



Energiemarktreport 2016

Kostenlose Leseprobe

→ 1. Editorial

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

das Jahr 2015 hat sich aus vertrieblicher Sicht erneut dynamisch entwickelt. Die Anzahl neuer Anbieter hat zugenommen und die Wettbewerbsintensität ist aufgrund vieler Vertriebsgebietserweiterungen von Stadtwerken weiter angestiegen.

Es wurde jedoch sehr deutlich, dass sich viele Versorger auf die Zukunft ausrichten und in neue Geschäftsfelder einsteigen. Die wesentlichen Themen waren dabei PV-Pachtmodelle, Mieterstrom und Smart Home-Angebote. Teilweise spielten auch Themen wie Heizungscontracting oder Elektromobilität eine Rolle. Im Mittelpunkt vieler Angebote steht aber bereits heute ein Speicher. Das Elektroauto wird nur mit leistungsfähigen Akkus zum Erfolgsmodell und auch PV-Anlagen werden erst durch einen stationären Speicher dem Ziel der Eigenverbrauchsoptimierung gerecht.

Die Versorger engagieren sich nicht nur bei energienahen Dienstleistungen oder naheliegenden Geschäftsfeldern, sondern sind verstärkt in innovativen Bereichen unterwegs, wo Startup-Unternehmen die Geschäftsmodelle entwickeln, die den etablierten Playern der Branche das Fürchten lehren sollen. Obwohl dies vermutlich kurzfristig nicht passiert, geht der Trend im Moment eher dahin, solche Startups direkt aufzukaufen.

Der Energiemarktbericht 2016 analysiert all diese neuen Themen und Entwicklungen im Hinblick auf die aktuelle und zukünftige Entwicklung, beschäftigt sich aber gleichermaßen mit den essentiellen Fragen des Strom- und Gasvertriebs. Dabei spielen die Preis- und Margenentwicklung, Trends beim Produkt- und Tarifangebot und die Werbeaktivitäten eine genauso wichtige Rolle wie das Kundenverhalten.

Gegenüber den letzten Jahren hat sich der Energiemarktbericht ein wenig verändert. So werden die Kapitel zu den Preisentwicklungen und den Produktstrukturen etwas kompakter und übersichtlicher dargestellt. Der gewohnte Gesamtausblick am Ende des Dokuments entfällt, da die einzelnen, abgeschlossenen Themenbereiche immer ein Fazit mit Zukunftsausblick enthalten. Ein weiterer Mehrwert: Alle Preiskarten stehen Ihnen ab sofort in hochauflösendem Format zur Verfügung.

Nun wünschen wir Ihnen eine spannende Lektüre mit dem Energiemarktbericht 2016.

Christian Buske

Division Head Energy Sales, Verivox GmbH

Klaus Kreutzer

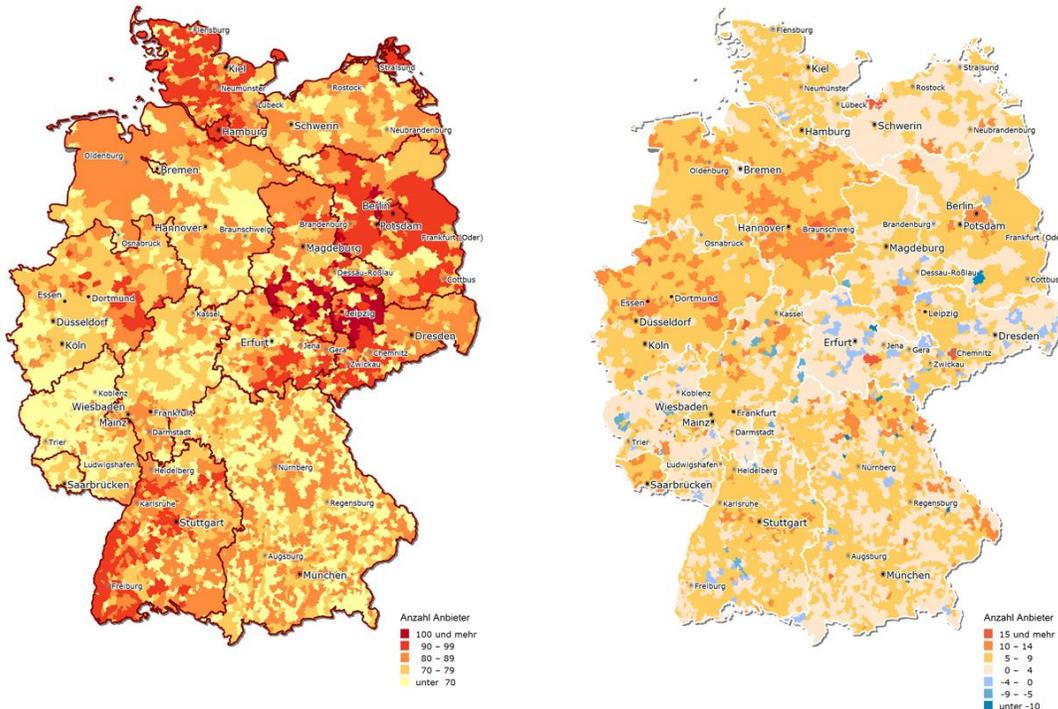
Geschäftsführer, Kreutzer Consulting GmbH

→ Inhalt

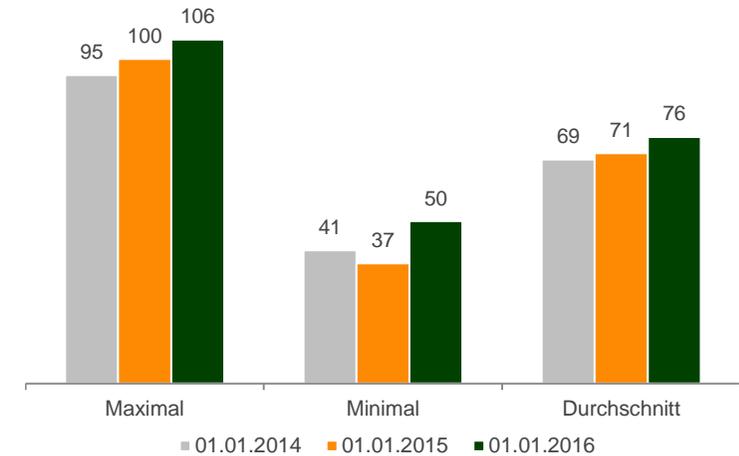
Inhalt	Seite
1. Themen des Jahres	4
2. Wettbewerbsentwicklung 2015	
1. Wettbewerbsintensität	7
2. Investitionen in Startups	26
3. Preisentwicklung	
1. Strompreise	32
1. Privatkunden	
2. Gewerbekunden	
2. Gaspreise	52
1. Privatkunden	
2. Gewerbekunden	
4. Produkte	
1. Tarifstruktur	69
2. Produkt- und Tariftrends	77
3. Energiedienstleistungen	84
4. Smart Home	92
5. Elektromobilität	98
6. Speichermarkt	104
5. Marketing- und Vertriebsaktivitäten	
1. Werbeaktivitäten	108
2. Social Media und Messenger	111
3. Sachprämien	114
4. Vertriebskanäle	118
6. Kundenverhalten	
1. Wechselverhalten und Tarifpräferenzen über Verivox	121
7. Disclaimer, Datengrundlage und Definitionen, Kontakt	130

