

Wer den Strom hat, hat die Energie

VERTRIEBSPRODUKTE Nach einer Umfrage der Unternehmensberatung Axxcon ist der Nährboden günstig für den Verkauf von PV und Elektrogeräten, aber auch für Communities

Von **GEORG EBLE**, München

Die Zeichen stehen gut für deutsche Stromversorger, Privatkunden über die Kilowattstunde hinaus Produkte und Dienste zu verkaufen. Das legt eine repräsentative Umfrage nahe, die die Unternehmensberatung Axxcon Anfang Februar online durchführen ließ und Ende März veröffentlichte, samt Bewertung.

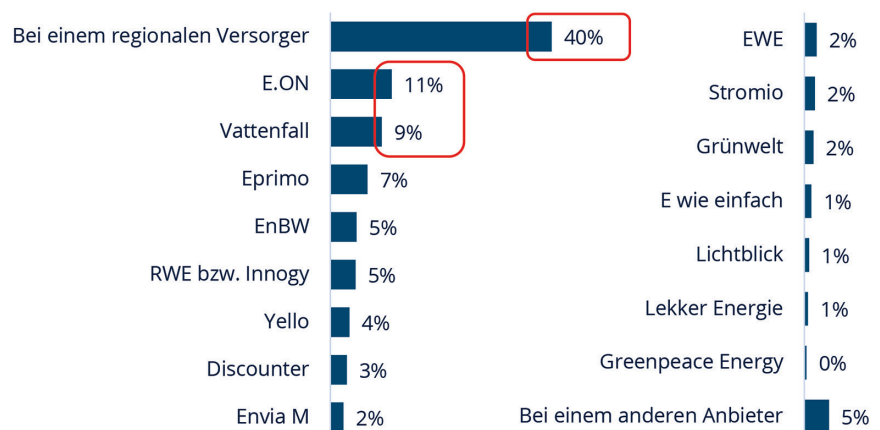
Demnach genießt der eigene Stromversorger ein hohes Vertrauen, wenn es um Energiefragen aller Art geht: 45 Prozent der 1000 Befragten sehen ihn als ersten Ansprechpartner dafür, zwölf Prozent das Stadtwerk. Mehrfachnennungen waren hier nicht möglich, aber das Stadtwerk ist ja meist auch Stromversorger. Elf Prozent der Umfrageteilnehmer wenden sich lieber an ein Internetforum.

55 Prozent können sich »wahrscheinlich« oder »ganz bestimmt« vorstellen, dass ihr Stromvertrieb eine Einkaufsplattform für energienahe Produkte aufbaut. Oben auf dem Wunschzettel der Befürworter stünden dann allgemein Elektrogeräte (54 Prozent) und Versicherungen dazu (22 Prozent). Sie werden gefolgt von Heizungen und Photovoltaik(PV)-Anlagen (je 46 Prozent), E-Rädern, Batterien und E-Autos. Hausautomatisierung wünschen sich 34 Prozent. Den denglischen Begriff »Smart Home« erklären demnach mittlerweile vier von fünf von sich aus richtig.

Wollte man eine PV-Anlage anschaffen, würde sich jeder vierte Befragte an seinen Versorger wenden. Axxcon-Berater *Hakan Yesilmen*, Berater und Energieexperte, hält diesen Wert für niedrig: »Offensichtlich haben es die Stromversorger verpasst, sich hier prominent zu positionieren.« Doch ist der Wert wirklich so schlecht? Er war immerhin die beliebteste unter den sieben Antwortmöglichkeiten. Und PV mochte man doch eigentlich für eine Domäne der

Die großen Privatkundenversorger bei Strom

Antworten bei der repräsentativen Umfrage für Axxcon (Anfang Februar)



Eon ist die größte Einzelmarke: 60 Prozent der Befragten (rote Kreise) sind Stromkunden entweder bei einem Regionalversorger/Stadtwerk, bei Eon (allein elf Prozent) oder bei Vattenfall (allein neun Prozent). Die großen Vier führen die Einzelmarken an in folgender Reihenfolge: Eon, Vattenfall, die Innogy-Zweitmarke Eprimo, EnBW, Innogy selbst und die EnBW-Zweitmarke Yello. Größter »Kommunal« ist EWE mit zwei Prozent vor Lekker (Stadtwerke Krefeld, ein Prozent).

Grafik: Axxcon GmbH & Co. KG

Ökoenergievertriebe halten. Die wurden zwar nicht abgefragt, dafür spezialisierte PV-Startups, die nur für 16 Prozent die erste Informationsquelle wären. Jeder Vierte macht als Erstes eine Internetrecherche. Auch hier konnte man nur eine Antwort anklicken.

Vorstellen könnten sich »bestimmt« oder »unter Umständen« Zwei von Drei, auch die Telekommunikation von ihrem Energieversorger zu bekommen, 61 Prozent Smart Home, 57 Prozent Alarmanlagen und Ähnliches sowie gar Drei von Vier einen Seniorennotruf.

Lastprofile für Entlastung | Das Vertrauen ist so hoch, dass 76 Prozent ihrem Stromunternehmen ihre Verbrauchsdaten

für »detaillierte Nutzungsprofile« überließe, sofern sie damit sparen. Etwas mehr würden hierzu ihre Verbrauchszeiten verlagern, »bestimmt« oder »unter Umständen«.

Einfacher Nachbarstrom | Bei alledem will man mit dem Versorger nicht unbedingt sein Leben lang zu tun haben: Zwei von Drei würden »über neue Technologien« (Blockchain: siehe Meldung unten) Nachbarn PV-Strom abkaufen, um sich »unabhängig« zu machen. Dagegen ist die Gründung einer »Energiegemeinschaft« mit ihnen, die eine Eigenerzeugung errichtet, 40 Prozent »zu kompliziert«. Ein weiteres Viertel macht zur Bedingung, sich nicht selbst darum kümmern zu müssen.