UNTERSUCHUNG ZU DEN MARKTVERHÄLTNISSEN IM STROMMARKT

MARKTUNTERSUCHUNG LIEFERANTEN STROM GEM § 21 Abs. 2 E-ControlG

Beobachtungszeitraum: 2008-2012

Datenstand: 27.05.2014

© Energie-Control Austria für die Regulierung der Elektrizitäts- und Erdgaswirtschaft (E-Control)

Energie-Control Austria
Rudolfsplatz 13a, A-1010 Wien
Tel.: +43 1 24 7 24-0
Fax: +43 1 24 7 24-900
E-Mail: office@e-control.at
www.e-control.at
Twitter: www.twitter.com/energiecontrol
Facebook: www.facebook.com/energie.control

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Trotz sorgfältiger Prüfung sind Satzfehler und Irrtümer vorbehalten.

Autorin: Karina Knaus

Wien, am 22. Dezember 2014

INHALT

Zusammenfassung 4

1 Hintergrund 7

1.1 Rechtlicher Hintergrund 9
1.2 Zielsetzung und Aufbau der Untersuchung 11

2 Der Markt 14

2.1 Marktabgrenzung 15
2.2 Marktbeherrschende Stellung 17

3 Die Margen 19

3.1 Das bisherige Modell der E-Control 20
3.2 Ergebnis 21
3.3 Ökostrommehraufwendungen 29
3.4 Ausblick 31

4 Literatur und Verweise 34

Notizen 36

Zusammenfassung

Aufgrund der deutlichen Senkung der Großhandelspreise in der Größenordnung von rund 35 % zwischen 2008 bis 2012 und des im gleichen Zeitraum beobachteten Anstiegs der Haushaltsstrompreise von 10 % sah sich die E-Control veranlasst eine Marktuntersuchung einzuleiten. Dabei wurden vor allem Daten zu Kosten und Erlösen im Stromvertrieb abgefragt. Haushalte bzw. Kleingewerbe (Massensegment mit einem Jahresverbrauch von weniger als 100.000 kWh) und Industrie wurden dabei aufgrund der sehr unterschiedlichen Preisentwicklung getrennt betrachtet.

Die Margensituation hat auch wettbewerbsrechtliche Relevanz. Auf Basis von bisherigen Untersuchungen, der Analyse von Preisunterschieden, Wechselverhalten und Marktkonzentration wird gezeigt, dass in Österreich starke Hinweise existieren, dass es auch im Untersuchungszeitraum, und somit 10 Jahre nach Beginn der Liberalisierung, weiterhin marktbeherrschende Unternehmen im Stromvertrieb gibt. Jedenfalls gilt für marktbeherrschende Unternehmen, dass der Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung verboten ist.

ERLÖSE

Die Untersuchung zeigt, dass sich die Entwicklung der Preise für das Massen- und Industriesegment in den Unternehmenserlösen widerspiegelt. So ist die Differenz zwischen den Erlösen bei Haushalten bzw. Kleingewerbe einerseits und Industrie andererseits (mit einem Jahresverbrauch von mehr als 100.000 kWh) zwischen 2008 und 2012 kontinuierlich gestiegen und lag im Jahr 2012 bei knapp 12 EUR/MWh, die im Massenmarkt zusätzlich je MWh erlöst werden konnten. Lagen die Erlöse für Haushalte für jede abgesetzte Megawattstunde im Jahr 2008 lediglich 3 % über jenen der größeren Industrie, stieg dieser Wert auf beachtliche 19 % im Jahr 2012. Dies kann als Hinweis für die geringere Intensität des Wettbewerbs im Massenkundensegment gedeutet werden.

KOSTEN

Bei den Beschaffungskosten waren große unternehmensspezifische Unterschiede auszumachen. Während aus der Detailauswertung hervorgeht, dass die Beschaffung in der Regel nicht außerordentlich langfristig erfolgt, gelang es einigen Lieferanten durchaus marktnäher zu beschaffen und dadurch die günstigen Preise am Großhandelsmarkt erheblich besser zu nutzen. Wie aus der Entwicklung der Erlöse aber erkennbar, wurden diese günstigeren Preise vielfach nicht an Massenkunden weitergegeben.

Im Gegensatz zu den Erlösen war jedoch der Unterschied bei den Beschaffungskosten für Industrie und dem Massensegment mit bis zu 3 EUR/MWh relativ gering.

Die Vertriebskosten wiesen zwischen den Unternehmen so starke Differenzen auf, dass eine Betrachtung über Österreich hinweg nicht aussagekräftig ist. Skaleneffekte im Hinblick auf die Absatzmenge des Unternehmens konnten allerdings auch nicht nachgewiesen werden. Das heißt, es gibt eine Reihe großer Lieferanten die pro Massenkunde deutlich höhere Vertriebskosten haben als kleinere Lieferanten – eine für wettbewerbliche Sektoren äußerst ungewöhnliche Situation.

Die hohe, und über fünf Jahre andauernde, Varianz der Vertriebskosten für Haushalte und Gewerbe ist ein klares Indiz für einen wenig ausgeprägten Wettbewerb im Stromvertrieb in Österreich. Durch die niedrige Wechselquote im Massensegment sind Lieferanten kaum gezwungen kosteneffizienter zu werden. Höhere Vertriebskosten können so ohne nennenswertes Risiko von Kundenverlust direkt an Haushalte und Kleingewerbe weitergegeben werden. In einem wettbewerblichen Markt würde eine solche Ineffizienz zum Verlust zahlreicher Kunden an die Mitbewerber führen.

MARGEN

Aufgrund der hohen Varianz im Vertrieb schwanken auch die errechneten Margen zwischen den Unternehmen stark. Während vereinzelt, im internationalen Vergleich, auch sehr hohe Margen von bis zu 19 % beobachtet werden konnten, war der Stromvertrieb für andere Unternehmen stark defizitär. Im Jahresmittelwert über alle Lieferanten ergaben sich daher negative Margen für 2008 bis 2010. Während die durchschnittliche Marge 2009 bei -8,6 % lag, stieg das Jahresmittel 2012 auf +7 %. Für den stärker umkämpften Industriebereich wurden konstantere Margen zwischen -1,3 % und 1,7 % erwirtschaftet.

Betrachtet man hingegen die Unternehmensrentabilität (z.B. EBIT) über das jeweilige Gesamtunternehmen zeigt sich häufig eine höhere Rentabilität als für den Stromvertrieb. Der Verkauf von Strom an Haushalte und Gewerbe scheint somit im Gegensatz zu anderen Sparten, wie zum Beispiel Erzeugung, oder anderen Produkten, wie zum Beispiel Fernwärme, für einzelne Unternehmen auf Basis ihrer eigenen Daten wenig gewinnbringend zu sein. Die Ursachen für die Unterschiede in den gemeldeten Daten und den betriebswirtschaftlichen Ergebnissen können vielfältig sein, wie z.B. die schwierige und uneinheitliche Kostenzuordnung innerhalb des Unternehmens, auch zwischen den Kundengruppen, oder die interne Weiterverrechnung von Beschaffungskosten, oder eben auch der mangelnde Wettbewerbsdruck.

In einem stärker wettbewerblichen Markt wäre die interne Weiterverrechnung von Opportunitätskosten für Einsatz von Erzeugungsanlagen, welche sich z.B. an den teuersten Stunden am Großhandelsmarkt orientieren, an den Vertrieb insofern schwierig, weil der Vertrieb keine Möglichkeit hätte mit diesem Kostennachteil gegenüber anderen Lieferanten zu bestehen. Innerhalb des Konzerns werden diese negativen Margen aber dann durch die positiven Margen in anderen Sparten ausgeglichen. Eliminiert man daher in der Stichprobe die Unternehmen, welche keine wesentlichen Strommengen am Markt zukaufen müssen, so sind dort die „Krisenjahre“ 2009 und 2010 auch durchaus bemerkbar. Allerdings ist die ungewichtete Marge für 2011 bzw.

2012 bei Unternehmen mit überwiegendem Stromzukauf mit durchschnittlich 6,5 % bzw. 11,8 % deutlich höher.

Insgesamt muss die Margenentwicklung vor allem auch in den nächsten Jahren weiter genau beobachtet werden. Das seit 2012 weiter gesunkene Großhandelspreisniveau sollte sich besonders in den Jahren 2013 bis 2016 beschaffungsseitig durch deutlich gesunkene Kosten für den Stromeinkauf niederschlagen. Vor allem in diesen Jahren wird sich zeigen, ob die bereits an die Industrie weitergegeben Kostensenkungen auch bei den Haushalten und beim Gewerbe in niedrigeren Preisen resultieren werden. Auf Grund der bis Ende 2014 erfolgten Preissenkungen im Massenkundenmarkt scheint dies aber derzeit noch nicht der Fall zu sein.

Die E-Control wird die Preisentwicklungen weiterhin beobachten und zukünftig die Untersuchung auch für die Jahre ab 2013 wiederholen.

1 Hintergrund

(1) Aufgrund der Entwicklungen der Endkundenpreise für elektrische Energie von 2008 bis 2012 und der im gleichen Zeitraum beobachteten Veränderung der Großhandelspreise sah sich die E-Control veranlasst, gemäß § 21 Abs. 2 E-ControlG iVm § 34 E-ControlG und § 10 ElWOG 2010 eine Marktuntersuchung einzuleiten. Daher wurden insgesamt 21 Unternehmen Ende 2013 bzw. Anfang 2014 ersucht, die für die Untersuchung notwendigen Daten über die Erlös- und Kostenstruktur nach Produkt- bzw. Kundengruppen im Stromvertrieb der E-Control zu übermitteln. Die ursprüngliche Frist für die Lieferung der Daten vom Jänner 2014 wurde für beinahe alle Unternehmen auf Basis von Fristerstreckungsersuchen bis Februar 2014 erweitert. Nach etwaigen Berichtigungen und Korrekturen im Rahmen der von der E-Control durchgeführten Datenplausibilisierung (für Details siehe Absatz (23) ff.) gingen die letzten Meldungen Ende Mai 2014 bei der Behörde ein.

(2) Bereits Ende August 2011 ersuchte die E-Control aufgrund der damaligen Marktsituation erstmals um Beantwortung und Übermittlung eines ausgefüllten Erhebungsformulars im Rahmen einer Marktuntersuchung in Bezug auf die Margen im Stromvertrieb. Nach rechtlicher Klärung durch die Gerichtshöfe des öffentlichen Rechts wurden die Daten nunmehr für die Berichtsjahre 2008 bis 2012 erneut abgefragt. Diese Daten bilden nun die Grundlage für die Marktuntersuchung in Bezug auf die Entwicklung der Endkundenpreise für elektrische Energie und der im gleichen Zeitraum beobachteten Veränderung der Großhandelspreise.

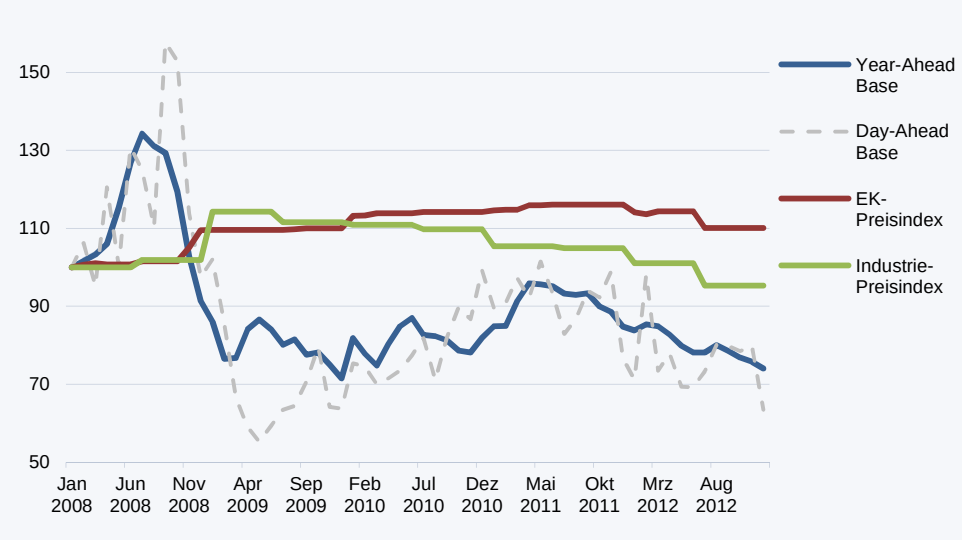
(3) Der Markt für die Belieferung von Endkundinnen und -kunden mit elektrischer Energie unterliegt seit der Marktöffnung im Jahre 2001, im Gegensatz zum regulierten Bereich der Netze, dem freien Wettbewerb. Dabei ist die Preisbildung ein zentrales Element des Marktergebnisses und somit integraler Bestandteil einer Analyse der Wettbewerbssituation. Weiters ist der Preis aus Sicht der Konsumentin oder des Konsumenten die wichtigste Größe, insbesondere wenn es sich wie bei Strom um ein homogenes Gut handelt, bei dem eine Mindestqualität gewährleistet ist. In einem funktionierenden Strommarkt mit im Wettbewerb stehenden Lieferanten sollten Fundamentalfaktoren, wie z.B. die Preisentwicklung am Großhandelsmarkt, in den Endkundenpreisen abgebildet werden.

