

Interview mit Claus Fest, EnBW

## "Die Zeit der One-size-fits-all-Angebote ist vorbei"

25.10.24, 13:00 von [Philip Akoto](#)

**Karlsruhe (energate) - Der steigende Kostendruck sowie die Dekarbonisierungspläne im Gewerbe machen auch den B2B-Vertrieb für viele Energieversorger zunehmend zur Herausforderung. Der Energiekonzern EnBW reagiert darauf mit einem neuen Beschaffungsportal für Gewerbekunden. energate sprach mit Claus Fest, Leiter Energiewirtschaft und Beschaffung bei EnBW, über ein zeitgemäßes Produktportfolio und die Nachfrage im Business-Bereich nach Ökostromprodukten und börsengekoppelten Tarifen.**

**energate:** Herr Fest, die Wirtschaft schwächelt, der Ifo-Geschäftsklimaindex zeigt wachsende Unzufriedenheit im produzierenden Gewerbe. Inwiefern ist diese Gemengelage im B2B-Stromvertrieb zu spüren?

**Fest:** Kostendruck und Effizienz sind seit einigen Jahren bestimmende Themen im Markt und viele Unternehmen kämpfen gerade auch um ihre Existenz. Da steigt die Sensibilität auch bei den Energiekosten. Gleichzeitig steigt die Komplexität rund um energiewirtschaftliche Belange unserer Kund\*innen. Bestes Beispiel dafür ist die Integration erneuerbarer Energien. Zudem ändern sich energiepolitische Rahmenbedingungen in hohem Tempo. Vor diesem Hintergrund müssen Lösungen für Unternehmen nicht nur Planungssicherheit garantieren, sondern auch deren jeweilige Anforderungen und Bedürfnisse abbilden.

Im B2B-Stromvertrieb ist daher aktuell viel Bewegung. Die Zeit der One-size-fits-all-Angebote ist vorbei. Die drei zentralen Aufgaben sind heute erstens individuelle Bedürfnisse von Kund\*innen zu bedienen, ihnen zweitens energiewirtschaftliche Effizienzpotenziale zugänglich zu machen und dafür drittens Komplexität in einfach nutzbare Produkte zu übersetzen.

**energate:** Der Transformationsdruck in Richtung Klimafreundlichkeit ist im Gewerbe hoch - das gilt besonders für Industrieunternehmen. Inwiefern hat dies den B2B-Vertrieb verändert?

**Fest:** Angebote müssen aus unserer Sicht grundsätzlich eine Ökostrom-Option beinhalten, um am Markt bestehen zu können. Ebenso gilt es verstärkt Eigenverbrauchslogiken, zum Beispiel durch eigene PV-Anlagen am Produktionsstandort, in den gesamten Prozess zu integrieren. Entsprechend sind auch unsere Lösungen ausgelegt. Die Energiebeschaffung von Unternehmen muss aber auch sicher und wirtschaftlich sein. Gepaart mit digitalen Fähigkeiten hat sich der Stromvertrieb dadurch immens gewandelt. Das zeigt sich auch in unserem Portal "EnBW Smart Energy Suite" für B2B-Kund\*innen.

Heute können wir diese dank größerer Transparenz und einfachem Monitoring tiefer in die Wertschöpfung einbinden. Unternehmen können ihren Energieeinsatz laufend kontrollieren und selbst optimieren. Das gibt ihnen Gestaltungsspielräume für ihre eigene Beschaffung. Konkret können sie variable Strompreise nutzen und ihren Verbrauch an Zeiten mit günstigen Preisen und hohem Erneuerbaren-Anteil anpassen. Das hat die Kundenbeziehung verändert. Heute sind wir weniger der starre Energielieferant auf Basis fixer Verträge. Stattdessen sind wir Dienstleister, der seinen Kund\*innen die richtigen Werkzeuge bereitstellt, um die Energiewende gemäß den eigenen Anforderungen für sich zu nutzen.

**energate:** Wie setzt sich Ihr B2B-Kundenportfolio zusammen?

**Fest:** Unsere Kund\*innen setzen unsere Lösungen flexibel für verschiedene Anwendungsbereiche ein. Wir unterstützen zum Beispiel die führenden Ladeinfrastrukturbetreiber im Land mit Ökostromtarifen für den Betrieb ihrer Ladestandorte für E-Autos. Insgesamt sprechen wir von einem bunten, bundesweiten Mix über alle Branchen und Unternehmensgrößen hinweg - mit einem Schwerpunkt auf mittelständische Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe.

**energate:** Dynamische Stromtarife werden für Gewerbekunden ab 2028 zum Pflichtprogramm für Stromvertriebe. Inwiefern ergeben solche Tarife im Vergleich zu PPAs für Industriekunden Sinn?

**Fest:** Je nach Anwendungsfall können spotmarktbasierte Tarife auch für Unternehmen signifikante Kostenersparnisse heben. Wir bieten bereits seit 2020 einen entsprechenden Tarif mit digitalem Portal an, sind hier also First Mover am Markt. Unsere Kund\*innen können Energiemengen recht kleinteilig zu definierten Preisen einkaufen. Das bieten wir für die jeweils handelbaren Zeiträume an. Über aktuelle Änderungen informieren wir bei Bedarf auch über eine ebenfalls automatisierte Preisalarmfunktion via SMS und E-Mail. Flexible Tarife wie unser Produkt "EnBW Smart Energy" haben damit einen größeren Nutzen bei der Risikostreuung von Unternehmen. Das sehen wir auch am höheren Interesse an diesem Produkt.

