

GASTKOMMENTAR

Wie träge ist der österreichische Energiemarkt?

Der österreichische Energiemarkt ist in mehrerer Hinsicht speziell. Im Jahr 2001 wurde in Österreich der Strommarkt liberalisiert, 2002 folgte der Erdgasmarkt. Mit der Liberalisierung wurde vom Gesetzgeber die Voraussetzung geschaffen, dass Verbraucher ihren Strom- bzw. Erdgaslieferanten frei wählen können - diese Möglichkeit besteht somit schon mehr als 10 Jahre! Man möge meinen, das wäre genug Zeit, um einen lebhaften Wettbewerb in Gang zu bringen. Doch nichts dergleichen ist passiert. Die offiziellen Wechselzahlen der E-Control zeichnen ein düsteres Bild. 2011 wechselten nur 1,5% der Kunden ihren Stromanbieter. Seit Beginn der Wahlfreiheit des Stromlieferanten wechselten insgesamt gerade einmal 13,6% der Kunden ihren Stromlieferanten oder anders ausgedrückt, 86,4% der Strombezieher haben noch nie ihren Lieferanten gewechselt!

Noch ernüchternder fallen die Liberalisierungseffekte im österreichischen Erdgasmarkt aus. Mit lediglich 1,1% erreichten wir im Jahr 2011 die höchste Wechselbereitschaft seit der Öffnung des Marktes. Noch erschreckender ist, dass bis Ende 2011 93,1% der Erdgaskunden noch nie die Möglichkeit den Erdgaslieferanten zu wechseln, in Anspruch genommen haben. Die Fakten sprechen also eine deutliche Sprache.

Interessanter ist die Frage nach den Gründen für diese fast erstaunliche Zurückhaltung der Konsumenten. Denn ein Blick über die Staatsgrenzen offenbart, dass es auch anders geht. In Deutschland etwa liegt die jährliche Wechselrate im Erdgasbereich bei ca. 4%, in Großbritannien wechseln sogar bis zu 20% der Erdgasverbraucher ihren Lieferanten. Zudem wird auch die E-Control nicht müde über die Medien zu betonen, wie viel Geld sich ein Haushalt durch einen einfachen und risikolosen Anbieterwechsel ersparen kann. Von 200,- Euro und mehr ist da die Rede, abhängig vom Jahresverbrauch. In Zeiten von Wirtschaftskrisen müsste das doch ein zugkräftiger Anreiz sein. Selbst in wirtschaftlich guten Jahren nehmen die Menschen weit mehr auf sich, um sich diese Summe anderswo einzusparen. Warum also herrscht gerade bei der Auswahl des Energieanbieters eine so große Trägheit?

Ein Lösungsansatz findet sich in der Tatsache, dass die E-Control – so vehement sie den Energiemarkt ankurbeln möchte – fast die einzige Stimme ist, die die Vorteile eines Lieferantenwechsels aktiv aufzeigt. In einem funktionierenden Wettbewerbsmarkt würde diese Aufgabe von allen Mitbewerbern übernommen werden. Und genau das ist das Problem im österreichischen Erdgasmarkt, denn es gibt immer noch viel zu wenig Wettbewerb im Bereich der Energieversorgung. Der Kampf um jeden einzelnen Kunden wird, wenn überhaupt, nur sehr halbherzig geführt.

Ein weiterer wichtiger Grund für das passive Wechselverhalten liegt darin, dass viele Endkunden immer noch Ängste vor etwaigen kurzfristigen Energieausfällen oder hohen Installationskosten nach einem Wechsel haben. Diese Ängste sind völlig unbegründet, denn im unwahrscheinlichen Fall einer

kurzfristigen Unterbrechung der Energielieferung wäre nicht nur ein Lieferant, sondern es wären hier- von alle Lieferanten gleichermaßen betroffen. Bezüglich Installationskosten gilt zu vermerken, dass weder Gasleitungen noch Gaszähler ausgetauscht werden müssen - alles bleibt auch nach einem Lieferantenwechsel wie gehabt.

Als Erdgasanbieter aus Bayern haben wir von MONTANA in Österreich den Vorteil, vollständig unab- hängig agieren zu können. Unsere Kommunikation fordert die Erdgasverbraucher konkret zum Wech- sel auf. Diese Nähe zum Kunden ist unserer Ansicht nach der Schlüssel für die Überwindung der Trägheit des Marktes. Denn es ist unsere Aufgabe, den Konsumenten den Anbieterwechsel schmack- haft zu machen und diese Aufgabe nehmen wir sehr ernst.

Lebenslauf

Mag. Clemens Wodniansky wurde am 14. Mai 1970 in Wien geboren. Der studierte Sozial- und Wirt- schaftswissenschaftler blickt auf über 10 Jahre Führungs- und Organisationserfahrung in der Energie- branche zurück.

Zu seinen beruflichen Stationen gehören die BEWAG (Burgenländische Elektrizitätswirtschaft AG), die Energieallianz Austria GmbH sowie die VERBUND Sales GmbH, in denen er als Key Account Mana- ger für die Betreuung und Akquisition von Großkunden zuständig war. Zuletzt war er für die Verbund Trading & Sales Deutschland GmbH in Düsseldorf als Geschäftsführer für die Bereiche Sales und Business Development verantwortlich.

Seit August 2012 ist er Geschäftsführer von MONTANA Österreich.

Kontakt

Mag. Andreas Freitag
asoluto public + interactive relations
T.: 01/533 36 53
M.: andreas.freitag@asoluto.com