(4) Ohne entsprechende Datengrundlage konnte bisher für Österreich lediglich generell festgestellt werden, dass in einer Durchschnittsbetrachtung der Zusammenhang zwischen Großhandelspreis und dem Endkundenpreis, vor allem im Massensegment, gering ist. Während der Großhandelspreis[a] im EEX/EPEX Day-Ahead Markt für Grundlast im Jahr 2008 noch bei durchschnittlich 66 EUR/MWh (6,6 Cent/kWh) lag, betrug das Jahresmittel[b] 2012 gut 43 EUR/MWh (4,3 Cent/kWh), was einem prozentuellen Rückgang von 35 % entspricht. Der Rückgang des Peak-Index war bedingt durch die strukturellen Veränderungen im Kraftwerkspark mit knapp 39 % noch größer. Im gleichen Zeitraum stieg der Haushalts-Endkundenpreis[c] um knapp 10 %, von 72 EUR/MWh (7,2 Cent/kWh) auf 79 EUR/MWh (7,9 Cent/kWh). Die Korrelation[d] des Day-Ahead Base Index mit dem Endkundenpreisindex über den Beobachtungszeit-

raum lag auf Monatsbasis bei -0,53, d.h. es besteht kein nennenswerter Zusammenhang. Eine graphische Darstellung dieser Entwicklung findet sich in Abbildung 1. Für industrielle Großverbraucher konnte im selben Zeitraum ein Preisrückgang von 2,74% beobachtet werden. Die bei der Industriepreiserhebung[e] gemeldeten Werte fielen von rund 60 EUR/MWh (6,0 Cent/kWh) im Jahr 2008 auf knapp 59 EUR/MWh (5,9 Cent/kWh) im Jahr 2012.

Abb. 1

Großhandels- und Endkundenmarkt Preisentwicklung [Index]



Anmerkung: Die Großhandelspreise beziehen sich auf das jeweilige arithmetische Monatsmittel. Der Endkundenpreisindex bezieht sich auf einen Musterhaushalt mit einem Jahresverbrauch von 3.500 kWh. Der Industriepreisindex basiert auf der Industriepreiserhebung der E-Control.
Quelle: EEX, EPEX, Berechnungen E-Control

(5) Dieser allgemeine Vergleich ist jedoch aufgrund der notwendigen Strukturierung der Liefermengen sowie der Vielzahl der möglichen Beschaffungsstrategien nur bedingt aussagekräftig und lässt auch über die absolute Höhe der Differenz zwischen Endkundenpreisen und Einkaufskosten, d.h. über die Margen selbst, kaum eine Aussage zu. So ist es Lieferanten möglich, über Terminmarktprodukte oder auch bilaterale langfristige Vollversorgungsverträge die benötigten Strommengen im Vorhinein zu beschaffen und auch die Preise entsprechend frühzeitig festzulegen. Vor allem in Zeiten stark fallender oder sinkender Preise kann diese Strategie zu erheblichen Abweichungen zu kurzfristigeren Großhandelspreisindizes führen.

(6) Zudem erscheint es aus Sicht eines risiko-aversen Haushalts durchaus sinnvoll, dass Preisbewegungen am Großhandelsmarkt bis zu einem gewissen Grad über den Zeitablauf geglättet werden. Dieser wird somit nicht im selben Ausmaß mit der Volatilität der Großhandelspreise konfrontiert wie industrielle Großverbraucher, welche abhängig von der Vertragsgestaltung Markpreisschwankungen unter Umständen voll mittragen müssen. Zumindest Teilaspekte dieser Problematik werden im bisherigen Margenmodell der E-Control durchaus berücksichtigt. Dies wird in Abschnitt 3, Absatz (41) ff., näher erläutert. Allerdings konnte aufgrund der mangelnden Datenverfügbarkeit bisher lediglich die Beschaffungsseite beleuchtet werden, während über den

zweiten Kostenblock, nämlich den der Vertriebskosten, völlige Unklarheit herrschte. In der vorliegenden Marktuntersuchung liegen nun erstmalig für Österreich Daten zu den tatsächlichen Erlösen über einzelne Kundengruppen sowie sämtliche Kostenkomponenten vor. Anhand dieser Detaildaten kann abgeschätzt werden, ob Kundinnen und Kunden mit Preisen konfrontiert werden, welche die tatsächlichen Beschaffungs- und Vertriebskosten widerspiegeln. Auch auf EU-Ebene hat die Analyse der Entwicklung der Rohmargen (hier als *mark-ups* bezeichnet) zwischen 2008 und 2013 Fragen aufgeworfen[f]:

> *„In some of these countries, mark-ups seem to be higher than the values that could in principle be expected, posing questions about the extent of real price competition in these markets. Given the particularities of each country, the analysis of the relationship between wholesale and retail prices for electricity and gas markets merits further in-depth studies by NRAs.“ (ACER/CEER 2014, S. 63)*

(7) Die Inhalte des vorliegenden öffentlich zugänglichen Berichts unterliegen gewissen Einschränkungen. So waren die von der E-Control durchgeführten Auswertungen und Analysen umfassender und weitreichender als sie nachfolgend dargestellt werden. Einerseits ist zu beachten, dass es sich bei den abgefragten Kosten- und Erlösdaten um Betriebs- und Geschäftsgeheimnisse handelt und der Bericht daher keine Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen zulässt. Weiters soll vermieden werden, den Unternehmen die Möglichkeit zu geben, ihre Koordination, im ökonomisch-spieltheoretischen Sinn, zu verbessern, da dies zum Nachteil der allgemeinen Wohlfahrt wäre. Andererseits soll der Bericht den (Informations-)Pflichten der E-Control nachkommen und die Untersuchungsergebnisse der interessierten Öffentlichkeit im Sinne der größtmöglichen Transparenz zugänglich machen. Nachfolgend wird versucht, diesen zum Teil gegensätzlichen Ansprüchen bestmöglich Rechnung zu tragen und die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung aggregiert darzustellen.

(8) Der Bericht gliedert sich in drei Abschnitte, wobei im ersten Abschnitt der rechtliche Hintergrund, die Zielsetzung und der Aufbau der Untersuchung näher erläutert werden. Die Themen Marktabgrenzung und marktbeherrschende Stellung im Strommarkt werden in Abschnitt 2 beleuchtet. Der Hauptteil der Analyse beschäftigt sich in Abschnitt 3 mit den Margen der österreichischen Stromlieferanten. Zur besseren Lesbarkeit des Berichts werden technische Details, welche für das Verständnis des Berichts nicht zwingend relevant sind, in den Notizen am Ende des Berichts erklärt. Der Konvention am Großhandelsmarkt entsprechend sind alle Preise nachfolgend nominell und in EUR/MWh angegeben, die Umrechnung in Cent/kWh ergibt sich bei der Division durch den Faktor zehn.

1.1 Rechtlicher Hintergrund

(9) Gemäß § 4 Z 7 E-ControlG hat die Regulierungsbehörde die Verpflichtung, Maßnahmen zu setzen, die unter anderem zum Ziel haben, dass Kundinnen und Kunden Vorteile aus dem effizienten Funktionieren des nationalen Marktes ziehen können, und

zur Gewährleistung des Verbraucherschutzes beitragen. Des Weiteren sind gemäß § 4 Z 1 E-ControlG Maßnahmen zu setzen, um einen wettbewerbsbestimmten Markt zu fördern, und es ist gemäß § 4 Z 4 E-ControlG dafür zu sorgen, dass sich das Marktsystem u.a. verbraucherorientiert entwickelt.

(10) Gemäß § 21 Abs. 3 E-ControlG hat die E-Control u.a. die Aufgabe, Untersuchungen, Gutachten und Stellungnahmen über die Markt- und Wettbewerbsverhältnisse im Elektrizitäts- und Erdgasbereich durchzuführen. Nach § 24 Abs. 1 E-ControlG ist der E-Control die Wettbewerbsaufsicht im Elektrizitäts- und Erdgasmarkt zugewiesen. Die E-Control hat danach die Herstellung des rechtmäßigen Zustands aufzutragen und sie kann bei Vorliegen der Tatbestandsvoraussetzungen auch die den Regulatoren eingeräumten Antragsrechte nach dem KartG 2005 wahrnehmen (§ 21 Abs. E-ControlG, § 36 Abs. 4 Z 2 KartG 2005).

(11) Zur Erfüllung dieser Aufgabe ist die E-Control daher gemäß § 34 E-ControlG befugt, in alle Unterlagen von Marktteilnehmern, Netzbetreibern, Speicherunternehmen, Bilanzgruppenverantwortlichen sowie Bilanzgruppenkoordinatoren Einsicht zu nehmen und über alle auf ihre Tätigkeit Bezug habenden Umstände Auskunft zu verlangen. Zudem normiert § 10 ElWOG 2010, dass Elektrizitätsunternehmen verpflichtet sind, den Behörden, einschließlich der Regulierungsbehörde, jederzeit Einsicht in alle betriebswirtschaftlich relevanten Unterlagen und Aufzeichnungen zu gewähren sowie Auskünfte über alle, den jeweiligen Vollzugsbereich betreffende Sachverhalte zu erteilen.

(12) In Bezug auf die Rechtmäßigkeit der Rechtsgrundlagen ist auf die Erkenntnis des VfGH vom 29.9.2012, B 54/12 ua, insbesondere die Rz 31, 37, 42, 45, 47 und 51, hinzuweisen.

„Wie schon die Verwendung des Wortes ‚insbesondere' in § 24 Abs. 1 Z 2 E-ControlG sowie die allgemein auf die Markt- und Wettbewerbsverhältnisse im Elektrizitätsbereich bezogenen Aufgabenzuweisungen in § 21 Abs. 2 und Abs. 3 E-ControlG deutlich machen, geht die ‚Überwachungs- und Aufsichtsfunktion' der E-Control aber über den im engeren Sinn „regulierten Bereich" hinaus und umfasst den Elektrizitätsbereich und damit auch den Elektrizitätsmarkt als solchen." (Rz 31)

(13) Weiters:

„Untersuchungsbefugnisse, wie sie § 21 Abs 2 E-ControlG für die E-Control vorsieht, sollen die Regulierungsbehörde in die Lage versetzen, jene für sie unverzichtbare Kenntnisse über die von ihr zu regulierenden und zu beaufsichtigenden Märkte zu erhalten, die Voraussetzung insbesondere auch für die Wahrnehmung der Regulierungsaufgaben im engeren Sinn sind." (Rz 37)

„Die in § 21 Abs 2 iVm § 24 Abs 1 Z 2 E-ControlG grundgelegte allgemeine Überwachungs- und Aufsichtsfunktion der E-Control umschreibt iVm § 4 Z 1 und 7 E-ControlG in hinreichend konkreter Weise, zu welchen Zwecken die E-Control auch vertrauliche Marktdaten, wie sie hier in Rede stehen, von den Marktunternehmen abfragen darf. Es besteht also ein konkreter Zusammenhang zwischen der vom Vorstand der E-Control durchgeführten Datenerhebung und der dargestellten, der E-Control gesetzlich übertragenen Überwachungs- und Aufsichtsaufgabe. Diese Aufgabe ist grundsätzlich auf eine laufende Marktbeobachtung ausgerichtet. Die Datenerhebung hat darüber hinaus auch einen konkreten Anlass. […] Daher liegt auch keine nach der verfassungsgerichtlichen Rechtsprechung unzulässige ‚Datenerhebung auf Vorrat' vor." (Rz 45)

„Insbesondere ist es in diesem Zusammenhang nicht erforderlich, dass der Gesetzgeber die einzelnen konkreten Daten, zu deren Abfrage der Vorstand der E-Control im Rahmen der ihm gesetzlich zugewiesenen Aufgabe befugt sein soll, im Gesetz selbst im Einzelnen aufzählt. Vielmehr genügt der Gesetzgeber im vorliegenden Zusammenhang den sich aus § 1 Abs. 2 DSG 2000 iVm Art. 18 B-VG ergebenden Anforderungen an die Vorherbestimmung der Informationseingriffe, zu denen die E-Control ermächtigt werden soll, wenn er einen konkreten Bezug zu ihrer Aufgabe verlangt (§ 34 E-ControlG) und die Angemessenheit der jeweiligen Maßnahme im Hinblick auf die zu besorgende Aufgabe festlegt (§ 4 Satz 1 E-ControlG).“ (Rz 47)

(14) Im Übrigen:

„Damit ist aber kein ‚Ausschließlichkeitsanspruch‘ der zuständigen Landesregierungen auf die Erhebung der in § 88 Abs. 2 ElWOG 2010 landesausführlichgesetzlich zu konkretisierenden Daten festgelegt. Dies ergibt sich ja schon aus der (unmittelbar anwendbares Bundesrecht darstellenden) Bestimmung des § 88 Abs 2 ElWOG 2010, derzufolge die nach § 88 Abs. 2 ElWOG 2010 Meldepflichtigen die dort genannten Daten der Regulierungsbehörde und der jeweiligen Landesregierung, und zwar in einem von der Regulierungsbehörde definierten Format, elektronisch zu übermitteln haben.“ (Rz 42)

„Schon aus den Regelungen des ElWOG 2010 selbst geht also hervor, dass neben dem Informationsanspruch der jeweiligen Landesregierung ein eigenständiger Informationsanspruch der Regulierungsbehörde auf die in § 88 Abs 1 und 2 ElWOG 2010 geregelten Daten besteht.“ (Rz 43)

(15) Daher bleibt festzuhalten, dass mit dieser Marktuntersuchung kein Grundrecht auf Datenschutz verletzt wird (vgl. Erkenntnis des VfGH vom 29.9.2012, B 54/12 ua, Rz 51).