Ein PPA kann dann von Vorteil sein, wenn Unternehmen einen Teil ihres Energiebedarfs sehr langfristig absichern möchten, oder wenn sie einen günstigen Preis für ein PPA er-

zielen. Viele unserer Kund\*innen bereiten sich mit PPAs zudem auf regulatorische Änderungen der kommenden Jahre vor.

**energate:** Um als Industrieunternehmen die Kosten zu optimieren, braucht es mehr als einen dynamischen Tarif allein, oder?

**Fest:** Grundsätzlich müssen Unternehmen dafür in der Lage sein, in der Produktion kurzfristig auf den Verlauf der Preise am Spotmarkt reagieren zu können. Um davon profitieren zu können, benötigen sie einen zuverlässigen Stamm an Echtzeitdaten wie Prognose-, Preis- und Lastgangdaten für das jeweilige Energiedatenmanagement. Damit können sie kurzfristig auf veränderte Marktbegebenheiten reagieren und ihre Kosten laufend oder in bestimmten Zeitspannen optimieren - je nach Bedarf.

Wir stellen unseren Kund\*innen diese Daten zur Verfügung, auch automatisiert. Dadurch wissen sie jederzeit, wie viel Energie sie je Viertelstunde verbrauchen und wie hoch die Kosten sind. Das ist eine verlässliche Basis, um die eigenen Prognosen oder auch die Produktion anpassen zu können.

**energate:** Wie gehen Sie bei Ihrem dynamischen B2B-Tarif mit extremen Preisspitzen einerseits und Negativpreisen andererseits um?

**Fest:** Bei aller Flexibilität und individueller Tarifgestaltung steht für Unternehmen Planungssicherheit an oberster Stelle. Preisspitzen können Kund\*innen durch definierte und bereits im Voraus beschaffte Festpreismengen umgehen, Negativpreise aber dennoch für sich nutzen. Wir geben dabei zu 100 Prozent alle Negativpreise an unsere Kund\*innen weiter. Dennoch liegt das unternehmerische Risiko auf Kundenseite. Das spiegelt sich aber auch in geringeren Risikoaufschlägen wider. Marktnähe ist für viele ein wichtiges Gut - kein Tarif kann das besser abbilden als ein dynamischer Tarif.

Um Preisausschläge im vollen Umfang zu vermeiden, liegt der Fokus auf der Risikostreuung und -minimierung. Teure Preise zu umgehen, hat dabei oft Vorrang. Günstige Preise zu erzielen, ist nachgelagert. Wie stark Unternehmen ihre Beschaffung entsprechend ausrichten können, ist abhängig davon, wie flexibel ihr Beschaffungsmodell ist. Die entscheidenden Faktoren dafür sind das jeweilige Marktsegment, die eigene Produktion und der Zeitpunkt ihres Stromeinkaufs. Über unser Online-Portal können das unsere Smart-Energy-Kund\*innen alles selbst managen.

**energate:** Das produzierende Gewerbe hat oft aus technischen Gründen sehr spezifische Strombedarfe. Wie sieht ein "gesunder Mix" aus Termin- und Spotmarktbeschaffung für einen mittelgroßen Industriekunden aus?

**Fest:** Je nachdem, wann ein Unternehmen wie viel Energie benötigt, ergibt eine bedarfsorientierte oder eine preisgetriebene Beschaffung Sinn. Bedarfsorientiert meint eine kurzfristige Beschaffung aufgrund steigender Produktion. Preisgetrieben beschaffen Unternehmen dagegen zu Zeitpunkten, an denen die Preise am Terminmarkt fallen. Unabhän-

gig davon können sich unsere Kund\*innen auch kurzfristig vor Monatsbeginn mit definierten Energiemengen zu festen Preisen absichern.

Auf einen ausgewogenen Mix setzt meist das produzierende Gewerbe. Im Zweischichtbetrieb zum Beispiel nutzen solche Unternehmen eine Base-Beschaffung zu definierten Festpreismengen unter der Woche. An Wochenenden können sie über eine Peak-Beschaffung von negativen Preisen profitieren.

**energate:** Herr Fest, herzlichen Dank für das Gespräch!



**Philip Akoto**

---

Redakteur

Ich bin Redakteur bei energate seit 2016. Schwerpunktmäßig befasse ich mich mit den Themenbereichen "Unternehmen" und "Strommarkt".

Jegliche Verwendung für den nicht-privaten, kommerziellen Gebrauch bedarf der schriftlichen Zustimmung. Kontakt: [redaktion@energate.de](mailto:redaktion@energate.de) | Nutzungsanfragen: [info@energate.de](mailto:info@energate.de) | Copyright: © 2024 energate GmbH | Norbertstr. 3-5 | 45131 Essen | Telefon: +49 201 1022-500