→ 2.1 Wettbewerbsintensität – Anbieterdichte Gas

Anzahl externe Anbieter pro PLZ-Gebiet Gewerbekunden Gas
 Status Quo am 01.01.2016 und Differenz zw. 01.01.2015 u. 01.01.2016



Anzahl externe Anbieter pro PLZ-Gebiet Gewerbekunden Gas



- Im Gasmarkt für Gewerbekunden ist es zu einem spürbaren Anstieg der anbieterseitigen Wettbewerbsintensität gekommen. Im Durchschnitt sind 76 Anbieter pro PLZ aktiv, fünf mehr als im Vorjahr. Dies entspricht einer Steigerung von sieben Prozent. Gleichzeitig sind die maximale Anbieterzahl um sechs auf 106 und die minimale Anbieterzahl um 13 auf 50 angestiegen.
- Die Zunahme ist insbesondere in Berlin, Niedersachsen und Nordrhein-Westfalen zu beobachten. Dies sind Gebiete mit einer hohen Dichte an Gasanschlüssen. Vereinzelt ist es zu Rückgängen der Anzahl Anbieter pro PLZ gekommen, bspw. in Brandenburg und Thüringen.

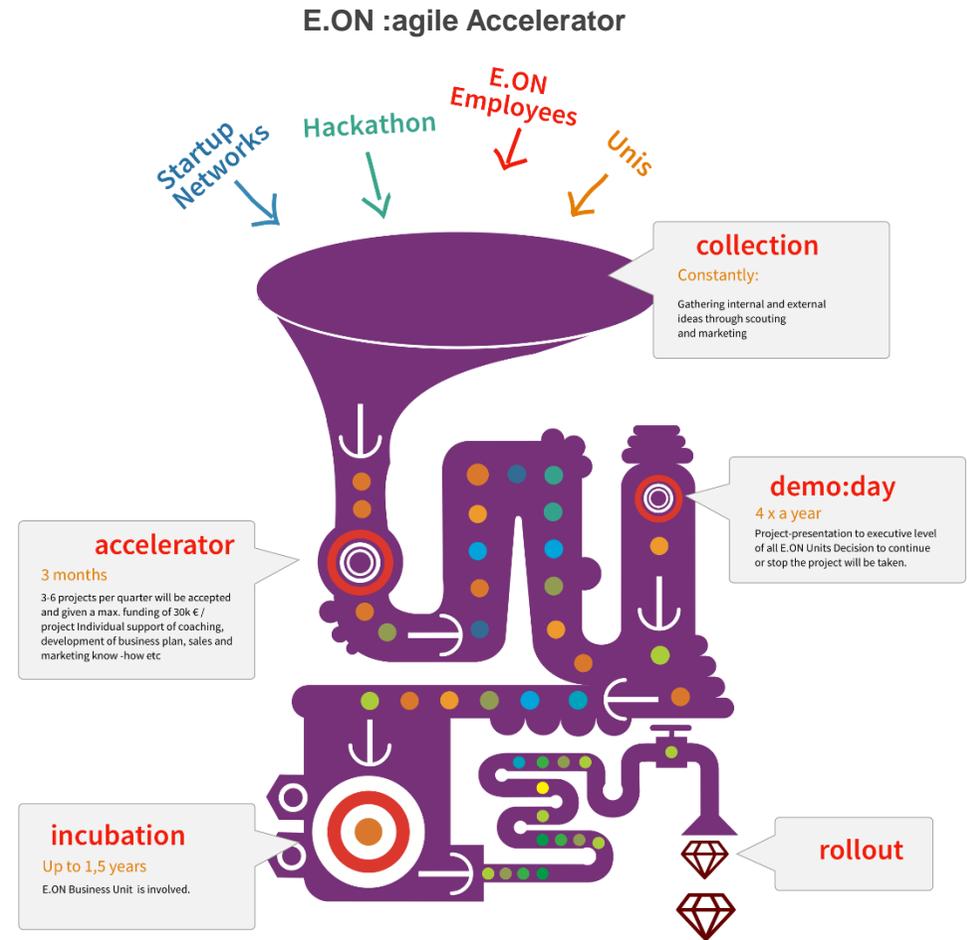
→ 2.2 Investitionen in Startups

Startup-Zentren / Acceleratoren sollen gute Ideen zur Marktreife bringen

- Auch die EnBW AG betreibt seit Anfang 2014 die Tochter „EnBW New Ventures“. Der Risiko-Kapital-Fonds ist mit 100 Millionen Euro ausgestattet und soll Ausschau nach jungen Unternehmen mit vielversprechendem Geschäftsmodell halten. Im Juni 2015 beteiligte man sich erstmalig mit 15 Prozent an der Hamburger Solarfirma DZ-4. Das Unternehmen bietet Pachtmodelle für Solaranlagen an.
- Auch Vattenfall beteiligte sich bereits im Jahr 2014 über den Risiko-Kapital-Fonds „Yello & Blue“ an dem Berliner Startup „Ubitricity“, das Lade- und Abrechnungslösungen im Bereich der Elektromobilität anbietet.

Acceleratoren sollen Innovationen für EVU generieren

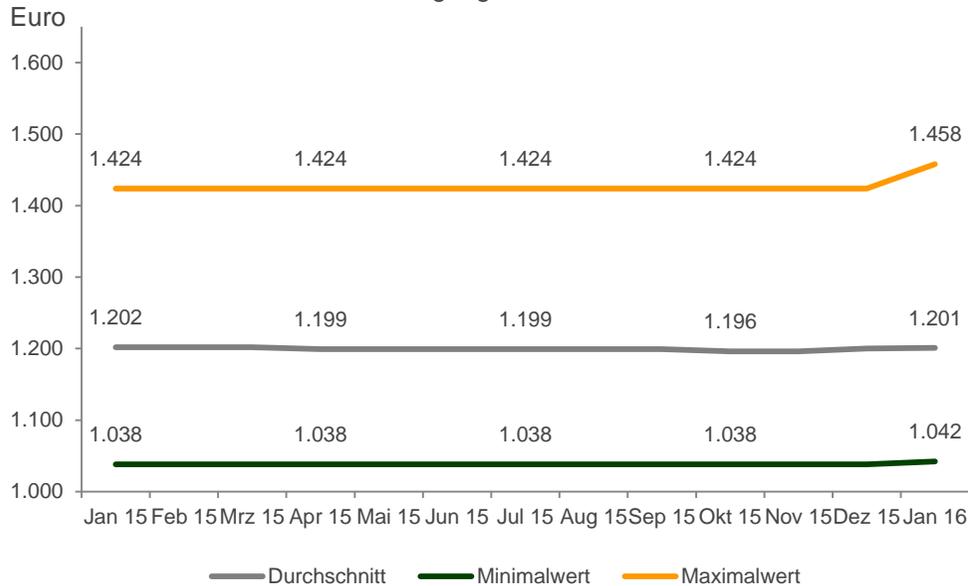
- Anstatt das Know How einzukaufen, besteht auch eine Möglichkeit der Innovationsgenerierung in der Einrichtung sogenannter Startup-Zentren oder Acceleratoren.
- Beispielsweise hat EnBW einen sogenannten Innovationscampus eingerichtet, in dem die Mitarbeiter nach den Geschäftsmodellen der Zukunft suchen sollen. Die Kreativität der Mitarbeiter soll dort analog zur vielfach beschworenen Startup-Atmosphäre mit Kicker und Hängematte bestmöglich gefördert werden. Die Mitarbeiter können sich aber auch freistellen lassen und als eigene Startup-Unternehmer agieren. Zwei- bis dreimal im Jahr suche man dann im Rahmen eines Pitches nach den besten Ideen im Unternehmen.



