 10.000 kWh bzw. Gasverbrauch von 90.000 kWh bei einer Anschlussleistung von 50 kW.
- Der Betrag „Marge, Beschaffung, Vertrieb“ errechnet sich bei Strom aus dem Bruttopreis abzgl. MwSt., Stromsteuer, KWK-Umlage, Netzentgelt, Konzessionsabgabe, § 17f Offshore-Umlage, §18 AbLaV-Umlage, §19 StromNEV-Umlage und EEG-Umlage; bei Gas aus dem Bruttopreis abzgl. MwSt, Erdgassteuer, Konzessionsabgabe und Netzentgelt. Es verbleiben Beschaffungskosten und Vertriebsmarge. Im Text wird „Marge, Beschaffung, Vertrieb“ mit „Marge B-V“ abgekürzt.