(16) Auch vom VwGH wurde die Vorgehensweise der Behörde als sachlich und rechtmäßig eingestuft und begegnete keinerlei Bedenken (vgl. Erkenntnis des VwGH vom 27.9.2013, Zl. 2012/05/0212-10). Die angeforderten Daten haben demnach einen konkreten Bezug zu den von der E-Control zu erfüllenden Aufgaben, erscheinen plausibel und auch geeignet, um in weiterer Folge Maßnahmen zu ergreifen, damit alle Kundengruppen Vorteile aus dem effizienten Funktionieren des nationalen Marktes ziehen können. Eine Auferlegung von Auskunfts- und Mitwirkungspflichten zur Erfüllung von öffentlichen Aufgaben ist verfassungsrechtlich zulässig und zumutbar. Einzig die qualitativen Fragen zur Beschaffungsstrategie aus Tabellenblatt 10 des Erhebungsformulars sah der VwGH nicht hinreichend begründet, sodass von der Abfrage dieses Tabellenblattes bei der Abfrage 2013 abgesehen wurde.

1.2 Zielsetzung und Aufbau der Untersuchung

(17) Im Gegensatz zu einer allgemeinen Branchen- oder Sektorenuntersuchung war die Fragestellung der Marktuntersuchung weit enger gesteckt. Ziel der Untersuchung war nicht die Analyse sämtlicher wettbewerbsrelevanter Aspekte am Markt für die Versorgung von Endabnehmern mit elektrischer Energie (nachfolgend auch Stromvertrieb genannt), sondern die konkrete Frage nach der Preisbildung und deren Nachvollzieh-

barkeit für unterschiedliche Kundengruppen aufgrund der für die E-Control, auf Basis von öffentlichen Daten, schwer erklärbaren Entwicklung der Einzelhandelspreise. Fragen zur Marktabgrenzung, Eintrittsbarrieren, Wechselkosten etc. werden somit nicht untersucht, sondern bilden lediglich das Umfeld, in dem die Untersuchung zu betrachten ist. Auf Basis der konkreten Fragestellung über die Höhe und die Zusammensetzung der Erlöse und Kosten der österreichischen Stromlieferanten, welche wiederum die Basis für die zu beobachtende Preisentwicklung darstellen, wurden ein detaillierter Erhebungsbogen und nachfolgend das Auswertungskonzept entwickelt. Die so geschaffene Datenbasis soll letztendlich darauf abzielen, die mangelnde Korrelation der Groß- und Einzelhandelspreise analysieren zu können. Darüber hinaus erlauben die Daten auch einen Vergleich mit dem bisherigen Margenmodell der E-Control.

(18) Der Erhebungsbogen gliederte sich prinzipiell nach Mengen, Erlösen und Kosten für vier Gruppen: Kundinnen und Kunden mit (i) einem jährlichen Verbrauch ≤ 100.000 kWh, (ii) mit 100.000 kWh < Verbrauch ≤ 1 GWh, (iii) mit 1 GWh < Verbrauch ≤ 4 GWh und (iv) mit einem Verbrauch > 4 GWh. Die erste Gruppe entspricht dabei den Klein- oder Massen(kunden)segment (siehe auch BWB 2005), während Kundinnen und Kunden mit einem jährlichen Verbrauch von mehr als 4 GWh der Großindustrie zuzurechnen sind. Es ist anzunehmen, dass sich diese beiden Kundensegmente sowohl beschaffungsseitig als auch in der Produkt- und Vertragsgestaltung erheblich unterscheiden. So sind Verträge für Großindustrie generell näher am Marktgeschehen und das Ergebnis individueller Vertragsverhandlungen. Die Beschaffung für diese Kundengruppe erfolgt in der Regel *back-to-back*[g], sodass Mengen- bzw. Preisrisiken zumindest teilweise, bzw. je nach Kundenwunsch, weitergegeben werden. Für Haushalte und Kleingewerbe werden hingegen standardisierte Verträge und Produkte angeboten, welche zwar unter Umständen auch an einen Börsenindex gekoppelt sein können, aber nicht individuell angepasst werden. Das Preis- und Mengenrisiko, wie z.B. Kosten für Ausgleichsenergie, trägt zum großen Teil der Lieferant, welcher für das gesamte Portfolio des Massensegments gemeinsam beschafft (strukturierte Beschaffung). Diese Unterschiede reflektieren sich auch in der recht unterschiedlichen Preisentwicklung für diese Kundengruppen im Beobachtungszeitraum wider (siehe Absatz (4)).

(19) Zwischen diesen beiden Segmenten liegen die kleineren und mittleren Betriebe bzw. Gewerbe sowie kleinere Gemeinden, welche wiederum Zugang zu eigenen Produkten und Preismodellen haben. Im Rahmen der Sektorenuntersuchung (BWB 2005, S. 70) wurde zwar für Gewerbe bzw. Kleinindustrie mit einem Jahresverbrauch von 100.000 kWh bis 1 GWh keine abschließende Zuordnung getroffen, allerdings zeigte die damalige Analyse der kundenspezifischen Rohmargen große Unterschiede zwischen Haushalten, Gewerbe und Industrie. Deshalb wurden bei der vorliegenden Marktuntersuchung diese Kundengruppen abgefragt, wobei der Übergang zwischen den Segmenten lieferantenspezifisch unterschiedlich ausfallen kann.

(20) Um dieser Unschärfe Rechnung zu tragen, wurde in schriftlichen Auskünften und protokollierten Gesprächen mit den Unternehmen festgelegt, dass Abweichungen bei der Definition der Gruppen prinzipiell zulässig und möglich sind. Inhaltlich ist es im Rahmen dieser Untersuchung letztlich relativ unerheblich, ob die Gruppe der Großindustrie

bei einem bestimmten Lieferanten bei 4 GWh oder 4,2 GWh abgegrenzt wird. Die eigentliche Fragestellung beschäftigt sich damit, ob sich die Margen für das Massensegment systematisch von jenen im KMU/Gewerbebereich und jenen im Industriebereich unterscheiden und ob die beobachteten Preisunterschiede durch unterschiedliche Beschaffungsstrategien und Vertriebskosten erklärt werden können.

Tab. 1

Inhalte des Erhebungsformulars für die Berichtsjahre 2008 bis 2012

Abgefragt wurden:	**Für alle Kundengruppen**	**Massensegment** (Jahresverbrauch ≤ 100.000 kWh)
Mengen in MWh, Anzahl an Zählpunkten	Abgegebene Menge, Gesamt	
	Abgegebene Menge je Netzbereich und Kundengruppe	
Anteil der Produkte an der Gesamtabgabe, Anzahl der Zählpunkte und Mengen in MWh		Anteil der angebotenen Produkte an der Gesamtabgabemenge in Prozent
		Zählpunkte und gelieferte Mengen für alle Produkte mit einem Anteil > 5 % je Netzbereich
Erlöse in EUR	Gesamterlös	
	Erlöse Ökostrommehraufwendungen	
Kosten in EUR	Beschaffungsaufwendungen	
	Vertriebsaufwendungen	
Kosten-Details in EUR und MWh	Beschaffung am Spotmarkt	
	Beschaffung im Berichtsjahr ohne Spotmarkt	
	Beschaffung im Jahr vor dem Berichtsjahr	
	Beschaffung zwei Jahre vor dem Berichtsjahr	
	Beschaffung drei Jahre vor dem Berichtsjahr	
	Beschaffung mehr als drei Jahre vor dem Berichtsjahr	
	Ausgleichsenergie	
	Herkunftsnachweise	
	Aufwendungen für Ökostrommehraufwendungen von der OeMAG	
	Sonstige Energiebeschaffungskosten	
	Beschaffung im eigenen Unternehmen sofern nicht am Börsen- oder Referenzpreis orientiert	

(21) Tabelle 1 auf der davorliegenden Seite gibt eine Übersicht über die Dateninhalte, die für die vier Kundengruppen separat abgefragt wurden. Prinzipiell hatte die Zuteilung der Kosten auf die einzelnen Kundengruppen fach- und sachgerecht zu erfolgen. In Fällen, in denen dies nicht möglich war, wurde die aliquote, mengenmäßige Zuordnung von der E-Control als Standard definiert.

(22) Durch die sehr detaillierte Abfrage ergab sich die Notwendigkeit, bei der Auswahl der Unternehmen eine Abwägung zwischen Machbarkeit und Aussagekraft durchzuführen. Eine Vollerhebung bei weit über 100 Lieferanten, welche in Österreich tätig sind, hätte wohl eine Reduktion der Dateninhalte bedeutet, und dies hätte wiederum eine erhebliche Einschränkung der möglichen Aussagekraft, sowie auch der Auswertung selbst, nach sich gezogen. Schlussendlich wurden deshalb im Rahmen dieser Untersuchung die Daten von 21 Lieferanten erhoben, welche rund 90 % der in Österreich im Jahr 2012 an Endkundinnen und -kunden abgegebenen Strommengen[h] repräsentieren. Ebenso umfasst die Stichprobe *Entrants*, um etwaige Unterschiede zwischen neuen und angestammten Lieferanten zumindest qualitativ identifizieren zu können.

(23) Hinsichtlich der Datenplausibilisierung wurde eine Reihe von notwendigen Schritten definiert. Bei der ersten Auswertung wurden die Erhebungsbögen hinsichtlich ihrer internen Konsistenz geprüft, beispielsweise ob Teilmengen in einzelnen Tabellenblättern mit ebenfalls abgefragten Summenwerten übereinstimmen. Ebenso wurde versucht, durch die Umformung der Daten in Prozente oder EUR/MWh Ausreißer zu identifizieren, um mögliche Datenfehler zu erkennen. Die von den Unternehmen gemeldeten Korrekturen wurden dann entsprechend neu ausgewertet und für die Plausibilisierung mit externen Datenquellen, wie Rechnungshofberichte, Firmenbucheinträge, Geschäftsberichte, Monitoring Daten o.Ä. verglichen.

(24) Zur Datenplausibilisierung mit Hilfe von Firmenbucheinträgen oder Jahres- bzw. Geschäftsberichten ist anzumerken, dass die Geschäftsfelder der Vertriebsgesellschaften oder des Konzerns oft mehr als den Vertrieb von elektrischer Energie umfassen. Die abgefragten Daten bilden somit in der Regel eine Teilmenge der im Unternehmen bedienten Geschäftsfelder oder abgesetzten Produkte. In diesen Fällen wurde über diverse Annäherungen zu den für den Stromvertrieb über den Zeitablauf gemeldeten Werten zu Kosten und Erlösen jeweils ein Wertebereich abgeschätzt, und somit verifiziert, ob die gemeldeten Daten in einem plausiblen Zusammenhang mit den restlichen Produkten oder Geschäftsfeldern standen.

2 Der Markt

(25) Um die Analyse der Margen in einem aussagekräftigen Kontext darzustellen, werden nachfolgend kurz die bisherigen Erkenntnisse zum österreichischen Markt für die Belieferung von Endkundinnen und -kunden mit elektrischer Energie zusammengefasst. Vor allem wird hier auf die Themengebiete Marktabgrenzung und Marktkonzentration eingegangen. Über die generelle Funktionsweise des österreichischen Strommarktes gibt es eine Fülle an Publikationen. Einen ersten Überblick bieten die Marktberichte

der E-Control (http://www.e-control.at/de/publikationen/marktberichte) sowie der Bericht zu 10 Jahren Energiemarkt-Liberalisierung[i].

2.1 Marktabgrenzung

(26) Vor dem Hintergrund steigender Strompreise im Massen- und Großkundensegment leitete die Bundeswettbewerbsbehörde (BWB) im Jahr 2004 in Zusammenarbeit mit der E-Control und unter Einbindung des Bundeskartellanwalts eine Branchenuntersuchung ein. In der Zusammenfassung der Untersuchung werden folgende Aussagen getroffen (Hervorhebung im Original):

*„**Sowohl qualitative als auch quantitative Untersuchungsmethoden liefern daher eine Reihe von deutlichen Hinweisen, dass für an der Netzebene 7 angeschlossene Kunden – das sind Haushalts-, Kleingewerbe- und Landwirtschaftskunden – und in geringerer Ausprägung auch für Kunden der Netzebene 6 (Gewerbe) das Netzgebiet die geografisch relevante Grenze ist.***

*Marktanteilsberechnungen legen nahe, dass **am Kleinkundenmarkt praktisch alle bereits vor der Liberalisierung ansässigen großen Energielieferanten mit einem eigenen Netzgebiet eine marktbeherrschende Stellung innehaben**. Am Großkundenmarkt gibt es – beurteilt rein auf Basis der Markanteile – ein österreichisches Unternehmen, das eine marktbeherrschende Stellung innehat.“ (BWB 2005, Seite 11)*

(27) Bereits 2003 stellte die EU Kommission fest, dass zumindest zwischen den beiden Kundengruppen der Massen- und Großkunden zu unterscheiden ist (COMP/M.2947 – *Verbund/EnergieAllianz*):

„Wie die Parteien darlegen und die Ermittlungen der Kommission bestätigt haben, bestehen in Österreich erhebliche Unterschiede zwischen dem Nachfrageverhalten der Großkunden und der Massenkunden. Großkunden sind für gewöhnlich preissensibler und entsprechend eher wechselbereit als Kleinkunden. Auch die Verhandlungsmacht und die Verhandlungsführung sind unterschiedlich. Dies spiegelt sich in unterschiedlichen Vertriebsstrategien der Energieversorger und einem unterschiedlichen Preisniveau wider.“ (COMP/M.2947, Rz 35)

Diese Abgrenzung des sachlichen Markts für industrielle und großgewerbliche Kundinnen und Kunden mit einem Jahresverbrauch von mehr als 0,1 GWh von dem des Massensegments mit einem Einzelverbrauch unterhalb dieser Schwelle wurde 2012 von der Kommission bestätigt. (COMP/M.6641 – *Verbund/Siemens/E-Mobility Provider Austria*, insb. Rz 23 und Rz 24)

(28) Die Frage, inwieweit sich die Marktabgrenzung seit der damaligen Branchenuntersuchung geändert hat, war nicht primäre Zielsetzung der gegenständlichen Marktuntersuchung der E-Control. Im ersten Schritt muss im Rahmen der vorliegenden Analyse diese Frage auch nicht abschließend geklärt werden, sondern wäre in künftigen Abstellungs- bzw. Feststellungsanträgen nach § 5 iVm § 26 und 28 KartG 2005 nachzuweisen.