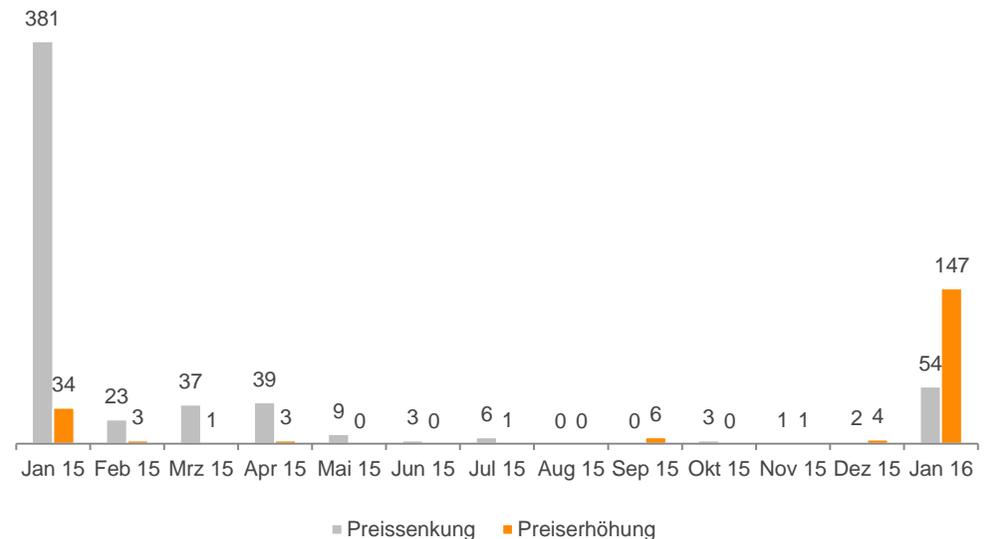
Quelle: eon-agile.com

→ 3.1.1 Strompreisentwicklung Privatkunden

Preisentwicklung seit Januar 2015
Grundversorgung, 4.000 kWh/Jahr



Anzahl Versorger mit Preisänderungen
Tarife der Grundversorger



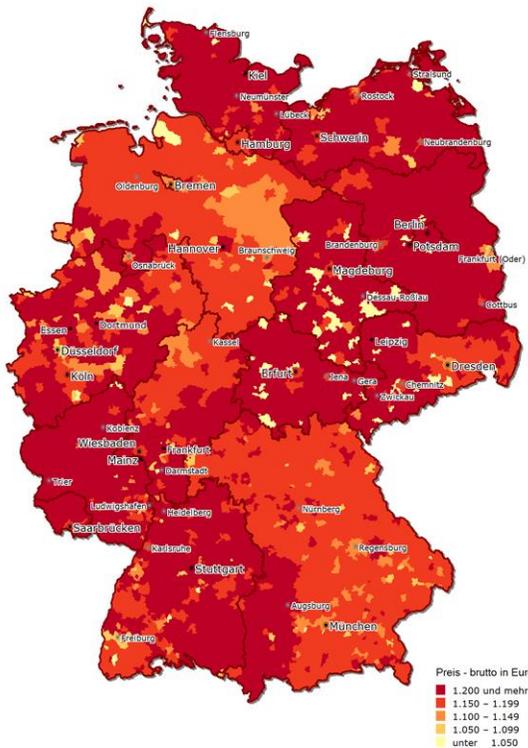
- Im Vergleich zwischen Januar 2015 und Januar 2016 sind die Preise der Grundversorgung im Durchschnitt um rund 0,1 Prozent gefallen. Unterjährig ist der Durchschnittspreis etwas gefallen, sodass das Preisniveau am 01.01.2016 im Vergleich zum 01.12.2014 um rund 0,4 Prozent gestiegen ist.
- Zum 01.01.2016 haben die Stadtwerke Bad Herrenalb den teuersten Grundversorgungstarif mit 1.458 Euro angeboten. Der günstigste Grundversorgungstarif (Überlandwerk Eppler) hat sich zum 01.01.2016 rund 0,4 Prozent von 1.038 auf 1.042 Euro verteuert.

- Zum Beginn des Jahres 2015 haben 381 Grundversorger Preissenkungen in ihrem Versorgungsgebiet durchgeführt, während 34 die Preise erhöht haben. Weitere 99 Grundversorger senkten zwischen Februar und April 2015 ihre Strompreise.
- Zum 01.01.2016 kam es zu vergleichsweise wenigen Preisanpassungen seitens der Grundversorger. So haben zum Jahreswechsel 147 den Strompreis erhöht, während 54 den Preis gesenkt haben.

