

„Energiewirtschaft ist noch keine effiziente Industrie“

Kosten sparen, vor allem im Verwaltungsbereich – und verstärkt Kooperationen eingehen. Das könnte Österreichs Energieversorgern auch bei anhaltend tiefen Stromgroßhandelspreisen helfen, ihr Überleben zu sichern, meint man bei Boston Consulting.

Günther Strobl

Wien – Energiewende, Digitalisierung und viele neue Wettbewerber setzen den etablierten Energieversorgern mehr und mehr zu. Nach Dafürhalten von Sabine Stock, Energieexpertin bei Boston Consulting (BCG), reagiert die Branche zu langsam auf die Veränderungen. Vor allem in der Kostenstruktur bestehe Handlungsbedarf.

„Die Energiewirtschaft ist noch keine effiziente Industrie,“ sagte Stock im STANDARD-Gespräch. „Wenn man sich andere Branchen ansieht, die über Jahre Produktivitätssteigerungen um die zwei Prozent per anno hinbekommen haben, dann ist es nicht klar, warum das in der Energiewirtschaft nicht auch machbar sein sollte.“

Nach „neun goldenen Jahren“ im Anschluss an die Liberalisie-

rung des Strommarktes und Großhandelspreisen, die seit 2009 sinken, spürten die Energieversorger nun erstmals wirklich Druck. „Das ist nicht vergleichbar mit der Autoindustrie, die diesen Druck seit mehr als 60 Jahren spürt oder beispielsweise den Autozulieferern, die damit seit 30, 40 Jahren konfrontiert sind,“ sagte Stock.

Dieses Faktums spiegle sich nicht zuletzt darin, dass sich Energiekonzerne ziemlich lange ziemlich große Overheads geleistet hätten – und sich manche noch immer leisteten. Stock: „Wenn der Strompreis von über 60 Euro die Megawattstunde auf unter 30 Euro fällt, ist das reine Marge, die wegfällt. Das geht an die Substanz.“

Eine Entwicklung wie in Deutschland, wo sich große Konzerne wie Eon oder RWE aufgespalten und eine Art „Bad Banks“



Foto: iStock

Wenig effizient, dafür robust waren alte Stromzähler – im Bild solche aus Deutschland. Nun muss die ganze Branche effizienter werden.

für wirtschaftlich risikoreiche Geschäfte rund um Kohle und Atom geschaffen haben, sieht die BCG-Expertin in Österreich nicht. Hierzulande sei die Situation mit 70 Prozent Wasserkraft im Strommix eine andere als im Nachbarland. Auch Altlasten aus Kernkraft und Kohle habe Österreich nicht. Mit dem hohen Wasserkraftanteil

habe Österreich ein technologisches Asset in der Hand, das von den Grenzkosten her länger profitabel bleibe als andere Erzeugungsarten. Inwieweit der äußere Druck ein Zusammenrücken der Stromversorger befördere, sei schwer abschätzbar. Das sei letztlich eine politische Frage, zumal Landesversorger und Verbund in

mehrheitlich öffentlichem Besitz stehen. Unstrittig aber sei die Tatsache, dass man, je größer das Kraftwerkportfolio ist, umso mehr Synergien in der Bewirtschaftung desselben heben könne. Eine der entscheidenden Fragen für die Energieversorger werde sein, was sie um den Stromvertrag herum den Kunden an zusätzlichem Mehrwert bieten können. Kooperationen seien hilfreich.

Neue Geschäftsmodelle

„Wir werden viele neue Geschäftsmodelle sehen und einen ganz neuen Kundenzugang“, sagte Stock. Nicht alle sollten sich in diese Richtung entwickeln. Stock: „Es kann unter bestimmten Bedingungen durchaus ein gutes Geschäftsmodell sein zu sagen, ich bin ein konventioneller Erzeuger und versuche, das möglichst effizient zu machen.“ Zu glauben, dass man als Energieerzeuger mit einem neuen Geschäftsmodell jungfräuliches Land betrete, sei eine Illusion. „Dort warten meist schon die Googles dieser Welt. Und die sind im Umgang mit Kunden bestens geschult“, sagte Stock.