(29) Die Betrachtung der Wechselraten und des Einsparpotentials, welches auch Rückschlüsse auf die Präferenzen der Konsumentinnen und Konsumenten bzw. deren Nachfragefunktion gibt, legen allerdings den Schluss nahe, dass sich im Massensegment im Beobachtungszeitraum kaum eine Veränderung eingestellt hat. So lagen seit Beginn der Liberalisierung bis einschließlich 2013 die jährlichen Wechselraten für Zählpunkte mit Standardlastprofil österreichweit bei unter 2 %, während das Maximum bei der Einzelbetrachtung der Netzgebiete bei 3,1 % lag.[j] Das jährliche Einsparpotential des günstigsten Alternativlieferanten gegenüber dem angestammten Lieferanten lag für einen durchschnittlichen Haushalt je nach Netzgebiet im zweistelligen Prozentbereich. So konnten im Jänner 2009 bei einem Wechsel maximal 112 EUR (16 % vom Gesamtpreis) eingespart werden und im Jänner 2012 maximal 115 EUR (19% vom Gesamtpreis).[k] Das erhebliche Einsparpotential, vor allem im Vergleich zum Gesamtpreis, ist insofern bemerkenswert, als dass im Gesamtpreis der Anteil an reiner Energie bei rund 40 % liegt, während sich der Rest des Preises aus regulierten Netzgebühren und diversen Steuern und Abgaben zusammensetzt.

(30) Die mangelnde Wechselbereitschaft bei einem, zumindest aus technischer Sicht homogenen Gut, wirft eine Reihe von Fragen auf. Aus diesem Grund hat sich im Lauf der Zeit ein nicht unerheblicher Teil der Fachliteratur im Energiebereich mit Wechselverhalten[l] auseinandergesetzt. So zeigen Watson, Viney & Schomaker (2002), dass vor allem zu Beginn der Liberalisierung der Lieferantenwechsel mit einem subjektiven Risiko verbunden sein kann, welches wiederum die Suchkosten erhöht. Ein subjektives Risiko kann zum Beispiel die Befürchtung der Konsumentin oder des Konsumenten sein, im Falle einer Störung oder eines Lieferausfalls aufgrund des Lieferantenwechsels nicht versorgt zu werden. Sie argumentieren aber auch, dass mit zunehmender Erfahrung und Transparenz die Marketingstrategien von angestammten Lieferanten, die auf Verwirrung bzw. Verunsicherung abzielen, immer schwieriger umzusetzen sind. Galus und Schwabe (2008) vergleichen die Erfahrungen in Großbritannien und Deutschland, da in beiden Ländern das Einsparpotential vergleichbar ist, die Wechselquoten aber stark differieren. Sie kommen zum Schluss, dass psychologische Wechselbarrieren, wie Vertrauen, *Commitment* und Sympathie, ausschlaggebend für den Unterschied in der Wechselquote sind.

(31) Unabhängig von den fachlichen Diskussionen zu den Ursachen von Wechselkosten und -verhalten ist im Zusammenhang mit der vorliegenden Untersuchung die Existenz von erheblichen Wechselbarrieren und niedrigen Wechselraten im Beobachtungszeitraum 2008-2012 im österreichischen Strommarkt von hoher Relevanz. Dies bedeutet, dass neu in den Markt eintretende Unternehmen den Konsumentinnen und Konsumenten, zumindest im Massensegment, erhebliche Preisvorteile anbieten müssen, um überhaupt einen entsprechenden Kundenstock akquirieren zu können. Daher haben angestammte Versorger eines Netzgebiets die Möglichkeit, zumindest innerhalb gewisser Grenzen, ihre Preise zu erhöhen, ohne dass zu erwarten ist, dass deshalb Kundinnen und Kunden in nennenswertem Ausmaß verloren gehen. Dazu der Rechnungshof (2011):

„Der Strommarkt ist durch eine große Bekanntheit und Marktmacht der regionalen Anbieter in ihren angestammten Versorgungsgebieten aus der Monopolzeit, ihren so genannten Heimmärkten und durch eine starke Bindung der Kunden an diese langjährigen Lieferanten gekennzeichnet. Die Bereitschaft der Strombezieher zum Lieferantenwechsel bei geringeren Preisunterschieden ist somit gering […]. Aus diesem Grund stellt das Massenkundengeschäft im Gegensatz zum volatileren Großkundenbereich eine sichere und gut planbare Absatzmöglichkeit dar.“ (Rz 2, S. 225)

(32) Insgesamt geht die E-Control auf Basis der derzeit vorliegenden Informationen davon aus, dass die Marktabgrenzung für das Massensegment, auch in Bezug auf die geographische Einschränkung auf das Netzgebiet, bei einer neuerlichen Untersuchung des Beobachtungszeitraums 2008 bis 2012 aufrecht bleibt.

2.2 Marktbeherrschende Stellung

(33) Ungeachtet der konkreten geographischen Marktabgrenzung zeigen statistische Auswertungen eine hohe Marktkonzentration im österreichischen Strommarkt. Die Marktstatistik[m], welche in Tabelle 2 dargestellt ist, bietet dabei zudem eine aus Wettbewerbssicht eher optimistische Einschätzung. Einerseits handelt es sich eben um eine österreichweite Betrachtung, welche das geographische Marktgebiet möglicherweise nicht adäquat abbildet. Andererseits werden in der statistischen Auswertung alle Lieferanten einzeln betrachtet, selbst wenn sie eigentumsrechtlich verflochten sind und eine, *de facto,* gemeinsame Vertriebspolitik hinsichtlich Preis- oder Produktgestaltung, geographische Marktaufteilung etc. betreiben. Im Haushaltssegment hatten im Jahr 2012 somit selbst in dieser sehr konservativen Betrachtung die größten 5 Lieferanten einen Marktanteil von 55 %, im Bereich Landwirtschaft sogar 69 %.

Tab. 2

	Marktanteil 2012				
Anzahl Lieferanten	**Haushalt**	**Gewerbe**	**Landwirtschaft**	**Sonstige**	**Sonstige unterbrechbar**
5	55,15%	47,16%	68,69%	72,80%	61,82%
10	80,50%	72,57%	87,16%	88,42%	81,44%
15	90,06%	83,26%	92,38%	92,10%	88,16%
20	92,59%	88,79%	94,40%	93,66%	91,11%
25	94,12%	91,40%	95,50%	94,94%	92,90%
30	95,21%	93,14%	96,41%	96,02%	94,14%
35	96,17%	94,30%	97,16%	96,97%	95,15%
40	96,95%	95,28%	97,74%	97,81%	95,96%
45	97,56%	96,13%	98,20%	98,49%	96,69%
50	98,04%	96,85%	98,56%	98,93%	97,34%
100	99,81%	99,75%	99,93%		99,91%
120	99,97%	99,95%	100,00%		100,00%
140	100,00%				

Quelle: Auszug aus der E-Control Marktstatistik Strom - Lieferanten, Kalenderjahr 2012

(34) Neben der anonymisierten veröffentlichten Statistik, aus der über einzelne Unternehmen keine Rückschlüsse gezogen werden können, liegen der E-Control Daten zu Marktanteilen über die laufenden Monitoring Aktivitäten unternehmensscharf vor. Mit Hilfe dieser Daten können von der E-Control prinzipiell Auswertungen über die Marktkonzentration bzw. Marktanteile von einzelnen Unternehmen durchgeführt werden.

(35) Während Marktanteile alleine nur ein Indiz für das Vorliegen von Marktmacht[n] bzw. funktionierendem Wettbewerb (im ökonomischen Sinn) sind, so spielen sie bei der rechtlichen Beurteilung der marktbeherrschenden Stellung eines Unternehmens eine maßgebliche Rolle. Dies ist wiederum relevant, da marktbeherrschende Unternehmen besonderen Regeln unterworfen sind (siehe Absatz (37) nachfolgend). Nach dem Kartellgesetz KartG 2005 ist ein Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung keinem oder nur unwesentlichem Wettbewerb ausgesetzt oder hat eine im Verhältnis zu den anderen Wettbewerbern überragende Marktstellung (§ 4 Abs. 1 KartG 2005). Die Frage, ob eine marktbeherrschende Stellung vorliegt, muss demnach im Einzelfall abgeklärt werden. Ohne umfassende Marktdefinition, Analyse der Markteintrittsbarrieren und vor allem der Berücksichtigung aller wettbewerblich relevanten Umstände würde eine abschließende Beurteilung dieser kartellrechtlichen Frage im Rahmen dieser Untersuchung zu weit gehen. Es kann aber auf Basis aller vorliegenden Informationen zum Wechselverhalten, Markteintritt, Marktkonzentration, Marktverhalten und Marktstruktur und auf Basis der Analyse der BWB (2005) eine fundierte Abschätzung getroffen werden. Aufgrund all dieser Faktoren geht die E-Control zumindest für den Beobachtungszeitraum von 2008 bis 2012 weiterhin davon aus, dass es in Österreich marktbeherrschende Unternehmen im Markt für die Belieferung von Endkundinnen und -kunden mit elektrischer Energie gibt. Dies ist auch im Hinblick auf die Preissetzung und die vorliegende Marktuntersuchung relevant.

(36) Grundsätzlich gilt es festzustellen, dass es Unternehmen im Wettbewerb frei steht, ihre Preise so zu setzen, wie es ihre Unternehmensstrategie vorsieht. Es wird erwartet, dass in einem Markt ohne Marktversagen, also ein Markt der unter anderem durch ausreichend Wettbewerb und symmetrische Informationen gekennzeichnet ist, ein Unternehmen welches entweder im Vergleich zu den anderen Unternehmen im Markt sehr hohe Kosten oder einen sehr hohen Preis hat, nicht lange im Markt bestehen kann, da der Preis dieses Unternehmens unterboten werden kann. Konsumentinnen und Konsumenten würden weiter bei einem homogenen Gut den Preis als Entscheidungsvariable heranziehen und zu einem Konkurrenzprodukt wechseln. Dieses ökonomische Standardmodell stößt naturgemäß in der realen Welt auf seine Grenzen, vor allem da kaum ein Markt dem theoretischen Modell des perfekten Wettbewerbs ohne Marktversagen entspricht. Sowohl die Branchenuntersuchung der BWB (2005) als auch diverse Analysen in den Marktberichten der E-Control weisen darauf hin, dass gerade im Stromvertrieb diese Bedingungen nicht erfüllt sind.

(37) In den Fällen, in denen die Verluste für die allgemeine Wohlfahrt durch Marktversagen so groß sind, dass ein direktes regulatorisches Eingreifen gerechtfertigt ist, wie zum Beispiel im Fall der Regulierung eines natürlichen Monopols wie bei Verteil- oder Übertragungsnetzen, kommt es somit zum ex-ante Eingriff in das Marktgeschehen. In

anderen Fällen wiederum bestehen Vorschriften (Wettbewerbs- und Kartellrecht), die gewährleisten sollen, dass sich funktionierender Wettbewerb auch in Märkten einstellt, die nicht diesen Laborbedingungen entsprechen. Auch hinsichtlich der Preissetzung gelten daher besondere Regeln für Unternehmen mit marktbeherrschender Stellung.