→ 3.1.1 Strompreise Privatkunden

Grundversorgungstarife

4.000 kWh/Jahr, Stichtag, 01.01.2016



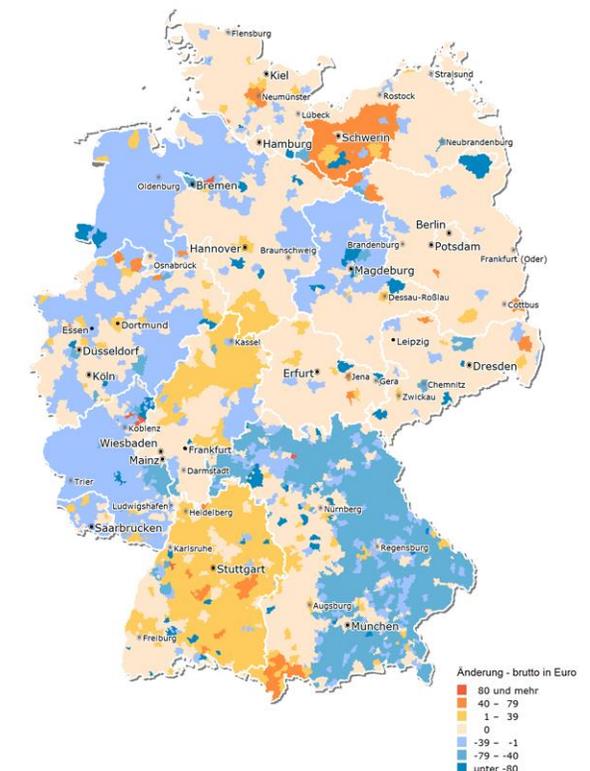
Ø Preisniveau: 1.201 €

Veränderung: -1 €

- Die Grundversorgung ist zwischen dem 01.01.2015 und dem 01.01.2016 um 0,1 Prozent gefallen.
- Das Jahr 2015 hat mit Preissenkungen bei 381 Grundversorgern und Preiserhöhungen bei nur 34 Grundversorgern begonnen. Zwischen Februar und April haben weitere 99 Grundversorger die Preise gesenkt. Zwischen Mai und Dezember hingegen sind kaum Preisanpassungen vorgekommen.
- Zum 01.01.2016 haben 147 Grundversorger die Preise erhöht. 54 haben die Preise gesenkt. Für das erste Quartal 2016 sind einige Preiserhöhungen angekündigt worden, insbesondere bei Vattenfall in Hamburg und Berlin um bis zu fünf Prozent sowie bei E.ON um bis zu 11,7 Prozent.
- Im Jahresverlauf 2015 wurden Preiserhöhungen der Grundversorgungstarife in der Fläche bei der WEMAG (45 Euro), EnBW (29 Euro) und EnBW ODR (bis zu 21 Euro) sowie E.ON Energie (bis zu 24 Euro) durchgeführt.
- Preisrückgänge in der Fläche gab es bei E.ON Energie (bis zu 96 Euro), der EV Mittelrhein (bis zu 81 Euro), RWE Vertrieb (17 Euro) sowie EWE Vertrieb und den Pfalzwerken (jeweils sieben Euro).
- Der größte Anstieg betrug 115 Euro beim E-Werk Ottersberg, der größte Rückgang 174 Euro bei den SW Lingen.

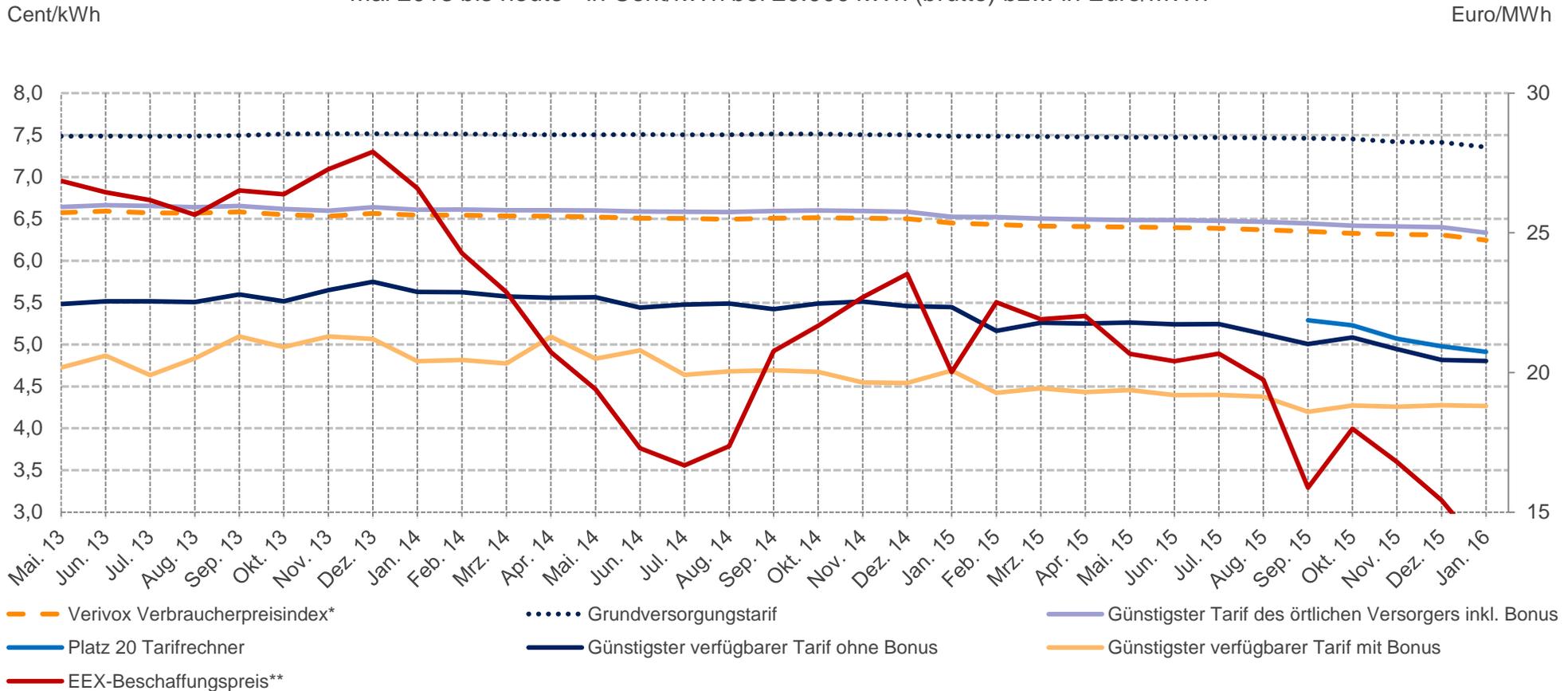
Grundversorgersorgungstarife

4.000 kWh/Jahr, Differenz zw. 01.01.2015 und 01.01.2016



→ 3.2. Gaspreisentwicklung Übersicht

Gas - Entwicklung der durchschnittlichen Versorgungs- und Beschaffungspreise
 Mai 2013 bis heute - in Cent/kWh bei 20.000 kWh (brutto) bzw. in Euro/MWh



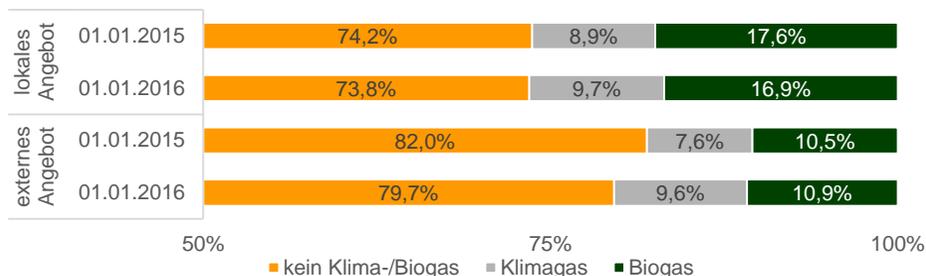
* Der Verivox-Verbraucherpreisindex Gas berücksichtigt die Preise der Grundversorger und der 30 wichtigsten überregionalen Gasanbieter für einen Jahresverbrauch von 4.000 kWh, gewichtet über die Haushaltsanzahlen der belieferten Regionen und die aktuell veröffentlichten Wechselquoten zwischen den verschiedenen Tariftypen.