(38) Insbesondere ist daher der Missbrauch dieser marktbeherrschenden Stellung verboten: ein Missbrauch besteht einerseits bei sachlich nicht gerechtfertigtem Verkauf von Waren unter dem Einstandspreis (§ 5 Abs. 1 Z 5 KartG 2005), andererseits, bei der Forderung nach Einkaufs- oder Verkaufspreisen (oder nach sonstigen Geschäftsbedingungen), die von denjenigen abweichen, die sich bei wirksamen Wettbewerb mit hoher Wahrscheinlichkeit ergeben würden, wobei insbesondere die Verhaltensweisen von Unternehmen auf vergleichbaren Märkten mit wirksamen Wettbewerb zu berücksichtigen sind (§ 5 Abs. 1 Z 1 KartG 2005). Für jene Unternehmen ist also die komplett freie Preissetzung wie sie in einem wettbewerblichen Markt durch das Zusammenspiel von Angebot und Nachfrage entsteht insofern nicht erlaubt, als marktbeherrschende Unternehmen per Definition Marktmacht ausüben und preissetzend agieren können. Ohne im Detail auf die Judikatur und die Analysen[o] in diesem Bereich einzugehen, ist allerdings zu erwähnen, dass die Fälle zu überhöhten Preisen sowohl auf europäischer Ebene und in den einzelnen Mitgliedsstaaten, selten nachgewiesen werden konnten:

> *„If the main objective of competition law is to promote consumer welfare, prohibiting excessive prices surely makes perfect sense. Or does it? The answer to this question is surprisingly complex and controversial for a host of practical, legal, economic, and ideological reasons.“ (Niels et.al. 2011, S. 268)*

(39) Abseits dieser Schwierigkeiten ist aber trotzdem festzuhalten, dass überhöhte Preise, also Preise die über dem wettbewerblichen Niveau liegen, zu Wohlfahrtsverlusten, insbesondere zur Verringerung der Konsumentenrente führen. Aus diesem Grund beobachtet die E-Control im Rahmen ihrer Monitoringtätigkeiten laufend die Preisentwicklung in Österreich und berechnet Beschaffungskostenszenarien, um eine Abschätzung der möglichen Margenentwicklung zu erhalten. Im Rahmen dieser Monitoringtätigkeiten wurden Fragen zu dieser Entwicklung aufgeworfen, die durch eine Marktuntersuchung näher beleuchtet werden können. Nachfolgend werden nun die wichtigsten Ergebnisse der Untersuchung im Hinblick auf die Ein- und Verkaufspreise am österreichischen Strommarkt skizziert.

3 Die Margen

(40) Der Hauptteil der Untersuchung gliedert sich in drei Unterabschnitte. Eingangs wird das Margenmodell der E-Control beschrieben, welches bisher die Grundlage der Abschätzungen der E-Control zu den Roh- oder Bruttomargen (also ohne Vertriebskosten o.Ä.) im österreichischen Stromvertrieb bildete. Danach werden in Abschnitt 3.2 die Hauptergebnisse diskutiert. Das Thema der Ökostrommehraufwendungen wird dabei

in Abschnitt 3.3 separat beleuchtet. Abschließend widmet sich Abschnitt 3.4 einem Ausblick auf die zu erwartenden Entwicklungen in näherer Zukunft.

3.1 Das bisherige Modell der E-Control

(41) In ihrem bisherigen Ansatz zur Abschätzung der Marktverhältnisse, insbesondere im Hinblick auf das Verhältnis zwischen Endkunden- und Großhandelspreisen, verwendet die E-Control ein mit Frontier Economics entwickeltes (Roh-)Margenmodell: Gross Supply Margins for Electricity (GSME). Diese Abschätzung erfolgt auf Basis öffentlich zugänglicher Daten, also Großhandelspreisen (Futures und Spotmarkt der EEX bzw. EPEX Spot) und dem Lastprofil für Haushalte, H0, welches von der Verrechnungsstelle APCS[p] veröffentlicht wird. Die dadurch errechneten Beschaffungspreise können dann mit den Preisen aus dem Tarifkalkulator der E-Control oder mit den in den Preisblättern der Lieferanten veröffentlichten Preise für Endkundenprodukte verglichen werden.

(42) Dabei werden zusätzliche Kosten, die aus der Beschaffung von Strom entstehen, wie zum Beispiel die Kosten für Broker- oder Börsengebühren, die Kosten für die Hinterlegung von Sicherheiten (z.B. *variation margins*), Risikoaufschläge sowie die IT- und personaltechnische Ausstattung eines *Trading Floors*, nicht einbezogen. Wobei betont werden muss, dass für ein Unternehmen mit einer reinen Handelssparte oder auch einer Erzeugungssparte nicht die gesamten Kosten eines Trading Floors der Belieferung von Endkundinnen und -kunden zugeordnet werden können. Dem Modell GSME liegen somit vereinfachende Annahmen zugrunde und die daraus resultierenden Beschaffungspreise stellen einen auf öffentlichen Daten basierenden Anhaltspunkt dar. Zudem ermöglicht der Algorithmus des GSME die Berechnung von unterschiedlichsten Beschaffungsszenarien hinsichtlich des Anteils der Spotmarkt-Beschaffung als auch der Vorlaufzeit der jeweiligen Beschaffungsstrategie.

(43) Nachfolgend wird in Tabelle 3 eine Auswahl an Szenarien dargestellt, die sich hinsichtlich dieser Parameter differenzieren. In den Szenarien „short“ wird angenommen, dass das Lastprofil, welches im Modell den Lastgang oder die Nachfrage der Haushalte darstellt, soweit wie möglich durch Jahres- bzw. Quartalsfutures abgedeckt wird, und der verbleibende Rest am Spotmarkt zugekauft wird. In diesem Szenario wird aber niemals überdeckt, d.h. es werden keine Mengen am Spotmarkt verkauft. In den Szenarien „ausgewogen“ wird hingegen die Hypothese aufgestellt, dass ein Lieferant ausgewogen beschafft, es werden somit die Quartals- und Jahresfutures so in das Lastprofil gelegt, dass für das verbleibende Delta jeweils die gleiche Menge verkauft und zugekauft wird. Über das Jahr ist somit die Menge, die am Spotmarkt gekauft und verkauft werden muss, gleich. Die Zahlenkombinationen wie *(12; 0)* beziehen sich auf den Beginn und das Ende des Beschaffungszeitraums, da anzunehmen ist, dass sich die Beschaffungsszenarien auch hinsichtlich der Beschaffungszeitpunkte unterscheiden (siehe auch E-Control 2012, S. 56). In den Szenarien (24; 0) beginnt die Beschaffung

24 Monate vor dem Lieferzeitpunkt und dauert bis zum tatäschlichen Lieferzeitpunkt an.

Tab. 3

Gross Supply Margins Electricity (GSME): Vergleich unterschiedlicher Beschaffungsszenarien [EUR/MWh]

Jahr	12;0 short	18;0 short	24;0 short	12;0 ausgew	18;0 ausgew
2009	60,59	58,46	57,17	78,70	74,11
2010	49,35	51,99	52,18	48,87	57,61
2011	54,31	55,34	55,92	48,30	49,83
2012	52,62	52,12	52,13	56,24	54,72

Jahr	24;0 ausgew	Nur Spot	18;6 short	18; 6 ausgew	Mittelwert
2009	71,00	41,74	56,98	70,58	**60,80**
2010	59,96	47,23	54,00	62,86	**48,21**
2011	50,66	53,94	55,91	50,69	**46,94**
2012	54,40	45,65	52,03	54,04	**47,54**

Quelle: Marktuntersuchung E-Control 2014
Anmerkungen: Berechnungen der E-Control auf Basis öffentlich verfügbarer Daten (EEX/EPEX Preise, APCS Lastprofil H0).

(44) Die berechneten Szenarien zeigen, dass die Differenz im Jahr 2009 zwischen dem günstigsten und teuersten Szenario noch bei 36,95 EUR/MWh lag, jedoch im Jahr 2011 auf 7,62 EUR/MWh bzw. im Jahr 2012 auf 10,60 EUR/MWh 2012 fiel. Dieses Zusammenwachsen der unterschiedlichen Beschaffungsstrategien verringert die Wahrscheinlichkeit, dass Preisdifferenzen zwischen den Unternehmen mit Hilfe von beschaffungsseitigen Faktoren erklärt werden können. Dies war mit einer der Gründe, welcher die Untersuchung der Beschaffungskosten notwendig erscheinen ließ. Darüber hinaus werden die Erkenntnisse, welche aus der Marktuntersuchung gewonnen werden, wiederum in die Verbesserung des Modells miteinfließen. Zusätzlich besteht dann prinzipiell ebenfalls die Möglichkeit, das Modell mit den Kosten für andere Komponenten, vor allem mit den Vertriebskosten, zu vergleichen und gegebenenfalls anzupassen.

3.2 Ergebnis

(45) Nachfolgend finden sich die wichtigsten Auswertungen in der thematischen Reihenfolge: (i) Mengen und Erlöse, (ii) Beschaffungskosten, (iii) Vertriebskosten, (iv) Margen. Dargestellt wird in der Regel jeweils der ungewichtete arithmetische Mittelwert, da aufgrund der relativ hohen Marktkonzentration eine Mengengewichtung eventuell Rückschlüsse auf die Strategie einzelner Unternehmen zulassen würde. Um aber eine bessere Interpretation der anonymisierten Ergebnisse zu ermöglichen, wird die Standardabweichung ebenfalls entweder im Text oder den Tabellen angegeben. Einzelne extreme Ausreißer wurden für den öffentlichen Bericht ebenfalls eliminiert, sofern sie die Aussage maßgeblich in der Art beeinflussen, dass die entsprechenden Mittelwerte

erheblich verzerrt würden. Prinzipiell wurden in der internen Analyse selbstverständlich die Unternehmen individuell betrachtet, da die direkte Vergleichbarkeit durch unterschiedliche Faktoren nur eingeschränkt gegeben ist, z.B. unterschiedliche Absatzhöhe (Skaleneffekte) oder Definition der Kundengruppen.

(46) *Mengen und Erlöse.* – Bei der Auswertung der abgefragten Mengengerüste zeigt sich wie erwartet, dass Haushalte und Kleingewerbe in allen Berichtsjahren rund 95 % der Zählpunkte, aber lediglich 40 % der gelieferten Energiemengen in der Stichprobe ausmachen. Im Massensegment wurden im Durchschnitt von den Unternehmen jeweils vier Produkte mit einem Anteil größer 5 % an der Abgabemenge angeboten, wobei das anteilsmäßig größte Produkt im Mittel höhere Erlöse (in EUR/MWh) brachte als das Kleinste. Auf der Erlösseite waren die mittleren Erlöse im Massensegment, in absoluten Zahlen betrachtet (EUR), etwas kleiner als bei der größeren Kundengruppe. Besonders interessant ist hier jedoch die relative Entwicklung der Erlöse im Massensegment im Vergleich zu den Mittelwerten aller anderen Kundengruppen, dargestellt in Tabelle 4.

(47) Die Erlöse bei Haushalten bzw. im Kleingewerbe waren im Zeitablauf stabil oder gar steigend, während die Erlöse bei den Sonstigen, vor allem getrieben durch die Entwicklung im Segment mit einem Jahresverbrauch > 4 GWh, seit 2010 stark zurück gingen. Dabei ist hier die sehr hohe Standardabweichung zu beachten, da einige (wenige) Unternehmen niedrigere Erlöse für das Kundensegment mit höherem Verbrauch melden, während andere konsistent sehr viel höhere Erlöse (in EUR/MWh) aufweisen. Trotz der großen Varianz in der Stichprobe, kann hier eine strukturelle Veränderung im Zeitablauf festgestellt werden. Diese deckt sich mit den bisherigen Preisauswertungen der E-Control, wie der Industriepreiserhebung oder dem Preismonitor für Haushalte, die zeigen, dass größere Industriebetriebe eher von den sinkenden Großhandelspreisen profitiert haben. Die Differenz zwischen den Erlösen im Massensegment und der größeren Kundengruppe (Sonstige) ist in der Folge kontinuierlich gestiegen und lag im Jahr 2012 bei knapp 12 EUR/MWh.

Tab.4

Erlöse: Massensegment minus Sonstige [EUR/MWh]

	2008	2009	2010	2011	2012
Mittelwert	2,12	-0,93	4,12	8,78	11,92
Standardabweichung	5,55	7,60	8,60	8,78	8,22

Quelle: E-Control Marktuntersuchung 2014
Anmerkungen: Ungewichteter arithmetischer Mittelwert bzw. Standardabweichung. Extreme Ausreißer wurden entfernt.

(48) *Beschaffungskosten*. – Bei den Beschaffungskosten, welche in einem relativ hohen Detailgrad abgefragt wurden, zeigt sich, dass diese zu Beginn des Beobachtungszeitraumes angestiegen und dann mit dem Preisverfall am Großhandelsmarkt seit 2010 gesunken sind. Die Entwicklung in Tabelle 5 für einzelne Kundengruppen zeigt aber auch, dass Unterschiede über Kundengruppen hinweg relativ gering sind. Die Abweichungen zwischen der Großindustrie (Jahresverbrauch > 4 GWh) und den Haushalten

bzw. dem Kleingewerbe (Jahresverbrauch ≤ 0,1 GWh) ist in jenen Jahren hoch, in denen die Preise an den Großhandelsmärkten stark volatil waren, nämlich 2009 und 2010. Im Jahr 2012 fiel die Differenz zwischen der Beschaffung für Haushalte bzw. dem Kleingewerbe und der Großindustrie wieder auf 1,62 EUR/MWh. Die Beschaffungskosten der mittleren Kundensegmente liegen dabei tendenziell zwischen jenen der Massen- und Großkundengruppe.

Tab.5

Beschaffungskosten: nach Kundengruppen [EUR/MWh]

	2008	2009	2010	2011	2012
Jahresverbrauch ≤ 0,1 GWh	64,07	69,69	71,61	67,89	61,71
0,1 < Jahreserbrauch ≤ 1 GWh	64,66	71,22	69,74	66,28	60,79
1 < Jahresverbrauch ≤ 4 GWh	64,48	70,29	69,18	66,68	60,44
Jahresverbrauch > 4 GWh	63,29	72,29	68,67	65,33	60,09
Differenz: Massensegment - Großindustrie	**0,77**	**-2,61**	**2,94**	**2,56**	**1,62**

Quelle: E-Control Marktuntersuchung 2014
Anmerkungen: Ungewichteter arithmetischer Mittelwert. Extreme Ausreißer wurden entfernt.

(49) Im Vergleich zur Margenrechnung der E-Control müssen die Beschaffungskosten exklusive der Kosten für den von der OeMAG gelieferten Ökostrommengen herangezogen werden, da diese die Beschaffungskosten erhöhen. Dies verringert den Abstand zwischen den von der E-Control gerechneten Szenarien im GSME Modell um 4-6 EUR/MWh. Auffällig ist aber, dass die tatsächlichen Beschaffungskosten im Zeitablauf viel weniger volatil sind als jene in den Szenarien der E-Control. Eine Ursache für diese Unterschiede liegt darin begründet, dass im ungewichteten Durchschnitt die Beschaffungskosten von kleineren Unternehmen, welche zum Teil noch auf Vollversorgungsverträgen[q] bzw. außerbörslicher Beschaffung beruhen, gleichberechtigt einfließen und den Mittelwert beeinflussen. Aus der Detailauswertung geht hervor, dass die Beschaffung jedoch nicht außerordentlich langfristig erfolgt. Lieferanten meldeten nur in Ausnahmefällen Mengen, welche schon drei Jahre oder noch länger zurückliegend eingekauft wurden. Die Beschaffung erfolgte im Beobachtungszeitraum überwiegend im Lieferjahr selbst, oder ein bis zwei Jahre davor, was sich mit den Annahmen des E-Control Modells deckt. Andere Kostenkomponenten wie Herkunftsnachweise oder Ausgleichsenergie scheinen eine untergeordnete Rolle zu spielen. Für das Modell der E-Control bedeutet dies einen Anpassungsbedarf, entweder in der Modellierung selbst, oder in der Interpretation der Ergebnisse, z.B. als Szenarien bei „börsennaher" Beschaffung.

(50) *Vertriebskosten.* – Während für die Beschaffungskosten bisher zumindest ein modellbasierter Ansatz vorlag, hatte die E-Control bisher keinerlei Informationen zu den Vertriebskosten, welche in der Untersuchung definiert wurden als:

„[…] alle für im Vertrieb im jeweiligen Kundensegment anfallenden Aufwendungen wie z.B. Personalkosten, IT, Overheadkosten, Aufwendungen für Bonusprogramme. Vertriebsaufwendungen sind oh-

ne Eigenkapitalkosten und etwaige Finanzaufwendungen anzugeben." (E-Control Marktuntersuchung 2014, Erhebungsbogen)

Allerdings gibt es dazu internationale Erfahrungswerte und Veröffentlichungen aus Untersuchungen von Margen im Stromvertrieb, auf die nachfolgend kurz eingegangen werden soll.

(51) In Großbritannien werden von den größten sechs Lieferanten seit 2009 nach speziellen vom britischen Regulator Ofgem definierten Vorgaben erstellte Jahresabschlüsse veröffentlicht[r]. Die Segmente Strom und Gas beziehungsweise Erzeugung und Versorgung müssen in diesen konsolidierten Abschlüssen (CSS genannt) jeweils getrennt dargestellt werden. Die Gewinne, Kosten und Erlöse werden für diese sechs großen Lieferanten in nicht anonymisierter Form ausgewiesen. Dazu Ofgem:

„To make the market clearer, since 2009 we've required suppliers to produce an annual consolidated statement (CSS) to show the costs, revenues and profits for the different segments of their generation and supply businesses. We're leading the way in making this information easily available to consumers." (Ofgem 2014)[s]

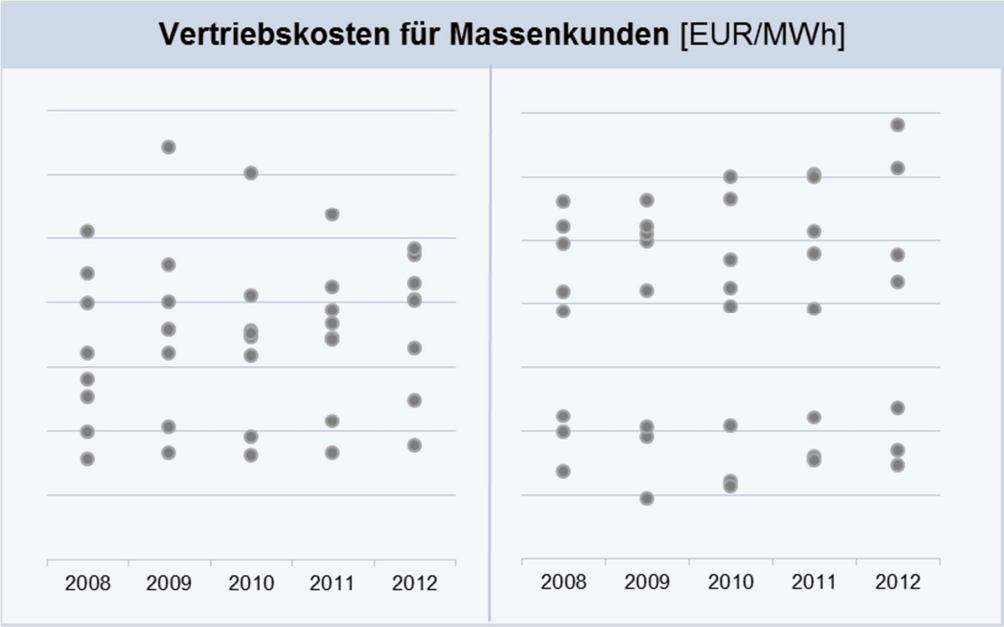
(52) Die Kosten werden zudem auf einzelne Komponenten aufgeteilt, also in Beschaffungskosten (*wholesale costs*), Netzkosten (*network costs*), Umweltkosten wie z.B. die Kosten für Einspeisetarife (*environmental/social costs*) und Vertriebskosten (*operating costs*), wobei sich die jeweiligen Definitionen nicht genau mit denen der vorliegenden Marktuntersuchung vergleichen lassen. So sind zum Beispiel in Großbritannien in den Vertriebskosten alle Kosten für Zählerwesen inkludiert, welche in Österreich Bestandteil der Netzkosten sind. Unbeschadet dessen, ist der Blick auf die Analyse von Ofgem durchaus lohnenswert. Die Margen[t] in Großbritannien variieren stark zwischen den Unternehmen und Geschäftsbereichen. Insgesamt lagen im Jahr 2012 für Strom die Nettomargen beim Massensegment bei 1,9 %, bei Sonstigen (≥ 100.000 kWh Jahresverbrauch) marginal darunter[u]. Rund 90 EUR/Jahr sind dabei die Fixkosten für einen durchschnittlichen Haushalt mit einem Jahresverbrauch von knapp 4.000 kWh (Ofgem 2013). Dies inkludiert allerdings *costs-to-serve* (also Vertriebskosten im engeren Sinn, wie z.B. die Kosten für die Abrechnung) sowie die *costs-to-acquire* (z.B. Marketing), welche je nach Wettbewerbsintensität recht unterschiedlich ausfallen können (VaasaETT 2014). In einem Markt mit hohen Wechselraten wie Großbritannien sind die Kosten um eine Konsumentin oder einen Konsumenten zu akquirieren und zu halten entsprechend höher als in einem Markt in dem das Wechselverhalten wenig ausgeprägt ist. Auffällig ist aber, dass sich die Margen in Großbritannien für die Jahre 2012 (und auch 2013) über die beiden Kundengruppen hinweg nur unmerklich unterscheiden. Für die Jahre 2009 bis 2011 waren die Margen für größere Kundinnen und Kunden hingegen deutlich höher.

(53) Eine entsprechende Analyse von VaasaETT (2014) beschäftigt sich mit der Vertriebskostenstruktur und zeigt, dass die *costs-to-serve* in Europa im Schnitt bei 63 EUR/Jahr liegen (Bandbreite: 30-97 EUR/Jahr), während die Kosten der Akquisition bis zu 80 EUR ausmachen können. Diese Kosten werden dann aber über die Dauer der Geschäftsbeziehung umgelegt, d.h. bei niedrigen Wechselraten oder geringer Wettbe-

werbsintensität fallen diese entsprechend weniger ins Gewicht. Die Betrachtung der Margen in unternehmensspezifischen Fallstudien von VaasaETT zeigt, dass in den meisten Ländern langfristig Nettomargen von 5 % einer typischen Haushaltsrechnung erwirtschaftet werden.

(54) In der vorliegenden Marktuntersuchung für Österreich finden sich bei der Analyse der Vertriebskosten, selbst nach Entfernung der extremen Ausreißer im Massensegment, sehr große Unterschiede (auf EUR/MWh Basis, nachfolgend auch „Stückkosten"), weshalb die Darstellung des arithmetischen Mittelwerts kaum aussagekräftig ist. Ebenso differieren die jeweiligen Minima und Maxima der einzelnen Jahre stark, wobei die Differenz im Zeitablauf zunimmt. In Abbildung 2 sind deshalb die Stückkosten nach Jahren dargestellt. Um einen durch Skaleneffekte bedingten Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Stückkosten zu erlauben, wurden die Unternehmen in zwei Gruppen eingeteilt. In der linken Grafik wurden dabei die Unternehmen mit einem höheren Absatz in der relevanten Kundengruppe zusammengefasst, während auf der rechten Seite Unternehmen mit einer geringeren Absatzmenge dargestellt werden. Es zeigt sich, auch in der hier ausgesparten Gesamtbetrachtung, kein systematischer Zusammenhang zwischen Vertriebsgröße und Vertriebskosten je gelieferter MWh, weder in der Unternehmens- noch in der Jahresbetrachtung. Über die Kundengruppen hinweg zeigt sich erwartungsgemäß bei der Stückkostenbetrachtung, dass die Vertriebskosten in EUR/MWh für Kundengruppen mit höherem Verbrauch niedriger sind. Selbst bei der Gruppe mit einem Jahresverbrauch zwischen 0,1 und 1 GWh ist bereits eine erhebliche Differenz der Vertriebskosten in EUR/MWh zum Massensegment mit einem Verbrauch von weniger als 0,1 GWh festzustellen.

Abb. 2



Quelle: Marktuntersuchung E-Control 2014
Anmerkung: Die Vertriebskosten für das Massensegment in EUR/MWh, wurden auf der Y-Achse aufgetragen. Die Unternehmen wurden nach Absatzmenge in zwei Größenklassen unterteilt, links finden sich absatzmäßig größere Unternehmen, rechts kleinere Unternehmen, die Achsenskalierung ist dabei gleich. Die Abbildung zeigt einen Ausschnitt, um zu vermeiden, dass Rückschlüsse auf einzelne Unternehmen möglich sind.

(55) Im Massensegment bietet sich zudem eine Darstellung der Kosten pro Kundin bzw. Kunde pro Jahr an, also in Euro je Zählpunkt. Auch hier wird die Auswertung im Mittelwert durch einzelne Beobachtungspunkte stark beeinflusst bzw. kann eine hohe Varianz innerhalb der Stichprobe festgestellt werden. Insgesamt muss bezüglich der Vertriebskosten über alle Kundensegmente somit festgehalten werden, dass eine für Österreich repräsentative Aussage schwer getroffen werden kann. Somit ist auch der Vergleich mit Erfahrungen in anderen Ländern sehr schwierig, allerdings scheint es nicht so, als wären die Vertriebskosten in Österreich insgesamt betrachtet höher als in der international beobachtbaren Bandbreite. Im Hinblick auf die zukünftige Anpassung der Margenrechnung der E-Control kann aufgrund der hohen Varianz lediglich von möglichen Vertriebskostenbandbreiten gesprochen werden. Ein erster Ansatz wird dazu in Abschnitt 3.4 vorgestellt.

(56) In einem Bericht des Rechnungshofes zu zwei österreichischen Energieversorgern[v] findet sich zu den Vertriebskosten folgende Aussage:

„Insgesamt hatten in beiden Unternehmen im Zeitraum 2007 bis 2009 die dem Massenkundengeschäft zuzurechnenden Kosten des Vertriebs nur einen geringen Anteil (2 bis 3 %) an den gesamten Vertriebskosten.“ (Rechnungshof, Salzburg 2011/5, Rz 13.1, S. 234)

In der vorliegenden Marktuntersuchung der E-Control machen hingegen die Vertriebskosten für die Kundengruppe mit einem Jahresverbrauch ≤ 100.000 kWh über alle Unternehmen der Stichprobe betrachtet, rund zwei Drittel der gesamten Vertriebskosten aus. Allerdings bezieht sich die Aussage des Rechnungshofes vermutlich auf die spezifische Organisationseinheit des Vertriebs, welche zuständig für Preismanagement und Preisanpassung, Produktgestaltung und die Betreuung der Kundinnen und Kunden ist (ibid.). Es ist daher davon auszugehen, dass die Vertriebskosten in der vorliegenden Marktuntersuchung gemäß der von der E-Control vorgegebenen Definition weiter gefasst waren, und somit nicht direkt mit den Ergebnissen des Berichts des Rechnungshofes vergleichbar sind.