** Der Beschaffungspreis Gas errechnet sich aus den mengengewichteten EEX-GASPOOL-Preisen für Jahres-, Quartals- und Monatsfutures sowie dem Spotmarkt für den jeweiligen Liefermonat.

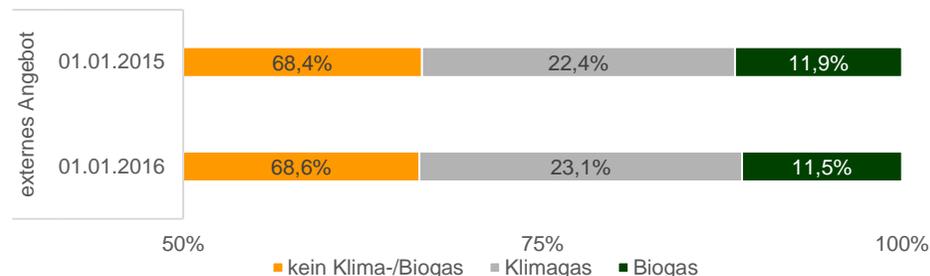
→ 4.1 Produkte – Tarifstruktur Gas

Gas Privat, Differenz zw. 01.01.2015 und 01.01.2016

Sonderverträge der Grundversorger (ohne HT-NT/Heizstrom) nach Klima-/Biogas*

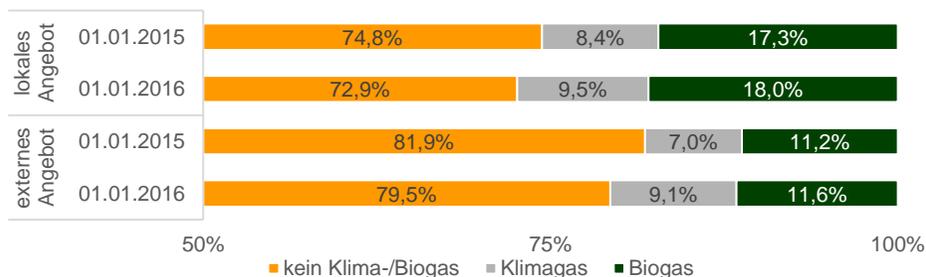


Tarife der neuen Anbieter (ohne HT-NT/Heizstrom) nach Klima-/Biogas*

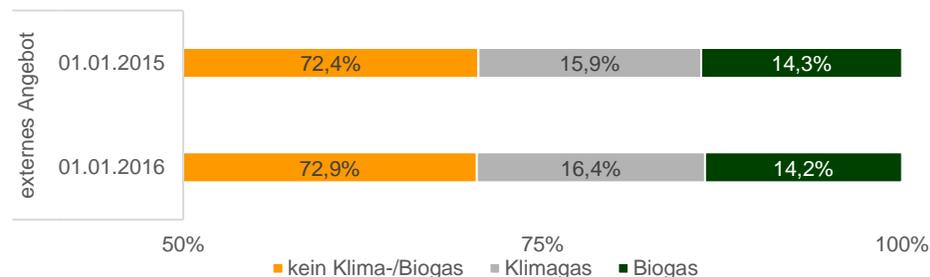


Gas Gewerbe, Differenz zw. 01.01.2015 und 01.01.2016

Sonderverträge der Grundversorger (ohne HT-NT/Heizstrom) nach Klima-/Biogas*



Tarife der neuen Anbieter (ohne HT-NT/Heizstrom) nach Klima-/Biogas*



- Im Jahresverlauf 2015 haben die Grundversorger weniger lokale Sonderverträge für Privatkunden mit Biogasbeimischungsanteil, dafür mehr mit Klimagas angeboten.
- Im externen Vertrieb hat der Anteil der Klimagas- aber auch im geringeren Ausmaß der Biogastarife zugenommen.

- Die Struktur der Tarife der neuen Anbieter hinsichtlich Bio-/Klimagas ist im Jahresvergleich überwiegend stabil geblieben. Es ist allerdings ein leichter Rückgang der Biogastarife und ein leichter Anstieg der Klimagastarife zu verzeichnen.

* Bio-/Klimatarife sind Tarife mit mindestens einem Prozent Biogas-Beimischungsanteil bzw. einer Kompensation des CO²-Ausstoßes.

→ 4.2 Produkte – Produkttrends 2015

Fan- und Sponsoringtarife etablieren sich

Auflage von Fantarifen verstetigt sich

- Ein Aspekt regionaler Energieprodukte trägt auch bei Fantarifen, deren Aufkommen sich im Jahr 2015 verstetigt hat (zu mind. elf bestehenden Fantarifen kamen mind. drei neue hinzu): Versorger bekennen sich zu einer Region, indem sie mit dem Verein kooperieren, der diese Region prägt. Sie stärken zudem ihre Präsenz, denn gewöhnlich haben beide Partner ihren Hauptsitz in der gleichen Stadt.
- Mit Fantarifen erreichen Versorger eine zahlenmäßig abschätzbare Kundengruppe. Sie nutzen die emotionale Verbundenheit der Fans und bieten ihnen neben dem „Fan-Sein“ eine weitere Möglichkeit, den Verein zu unterstützen. Bei einigen Fantarifen entsteht bspw. der Jugendabteilung des Vereins pro Wechsler oder verbrauchsabhängig ein finanzieller Vorteil.
- Exemplarische Beispiele sind die ENTEGA mit „Lilienstrom“ (SV Darmstadt 98), M4Energy mit „Eisener Strom“ (1.FC Union Berlin) und lekker Energie mit Hertha BSC Strom“ (Hertha BSC Berlin).

Sponsoringtarife treten regelmäßig auf

- Die Methode, Vereine mit eigens gestalteten Tarifen zu unterstützen, wandten Energielieferanten auch in Kooperation mit kleineren Vereinen an. Hier kann eine Strategie ausgemacht werden, denn teilweise begünstigten Versorger mit Fantarifen auch gleichzeitig kleinere Vereine mit Hilfe von Sponsoringtarifen, wie die Beispiele ENTEGA und M4Energy zeigen.
- Anders als beim konventionellen Sponsoring legen Versorger Tarife auf, die Vereinsmitglieder zum Wechsel bewegen sollen. Dafür muss sich ein Verein beim Versorger registrieren. Schließt ein Neukunde den speziellen „Vereinstarif“ ab, kann er wählen, welcher der registrierten Vereine durch seinen Wechsel unterstützt werden soll. Dieser erhält pro Wechsler oder verbrauchsabhängig Geld vom Versorger. So entsteht für Vereinsmitglieder ein Anreiz, Neukunden v.a. durch Mundpropaganda zu werben.
- Der Versorger etabliert sich zugleich als lokal engagiertes Unternehmen, das auch die „Kleinen“ nicht außer Acht lässt.
- Neben der ENTEGA und M4Energy liefern die Stadtwerke Rodgau oder moinEnergie weitere Beispiele für Sponsoringtarife.



**Deine Familie?
Dann brauchst Du Lilienstrom.***
Lilien-Bundesliga-Trikot sichern und mit günstigem Lilienstrom die 98er Jugend unterstützen.



→ 4.3 Produkte – Energiedienstleistungen

Energiedienstleistungen im Jahr 2015

- 01.01.15
 - SW Bielefeld bieten BHKW-Tarif und PV-Pachtmodell an
 - TW Schussental führen PV-Pachtmodell ein
 - SW Bad Salzuflen integrieren Trianel „Energiedach“
 - SW Nettetal bieten „Mein Sonnendach“ an
 - badenova bringt PV-Speicher-Kombi und Heizungs-Contracting auf den Markt
 - RWE bietet Heizungs-Contracting „Hauswärme“ an
 - erdgas schwaben bieten Heizungsberatung an
 - SW Greven integrieren „Solar daheim“ der Thüga
 - Mainova setzt Mieterstromprojekt um
 - Gasag setzt Mieterstromprojekt um
- 01.04.15
 - Thermondo bietet Online-Heizungsplaner als White-Label-Produkt an
 - Lichtblick kooperiert mit Tesla und integriert Powerwall
 - SWE Energie integriert greenergetic-Produkt
 - EnBW setzt Mieterstromprojekt um
- 01.07.15
 - SW Karlsruhe integrieren Trianel „Energiedach“
 - E.ON integriert Online-Heizungsplaner von Thermondo
 - enviaM bietet Eigenversorgungs-Komplettlösung an
 - swb-Gruppe bietet Heizungsberatung an
 - NATURSTROM setzt Mieterstromprojekt um
 - E.ON startet mit den „E.ON Solarprofis“
 - SW Bochum integrieren Trianel „Energiedach“
 - DEW 21 setzt Mieterstromprojekt um
 - SW Kehlheim bieten PV-Speicher-Kombi an
 - EnBW bringt „Energy Base“ auf den Markt
 - Berliner SW setzten Mieterstromprojekt um
- 01.10.15
 - SW Wesel integrieren Trianel „Energiedach“
 - ESWE integrieren „Solar daheim“ der Thüga
 - Polarstern bietet „Wirklich Mieterstrom“ an

Energiedienstleistungen

Mieterstrom

- Regionalität und Versorgungsunabhängigkeit setzt sich auch im Bereich der neuen Geschäftsfelder durch. Versorger setzen bspw. immer häufiger Mieterstromprojekte um.
- Mieterstromprojekte haben den Vorteil, dass Kunden sich lange an den Versorger binden. So ergeben sich Möglichkeiten, andere Dienstleistungen, Services oder Produkte zu vertreiben.

Wärme

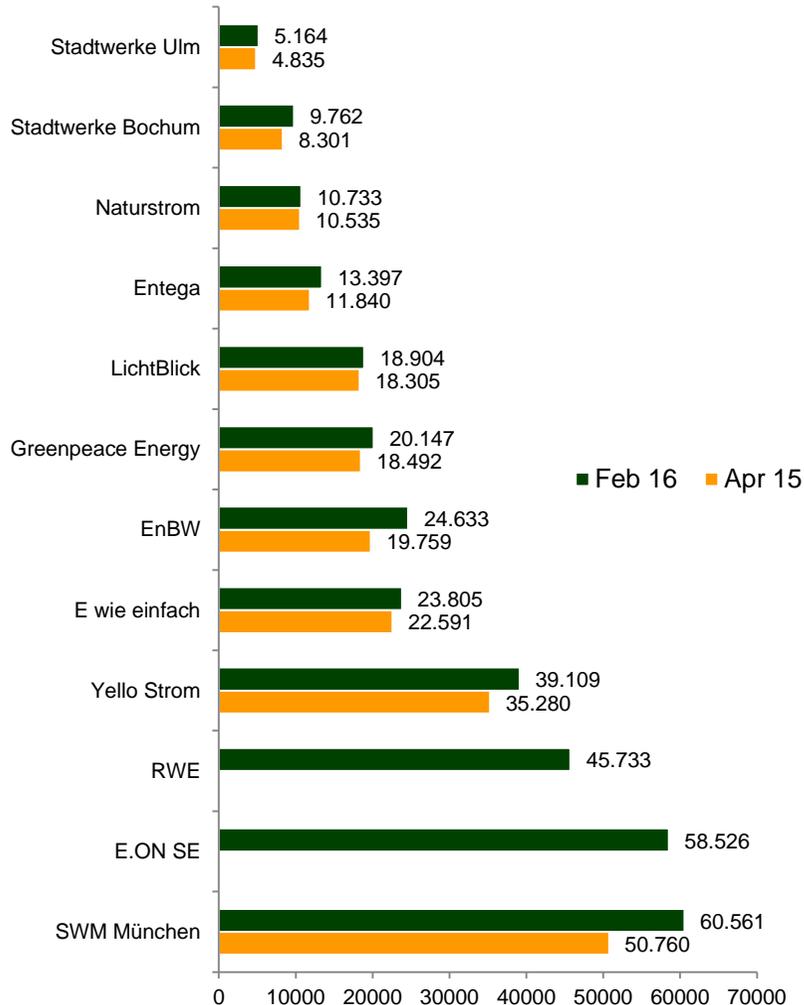
- Energieversorger wenden sich auf der Suche nach profitablen Geschäftsbereichen im Dienstleistungsbereich in größerer Zahl dem Thema „Wärme“ zu.
- Dabei ist analog zum PV-Bereich das „Contracting“ das bevorzugte Geschäftsmodell.
- Das Leistungsspektrum der Versorger erweitert sich zusehends. Im Bereich „Wärme“ müssen Hausbesitzer dennoch verstärkt von den Vorteilen einer Modernisierung überzeugt werden.

PV

- Unvermindert oft kommen PV-Pachtangebote auf den Markt.
- Die Versorger nutzen immer häufiger White-Label-Produkte und sparen sich so die Entwicklungskosten.
- Als neues Geschäftsfeld gilt die Optimierung alter PV-Anlagen.
- Insgesamt kann das Angebot an Services und Dienstleistungen sowie etwa der Vertrieb von smarten Produkten im Zuge der Dienstleistungserweiterung weiter wachsen.