(57) *Margen.* – Die hohe Varianz in den gemeldeten Vertriebskosten ist letztendlich auch ein entscheidender Treiber bei der Margenentwicklung. Die Margen wurden im Rahmen der Marktuntersuchung als

$$Nettomarge = \frac{(Erlöse - Kosten)}{Erlöse} \cdot 100$$

definiert, wobei Erlöse und Kosten jeweils die Gesamterlöse und -kosten je Kundengruppe umfassen. Die Auswertung des Mittelwerts bzw. der Standardabweichung in Tabelle 6 zeigt, dass die Margen für die Jahre 2008 bis 2010 negativ waren, um dann im Jahr 2012 für das Massensegment im Mittel auf 7 % anzusteigen. Besonders auffällig ist, ähnlich wie bei den Vertriebskosten, die erhebliche Varianz innerhalb der Stichprobe, welche die Aussagekraft der Betrachtung über alle Unternehmen stark verringert. So lag zwar beispielsweise die mittlere Marge für die Kundengruppe mit einem Jahresverbrauch ≤100.000 kWh im Jahr 2009 bei -8,6 %, die Standardabwei-

chung lag hingegen bei über 15 %. Im internationalen Vergleich (Vgl. Absatz (51) ff.) finden sich in der Einzelbetrachtung teilweise relativ hohe Margen, vor allem für das Jahr 2012.

Tab.6

Margen: nach Kundengruppen [%]

	2008	2009	2010	2011	2012
Jahresverbrauch ≤ 0,1 GWh	**-4,4** (9,7)	**-8,6** (15,3)	**-7,0** (12,7)	**0,7** (9,8)	**7,0** (7,1)
0,1 < Jahreserbrauch ≤ 1 GWh	**-0,1** (6,7)	**0,5** (7,3)	**-0,3** (5,8)	**1,8** (5,7)	**4,6** (4,9)
Jahresverbrauch > 0,1 GWh	**-0,7** (4,9)	**-1,3** (4,4)	**-1,1** (4,7)	**0,2** (3,4)	**1,7** (3,3)

Quelle: E-Control Marktuntersuchung 2014
Anmerkungen: Ungewichteter arithmetischer Mittelwert bzw. Standardabweichung in Klammer. Extreme Ausreißer wurden entfernt.

(58) Über die Betrachtung der einzelnen Kundengruppen ist festzustellen, dass die Margen für Mittel- und Großindustrie weniger volatil sind und auch die Maxima der einzelnen Beobachtungsjahre weit weniger hoch sind als im Massensegment. Besonders interessant gestaltet sich hierbei der Blick auf die dem Massensegment am nächsten liegende Gruppe mit einem Jahresverbrauch von 0,1 GWh bis 1 GWh, welche bereits weniger schwankende Margen aufweist. Grundsätzlich wären hier zwei unterschiedliche Interpretationen vorstellbar. Einerseits ist das Massensegment weniger umkämpft als die Kundengruppe der industriellen Verbraucher. Im Jahr 2008 lag die Wechselrate der Großindustrie bei gut 15 %, vermutlich auch als Reaktion auf die stark gestiegenen Großhandelspreise in diesem Zeitraum. In anderen Jahren war die Wechselrate zwar geringer, aber trotzdem sendet die Wechselbereitschaft der industriellen Verbraucher seit Beginn der Liberalisierung ein klares Signal an die Lieferanten, dass auf Preiserhöhungen sensibel reagiert wird. Wie in Absatz (29) ff. diskutiert, ist dies im Massensegment nicht der Fall, und somit war der Wettbewerb in den Jahren 2008 bis 2012 gering ausgeprägt. Andererseits gibt es zwischen den Kundengruppen Unschärfen in der Kostenzuordnung, vor allem bei den Vertriebskosten, da viele Kostenkomponenten für alle Kundengruppen gemeinsam anfallen. Auch dies kann zu einer Verzerrung der Margen über Kundengruppen hinweg führen. Unabhängig von der Ursache bleibt festzuhalten, dass während die Margen im Massensegment bis zu 19 % erreichten, die Margen bei der Großindustrie maximal im einstelligen Prozentbereich lagen.

(59) Somit gestalten sich die Margen für die einzelnen Unternehmen und Kundengruppen sehr unterschiedlich, vor allem die Vertriebskosten weisen unternehmensindividuell Differenzen auf, die nicht durch Skaleneffekte (also Höhe der Absatzmenge) erklärbar sind. Insgesamt gesehen gibt es für den Beobachtungszeitraum 2008 bis 2012 auf Basis der im Rahmen der Marktuntersuchung gemeldeten Daten vorerst keine festen Indizien, welche ein weiteres kartellrechtliches Vorgehen im Zusammenhang mit überhöhten Preisen verlangen würden. Allerdings muss betont werden, dass vor allem die für das Jahr 2012 gemeldeten Margen für einzelne Unternehmen sehr hoch erscheinen. Dies mag als Kompensation für die schlechte Entwicklung in den Jahren 2009/10

über einen begrenzten Zeitraum hinweg gerechtfertigt sein, es wird aber in Zukunft genau zu beobachten sein, ob die Preise und Margen dann wieder auf ein Niveau zurückkehren, welche den Fundamentaldaten entsprechen (siehe Ausblick, Abschnitt 3.4). In einem Markt mit funktionierendem Wettbewerb, wäre dieser Effekt zudem kaum zu beobachten, da hohe Margen durch Preiskonkurrenz oder Markteintritte auf ein niedrigeres Niveau gebracht werden würden.

(60) Die für einzelne Unternehmen beobachteten (stark) negativen Margen werfen inhaltlich sowie wettbewerbsrechtlich ebenfalls Fragen auf. Betrachtet man nämlich die betriebswirtschaftliche Umsatzrentabilität oder „Marge“ der Unternehmen, z.B. auf Basis von EBIT, EGT oder Jahresüberschuss[w], so wird im Mittelwert deutlich, dass diese Art der negativen Margen über das gesamte Unternehmen gesehen nicht beobachtet werden können. Auch hier gibt es Unterschiede zwischen den Unternehmen, aber das Bild ist deutlich homogener als bei den Daten zur Marktuntersuchung. Hier spielt sicherlich die unterschiedliche Definition eine Rolle, allerdings scheinen andere Unternehmenssparten, wie zum Beispiel Stromerzeugung, oder auch andere Produkte, wie zum Beispiel Gas oder Fernwärme, deutlich gewinnbringender als der Stromvertrieb zu sein. Vor allem findet sich in den betriebswirtschaftlichen Kennzahlen kein Unternehmen mit einer derart negativen Rentabilität, wie sie im Stromvertrieb vorzuliegen scheinen. In diesem Bereich werden durch die Marktuntersuchung neue Fragen aufgeworfen. Dies erfordert jedoch eine vertiefende Untersuchung, auch zum Vorliegen einer marktbeherrschenden Stellung bzw. zur Marktabgrenzung und kann derzeit nicht abschließend beurteilt werden. Ein Ausblick und eine Skizzierung der weiteren geplanten Vorgehensweise finden sich in Abschnitt 3.4.

(61) Auch die Situation von Unternehmen mit einer größeren Erzeugungssparte (nachfolgend vereinfachend „Erzeuger“) soll abschließend noch separat beleuchtet werden. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass prinzipiell die Kosten der Erzeugung im eigenen Unternehmen in die Beschaffungskosten direkt eingeflossen sind, sofern sie zu Marktpreisen bewertet wurden. Dies stellt eigentlich einen Opportunitätskostenansatz dar, welcher inhaltlich von der sonstigen Herangehensweise zu den Vertriebs- und Beschaffungskosten, nämlich der Betrachtung von tatsächlichen Aufwendungen, abweicht. Die Beschaffung über interne, nicht marktkonforme, Verrechnungspreise wurde darüber hinaus separat abgefragt, war aber auf Basis der gemeldeten Daten im Beobachtungszeitraum nicht relevant. Bei der Analyse der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen (siehe Notiz w) für die „Erzeuger“, z.B. EBIT, ist erkennbar, dass diese eine vergleichsmäßig hohe Rentabilität hatten, im Stromvertrieb im Rahmen der Marktuntersuchung aber stark negative Margen (-20 bis -50 %) aufwiesen. Ein naheliegender Schluss wäre, dass hier ein Teil der Renditen der Erzeugungssparte in Form von günstigeren Preisen an die Kundinnen und Kunden weitergegeben wird. Darüber hinaus führt dieser Opportunitätskostenansatz insofern zu Verzerrungen in der Analyse, als dass in konzerninterne Strategien der Profitzuordnung an einzelne Sparten eine entscheidende Rolle spielen. In einem wettwerblichen Markt wäre es nicht möglich, einer (einigermaßen) unabhängigen Vertriebssparte hohe Opportunitätskosten zu verrechnen, da diese gegenüber konkurrierenden oder neueintretenden Lieferanten stark benachteiligt werden würden.

(62) Deshalb wurden die betroffenen Unternehmen bei der nachfolgenden Auswertung nicht berücksichtigt. Bei Elimination der Beobachtungen für diese „Erzeuger“ ergibt sich dann für die Margen nachfolgendes Bild in Tabelle 7. Die Krisenjahre 2010 und 2011 sind noch immer bemerkbar, aber in dieser Darstellung wird auch der starke Anstieg der Margen in den Jahren 2011 und 2012 sichtbar, auf ein Niveau welches im internationalen Vergleich als relativ hoch anzusehen ist. Trotz dieser weiteren Verkleinerung der Stichprobe ist die Standardabweichung weiterhin erheblich, vor allem für die Jahre 2009 bis 2011. Hintergrund für die hohe Streuung in diesen Jahren dürfte die ex-post teilweise nicht optimale Beschaffungsstrategie einzelner Unternehmen zu Beginn oder kurz vor der Wirtschaftskrise sein.

Tab.7

Margen ohne "Erzeuger" [%]					
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**
Jahresverbrauch ≤ 0,1 GWh	**2,1** (3,3)	**-0,1** (6,2)	**-0,2** (7,1)	**6,5** (6,5)	**11,8** (4,2)
Jahresverbrauch > 0,1 GWh	**-0,3** (5,3)	**-1,2** (4,9)	**-1,6** (4,9)	**0,3** (3,6)	**1,1** (2,6)

Quelle: E-Control Marktuntersuchung 2014
Anmerkungen: Ungewichteter arithmetischer Mittelwert bzw. Standardabweichung in Klammer. Extreme Ausreißer wurden entfernt. Zusätzlich wurden jene Unternehmen entfernt, welche zwar in einzelnen Jahren äußerst negative Margen in der Markuntersuchung gemeldet haben, jedoch als Unternehmen insgesamt positiv bilanzieren (siehe Absatz (61)).

3.3 Ökostrommehraufwendungen

(63) Im Jahr 2010 veröffentlichte die BWB einen Prüfbericht über die Praxis der Ausweisung von Ökostromaufschlägen durch Energieversorgungsunternehmen (BWB 2010). Während die E-Control mit der Marktuntersuchung nicht beabsichtigt, die Thematik neu aufzurollen[x], so ist der Prüfbericht der BWB insofern relevant, als dass Beschaffungskosten und Ökostrommehraufwendungen in einem direkten sachlichen Zusammenhang stehen und Erstere aus diesem Grund damals ebenfalls von der BWB abgefragt wurden. Da sich zwei von der BWB geprüften Jahre mit dem Beobachtungszeitraum der Marktuntersuchung decken, sind die dort abgefragten Werte grundsätzlich von hoher Relevanz. In den entsprechenden Auswertungen der BWB zu den Beschaffungskosten „wird dabei ein (ungewichteter) arithmetischer Mittelwert herangezogen“ (ibid., S. 12). Dazu weiter im Prüfbericht:

„jene neunzehn Unternehmen, die im Ökostrombericht 2009 angeführt werden und einen wesentlichen Teil des österreichischen Vertriebsmarktes abdecken.“ (ibid., S. 6)

„Qualitativ betrachtet finden sich darunter die wesentlichsten Marktteilnehmer, sodaß [sic.] der von diesen Unternehmen abgedeckte Marktanteil deutlich größer ist. Somit können die in diesem Bericht getroffenen Aussagen als repräsentativ angesehen werden.“ (ibid. Fußnote auf S. 7)

(64) Da die Stichprobe der E-Control rund 90% der in Österreich an Endkundinnen und -kunden abgesetzten Mengen (Basisjahr 2012) umfasst, wird davon ausgegangen,

dass auch die Stichprobe der vorliegenden Markuntersuchung repräsentativ ist. In der nachfolgenden Tabelle 8 werden die Beschaffungskosten der BWB Untersuchung den Werten der vorliegenden Untersuchung gegenübergestellt. Dabei werden nur die Kosten für das Massensegment berücksichtigt, da die Großindustrie im Zusammenhang mit den Ökostrommehraufwendungen separat betrachtet werden müsste und davon auszugehen ist, dass in BWB (2010) die Beschaffungskosten für die Großindustrie nicht mit abgefragt wurden. Die Zeile ECG Marktpreis bezieht sich auf die damals von der E-Control[y] zur Verfügung gestellte Auswertung basierend auf dem Marktpreis gemäß § 20 Ökostromgesetz.

Tab.8

BWB (2010) im Vergleich zur Marktuntersuchung [EUR/MWh]

	2008	2009
BWB Beschaffungskosten	53,51 (2,55)	57,65 (3,13)
Beschaffungskosten ohne OeMAG Massensegment (Marktuntersuchung)	59,98 (3,00)	66,42 (4,94)
ECG Marktpreis in BWB (2010)	64,60	58,30
Differenz (Marktuntersuchung-BWB)	**6,47**	**8,77**

Quelle: BWB (2010), E-Control Marktuntersuchung 2014
Anmerkungen: Ungewichteter arithmetischer Mittelwert bzw. Standardabweichung in Klammer.
In der E-Control Stichprobe wurden extreme Ausreißer entfernt.