→ 5.2 Marketing und Vertrieb – Social Media

Bei der Dialogorientierung besteht noch Nachholbedarf



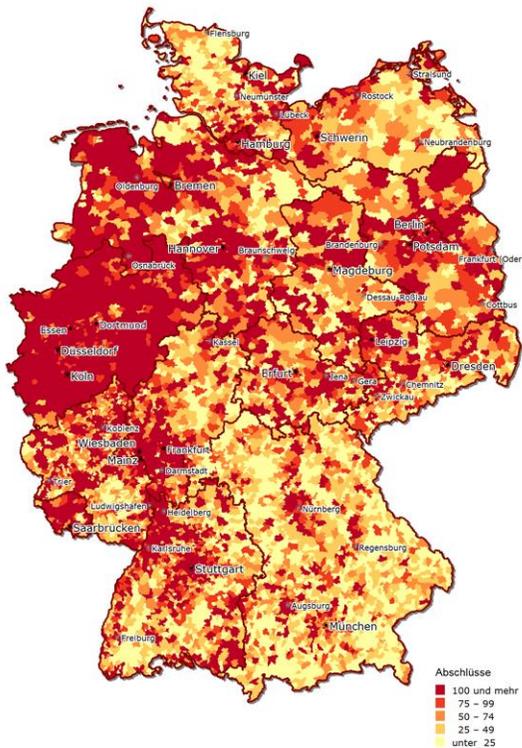
Energieversorger gewinnen weitere Follower hinzu

- Waren die Facebook-Fanzahlen in den letzten Jahren eher bescheiden, so nimmt die Relevanz des Kanals für Energieversorger mittlerweile deutlich zu. Der Vergleich der aktuellen Facebook-Fanzahlen dem Vorjahr zeigt, dass die auf der sozialen Plattform aktivsten Versorger auch im Jahr 2015 weitere Fans hinzugewinnen konnten.
- Diese Einsicht deckt sich mit einer aktuellen Studie des Beratungshauses Solveta, der zufolge Energieversorger im Vergleich zu anderen Branchen wie der Telekommunikationsbranche oder dem Bankensektor überdurchschnittlich präsent seien.
- Dass aber hohe Fanzahlen allein nicht zielführend sind, steht inzwischen außer Frage. So wird in der Studie auch bemängelt, dass die Versorger Facebook vor allem als günstigen Kanal zur Weiterleitung auf andere Plattformen nutzen. Eine wirkliche Dialogorientierung strebe nur jeder zehnte Versorger an. Man könne diese Situation auch als Markenkontakt ohne weitere Absicht bezeichnen. Oftmals werde auch nach dem Prinzip verfahren „viel helfe viel“.
- Da stimmt es positiv, dass der Versorgerbranche insgesamt und kleineren Versorgern im Besonderen trotz allem eine höhere Interaktionsrate als beispielsweise dem Bankensektor attestiert wird.
- Dennoch gilt: Das reine Posten von Produktinfos und Energiespartipps kommt bei den Kunden weniger gut an als ein gut geführter Austausch über Energiethemen. Grundsätzlich sollte man sich als Unternehmen daher über die mit dem Facebook-Auftritt verbundenen Ziele bewusst sein und entsprechend als Teil des Gesamt-Kommunikationskonzepts nutzen.

→ 6.1 Kundenverhalten – Wechsler über Verivox

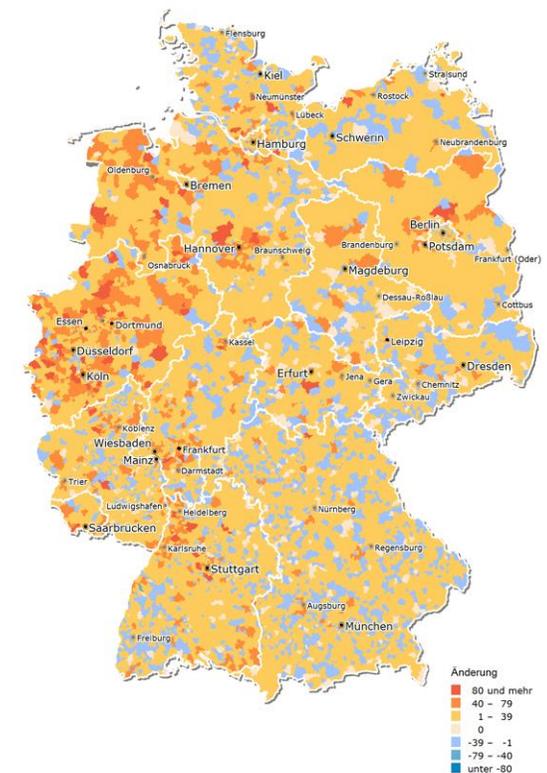
Wechselaufkommen steigt trotz relativ stabiler Preise

Anbieterwechsel Strom über Verivox Privatkunden 2015



- Das Jahr 2015 zeichnete sich durch ein im Vergleich zum Vorjahr erhöhtes Wechselaufkommen aus.
- Das Jahr begann damit, dass 381 Grundversorger Preissenkungen durchgeführt haben; es endete damit, dass 147 Grundversorger Preiserhöhungen und 54 Preissenkungen vorgenommen haben. Im Vergleich zu den vergangenen Jahren ist das Preisniveau der meisten Stromkunden stabil geblieben.
- Dennoch ist ein fast flächendeckender, wenn auch moderater Anstieg des Wechselaufkommens zu verzeichnen. Die deutlich gestiegene Anzahl durchgeführter Tarifvergleiche hat offensichtlich zu einem Anstieg der tatsächlich abgeschlossenen Tarife geführt.
- Regionale Unterschiede des Wechselverhaltens waren weiterhin zu beobachten. So kam es insbesondere in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen, die ohnehin ein hohes Wechselaufkommen verzeichnen, zu einem weiteren Anstieg der Tarifabschlüsse.
- 34,8 Prozent der Wechsler hatten den lokalen Grundversorger als Vorversorger; im Jahr davor waren es 33,8 Prozent. Ferner hatten 20,8 Prozent der Wechsler einen Grundversorger außerhalb seines Grundversorgungsgebiets als Vorversorger und 40,0 Prozent hatten einen neuen Anbieter. Bei 6,4 Prozent der Wechsler konnte der Vorversorger nicht ermittelt werden.

Anbieterwechsel Strom über Verivox Differenz zwischen 2014 und 2015



→ 7. Disclaimer

Disclaimer

Die vorliegende Ausgabe des Energiemarktreport 2016 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 im Energiemarktreport enthaltenen Marktdaten.

Es ist zudem nicht auszuschließen, dass sich einzelne Daten seit Redaktionsschluss geändert haben oder nicht berücksichtigt wurden. Soweit im Energiemarktreport 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 des Energiemarktreport ist streng verboten. Der Energiemarktreport darf insbesondere nicht kopiert werden, gleich auf welchem Datenträger, und nicht in andere Programme eingelesen oder mit anderen Programmen verarbeitet werden. Eine Weitergabe des Energiemarktreports ist nicht gestattet. Dieses Verbot umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Erwerber des Energiemarktreport gesellschaftlich verbundene Unternehmen. Verivox und Kreuzer Consulting behalten sich ausdrücklich vor, durch den Einsatz geeigneter technischer Mittel Verstöße gegen die vorliegenden Nutzungsbedingungen aufzudecken. Verivox und Kreuzer Consulting werden jeden Verstoß verfolgen und zur Anzeige bringen.

→ 7. Datengrundlagen

Definitionen

- Sämtliche Tarifdaten sind der Verivox-Tarifdatenbank oder den Angeboten der betroffenen Unternehmen entnommen und beziehen sich jeweils auf die in den Überschriften der Karten genannten Stichtage bzw. Zeiträume.
- Weitere Informationen zur Markt- und Wettbewerbsentwicklung sind der Tages- und Fachpresse sowie den Webseiten und Presseinformationen von Versorgern, Organisationen oder Analysten/Studienanbietern sowie sonstigen Unternehmen entnommen.
- Die Endpreise im Privatkundensektor sind als Bruttowerte ausgewiesen. Gewerbekundenpreise werden netto dargestellt.
- Im Privatkundenteil beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 4.000 kWh und Gasverbrauch von 20.000 kWh bei einer Anschlussleistung von 13 kW.
- Im Gewerbekundenteil beziehen sich alle Daten auf einen jährlichen Stromverbrauch von 10.000 kWh und Gasverbrauch von 90.000 kWh bei einer Anschlussleistung von 50 kW.
- Die Berechnung von durchschnittlichen Preissteigerungen oder -senkungen sowie sämtliche Prozentangaben beziehen sich auf eine PLZ-genaue Differenzierung. Im Gegensatz zur Berechnung solcher Differenzen anhand der Versorgungsgebiete wird hier eine Gewichtung nach der Anzahl der belieferten PLZ-Gebiete pro Versorger vorgenommen. Je mehr PLZ-Gebiete von einer Erhöhung oder Senkung betroffen sind, desto stärker wirkt sich dies im Gesamtdurchschnitt aus. In PLZ-Gebieten, in denen mehrere Grundversorger aktiv sind, wurde immer der jeweils günstigste Tarif/Versorger berücksichtigt.
- Es werden grundsätzlich folgende Tarifvarianten unterschieden:
 - Grundversorgungstarif
 - Günstigster Tarif des Grundversorgers, in der Regel ein Wahltarif
 - Günstigster verfügbarer Tarif ohne Bonus = günstigster Tarif im PLZ-Gebiet ohne Paket und Bonus sowie mit maximaler Laufzeit von einem Jahr. Dies ist in der Regel der Tarif eines externen Anbieters.
 - Günstigster verfügbarer Tarif = absolut günstigster Tarif unter Berücksichtigung aller Tarifvarianten und Boni, in der Regel von einem externen Anbieter.
- Sämtliche Angaben über die Jahreskosten enthalten außerdem evtl. gewährte Boni oder Frei-kWh. Nicht enthalten sind Sachprämien wie Energiesparlampen etc.
- Der Betrag „Marge, Vertrieb, Beschaffung“ errechnet sich aus dem Bruttopreis abzüglich Mehrwertsteuer, Stromsteuer, KWK-Umlage, Netzentgelt, Konzessionsabgabe, §19-Umlage und EEG-Umlage. Es verbleiben Beschaffungskosten und Vertriebsmarge. Im Text wird „Marge, Beschaffung, Vertrieb“ mit Marge B-V abgekürzt.

→ 7. Kontakt und weiterführende Informationen

Verivox GmbH

Dr. Christian Buske
Division Head Energy Sales, Verivox GmbH

Am Taubenfeld 10
69123 Heidelberg

Tel. 06221 – 7961 – 124
Fax. 06221 – 7961 – 187
christian.buske@verivox.com

KREUTZER Consulting GmbH

Klaus Kreutzer
Geschäftsführer

Am Kloostergarten 1
81241 München

Tel. 089 – 1890 464-22
Fax. 089 – 1890 464-10
kk@kreutzer-consulting.com

Energiemarkt Aktuell **Ihr monatlicher Wettbewerbsüberblick**

- Während der jährliche Energiemarktreport einen Überblick über die langfristige Entwicklung des Energiemarkts in Deutschland liefert, bieten wir Ihnen mit Energiemarkt Aktuell eine optimale Ergänzung auf monatlicher Basis.
- Durch die Darstellung und Analyse der wichtigsten Ereignisse im abgelaufenen Monat, Informationen zur Preis- und Wettbewerbsentwicklung sowie zum Kundenverhalten stehen Ihnen umfassende Marktinformationen zur Verfügung, die Ihnen wertvolle Hinweise für Ihre Produkt- und Marktstrategie liefern.
- Monatliche Schwerpunktthemen, die sich mit wichtigen Entwicklungen befassen, runden Energiemarkt Aktuell inhaltlich ab.
- Mit der neuen Möglichkeit der Regionalisierung bietet Energiemarkt Aktuell auch regional agierenden Versorgern maßgeschneiderte Informationen.
- Testen Sie Energiemarkt Aktuell jetzt im Rahmen eines dreimonatigen Probeabonnements zum halben Preis!
- Ihre Fragen zu Energiemarkt Aktuell beantworten wir selbstverständlich jederzeit gerne.

→ 7. Bestellformular

Hiermit bestelle ich verbindlich ein Abonnement über eine Ausgabe des **Energiemarktreports** zum Preis von 980,- Euro zzgl. Ust. pro Ausgabe. Vertragspartner ist die Verivox GmbH, durch deren Auftragsbestätigung die Bestellung zustande kommt. Der Betrag zzgl. Ust. wird bei Bereitstellung der Ausgabe durch Verivox in Rechnung gestellt und ist sofort zur Zahlung fällig. Das Abonnement ist mit einer Frist von drei Monaten zum Ende des Jahres, in dem der Report geliefert wird, kündbar. Andernfalls verlängert sich das Abonnement um eine weitere Ausgabe. Der Energiemarktreport erscheint einmal jährlich im 1. Quartal und wird als PDF-Dokument zzgl. separatem, hochauflösendem Kartenmaterial per sftp-Server bereitgestellt. Ihre persönlichen Zugangsdaten erhalten Sie im Nachgang an Ihre Bestellung.

Firma

Ansprechpartner

Telefon

Straße

Nr.

PLZ

Ort

E-Mail

**Bitte schicken Sie Ihre Bestellung an vertrieb@verivox.com
oder senden Sie ein Fax an 06221 - 7961 - 187
Informationen unter www.verivox.de/energiemarktreport/**

Der Report ist urheberrechtlich geschützt. Eine Weitergabe des Reports ist nicht gestattet. Dies umfasst auch eine konzerninterne Weitergabe, d.h. eine Weitergabe an mit dem Erwerber des Reports verbundene Unternehmen ist nicht gestattet. Der Report 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, es sei denn, diese beruhen auf Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit. Das gilt auch für die in diesem Report enthaltenen Marktdaten. Eine Haftung von Verivox oder KREUTZER Consulting für die Richtigkeit einzelner Daten, die sich seit Redaktionsschluss geändert haben, besteht nicht.

(Datum, Ort, Unterschrift, Stempel)