(65) Es zeigt sich, dass zwischen der damaligen Analyse der BWB (2010) und der Marktuntersuchung der E-Control erhebliche Unterschiede bestehen. Die im Rahmen der Marktuntersuchung gemeldeten Beschaffungskosten für das Massensegment liegen rund 6,5 EUR/MWh in 2008 bzw. 8,8 EUR/MWh in 2009 oder 12 bzw. 15 % über denen der BWB (2010). Ohne Entfernung der extremen Ausreißer in der E-Control Stichprobe wäre diese Differenz weit höher. Auffällig ist auch, dass während der damals von der E-Control berechnete Marktpreis im Jahr 2008 unter den tatsächlichen Beschaffungskosten lag, der Wert für 2009 stark nach oben divergiert. Da der Marktpreis lediglich auf Quartalsfutures basiert, wäre dies allenfalls durch eine eher langfristige Beschaffungsstrategie zu erklären, auch wenn sehr langfristige Strategien die Ausnahme sind (siehe die Diskussion in Absatz (49)).

(66) Über die Unterschiede in den Beschaffungskosten der BWB (2010) und der vorliegenden Untersuchung können nur vorsichtige Mutmaßungen angestellt werden. Bis zu einem gewissen Grad könnte sich die Differenz vermutlich durch die Stichprobengröße erklären, welche in BWB (2010) nicht explizit dargestellt ist, bzw. durch die Definition der Beschaffungskosten selbst. Es ist unklar, inwieweit hier das VEÖ-Modell zur Berechnung der Mehraufwendungen[z] berücksichtigt wurde, welches z.B. auf EEX Settlement Base Preise abzielt, jedoch unterjährige Strukturierungskosten, wie Spotmarktbeschaffung, oder sonstige Energiebeschaffungskosten, wie Brokergebühren, nicht explizit berücksichtigt. Diese Kosten fließen in der vorliegenden Untersuchung sehr wohl ein und somit wäre die unterschiedliche Definition der Beschaffungskosten[aa] eine mögliche Erklärung für die Abweichungen. Andererseits wird in BWB (2010) erklärt, dass das VEÖ-Modell individuell von den Lieferanten angepasst wurde, um die Wer-

tigkeit des zugewiesenen Ökostroms adäquat abzubilden. Zudem wird bei der tabellarischen Auswertung von den „tatsächlichen Beschaffungskosten der Unternehmen“ (ibid. S. 12) gesprochen.

(67) Eine weitere Unsicherheit betrifft die Kosten für Ausgleichsenergie und Herkunftsnachweise, welche in der Marktuntersuchung der E-Control grundsätzlich ebenfalls als Beschaffungskosten berücksichtigt werden. Hier zeigt allerdings die detaillierte Datenauswertung, dass diese Kosten, welche von der E-Control auch separat abgefragt wurden, vernachlässigbar gering sind bzw. dass Ausgleichsenergiekosten für einzelne Jahre negative Werte annehmen können und somit als Erlöse einfließen. Es kann mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen werden, dass, über die gesamte Stichprobe gesehen, Ausgleichsenergie oder Herkunftsnachweise zu Verzerrungen in der Größenordnung von 12–15 % führen würden.

(68) Letztlich muss auch darauf hingewiesen werden, dass der Zusammenhang zwischen Ökostrommehraufwendungen und Beschaffungskosten eine Rolle spielen kann. Wie in BWB (2010) (S. 7) dargestellt, stehen die beiden Komponenten in einem direkten inversen Verhältnis: hohe Mehraufwendungen bedeuten niedrige Beschaffungskosten und umgekehrt. Da die damalige Untersuchung auf eine etwaige zu hohe Weiterverrechnung der Mehraufwendungen abzielte, wäre in einer „informellen Befragung“ (ibid. S. 6) mit für jede Behörde schwer zu definierenden Beschaffungskosten (siehe Absatz (66)) wohl ein gewisser Anreiz gegeben, entsprechend zu kalkulieren. In diesem Zusammenhang ersuchte die E-Control die BWB Ende März 2014 gemäß § 2 Abs. 1 Z 4 iVm § 10 WettbG sowie § 35 E-ControlG um Einsicht in die im Jahr 2010 der BWB gemeldeten Rohdaten der Unternehmen. Dies wurde im April 2014 von der BWB unter anderem mit dem Verweis auf die damalige Freiwilligkeit bzw. Vertraulichkeit der Meldung abgelehnt. Ohne Kenntnis der genauen Fragen oder der unternehmensscharfen Daten aus BWB (2010) ist es für die E-Control jedoch nicht möglich, hier eine nichtspekulative Abschätzung zu treffen, oder eine umfassende Analyse durchzuführen. Die Frage nach der Ursache dieser Unterschiede in den Beschaffungskosten muss in dem vorliegenden Bericht unbeantwortet bleiben.

3.4 Ausblick

(69) Im letzten Abschnitt des Berichts soll auf die Entwicklung seit Ende 2012 beziehungsweise die derzeitige Entwicklung kurz eingegangen werden. Die Preise am Endkundenmarkt waren in diesem Zeitraum tendenziell rückläufig und fielen im Jahresmittel von 2012 auf 2014 um rund 4 %. Diese Entwicklung war von 2012 auf 2013 zumindest zum Teil durch die Umstellung bei der Verrechnung der Kosten für Ökostrommehraufwendungen bedingt (siehe Marktbericht 2013, S. 34). Mit dem Wegfall dieser Mehraufwendungen auf Lieferantenseite kam es in dieser Zeit zu einer einmaligen Verringerung der Beschaffungskosten. Abbildung 3 auf Seite 32 zeigt, dass dieser Effekt Mitte 2012 über Österreich hinweg betrachtet eingetreten ist, auch wenn es hier große Unterschiede zwischen den Lieferanten gab[bb]. Bei der Industrie sanken die Preise im

gleichen Zeitraum um 14,7 % (mit einem Jahresverbrauch von < 10 GWh) bzw. 16,2 % (Jahresverbrauch > 10 GWh) und folgten somit weiter der Preisentwicklung am Großhandelsmarkt. Da die Jahreskontrakte für 2015 und 2016 seit geraumer Zeit bei rund 35 EUR/MWh für Grundlast bzw. 44 EUR/MWh für Spitzenlast gehandelt werden, ist zu erwarten, dass sich dieser Trend für die Großindustrie im nächsten Jahr fortsetzen wird.

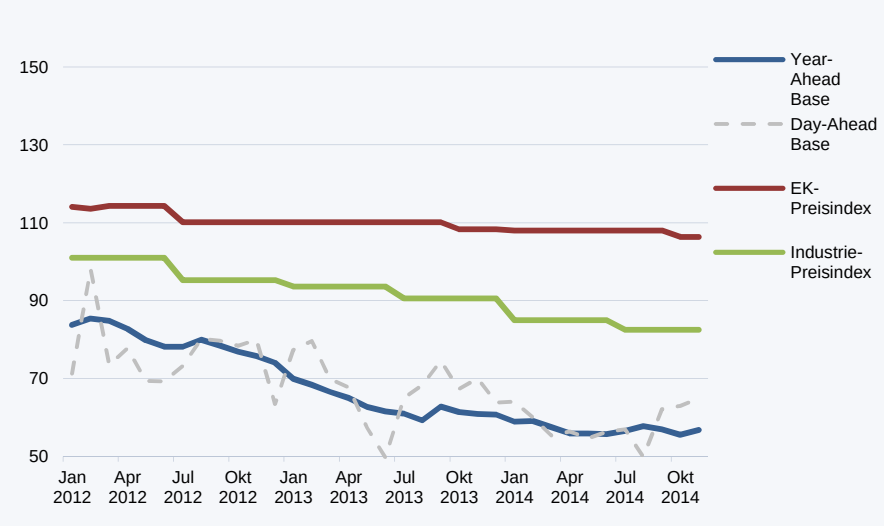
(70) Wie die Marktuntersuchung gezeigt hat, ist die Modellierung der Endkundenpreise im Massensegment auf Basis der Großhandelspreise über Österreich hinweg schwierig. Auch wenn einige Lieferanten marktnäher beschaffen, so war der Unterschied zwischen den einzelnen Unternehmen nicht unerheblich. Generell war aber bei den Beschaffungskosten zumindest für 2011 und 2012 ein Abwärtstrend zu beobachten (Tabelle 5). Eine erste Abschätzung in Abbildung 4 auf Seite 32 geht daher davon aus, dass die Beschaffungskosten für Haushalte bzw. Kleingewerbe gegenüber 2012 weiter gesunken sind, auch durch den Effekt der Verrechnung der Ökostrommehraufwendungen. Aufgrund der Ergebnisse der Marktuntersuchung wird aber angenommen, dass dieser Rückgang weit geringer ist als der Preisrückgang im Großhandelsmarkt. Bei den Vertriebskosten für das Massensegment ist die Bandbreite in Österreich und auch in internationalen Erfahrungen äußerst groß. Deshalb ergibt sich in Abbildung 4 ein relativ breiter Gesamtkostenkorridor. Es zeigt sich aber selbst bei dieser äußerst konservativen Abschätzung, dass die Differenz des Korridors zum Endkundenpreisindex seit 2012 zugenommen hat und durchaus Nettomargen im zweistelligen Bereich möglich sein könnten. Im Vergleich zu den internationalen Erfahrungen und den beobachteten Margen im Industriekundensegment wäre dies sehr hoch. Allerdings ist zu erwarten, dass auch für die Jahre 2013 und 2014 die Situation sehr stark von unternehmensspezifischen Unterschieden in Beschaffung und Vertrieb bestimmt ist.

(71) Daher ist es umso relevanter, Konsumentinnen und Konsumenten über die Möglichkeiten des liberalisierten Energiemarktes, insbesondere dem Lieferantenwechsel, zu informieren. In den letzten zwei Jahren konnten durch die fallenden Großhandelspreise einzelne Lieferanten erhebliche Preisvorteile gegenüber den angestammten Lieferanten anbieten.[cc] Die E-Control wird gemäß ihrem gesetzlichen Auftrag die Preisentwicklung, vor allem von marktbeherrschenden Unternehmen weiter beobachten, sowohl im Hinblick auf überhöhte Preise, als auch Kampfpreise oder Verkauf unter dem Einstandspreis. Allerdings zeigt die Erfahrung mit der vorliegenden Marktuntersuchung, dass alleine im Prozess der Datenbeschaffung ein langer Zeitraum vergehen kann, und wettbewerbsrechtliche Fälle oft über Jahre ausjudiziert werden müssen. Ein Lieferantenwechsel ist im Gegensatz dazu in der Regel in wenigen Wochen erledigt und scheint gerade im Lichte der Ergebnisse der Marktuntersuchung, nämlich den erheblichen Kosten- und Preisunterschieden zwischen den Lieferanten, besonders sinnvoll. Es müssen deshalb weiterhin Anstrengungen unternommen werden, um Informationen bereitzustellen und gegebenenfalls etwaige Ängste zum Lieferantenwechsel zu nehmen. Das Jahr 2014 zeichnete sich, unter anderem durch die VKI Aktion „Energiekosten-Stopp“, bereits durch eine erhöhte Wechselbereitschaft der Haushalte aus. Dies ist auch deshalb sehr positiv zu beurteilen, weil sowohl internationale Erfahrungen, als auch die Entwicklung im österreichischen Industriekundensegment belegen,

dass bereits durch eine hinreichend große „kritische“ Masse an Wechselwilligen der Wettbewerbsdruck auf alle Lieferanten steigt und dadurch letztendlich alle von niedrigeren Preisen profitieren können.

Abb. 3

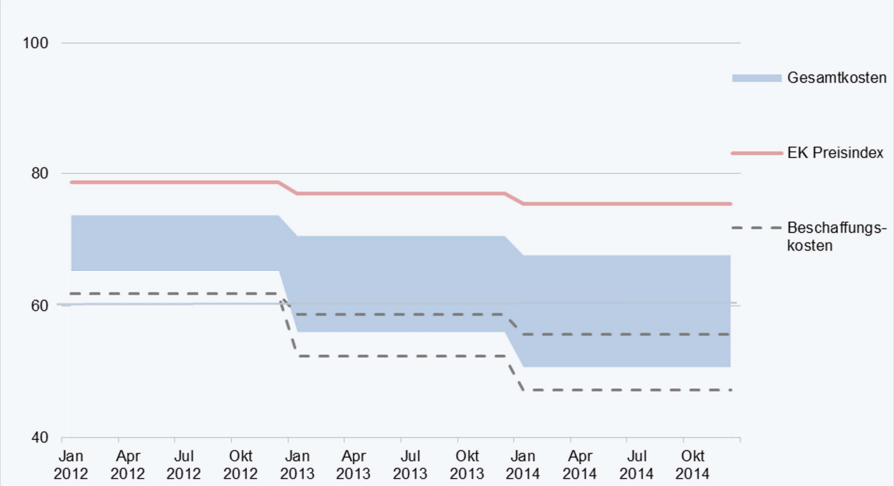
Großhandels- und Endkundenmarkt Preisentwicklung [Index]



Quelle: EEX,EPEX, Berechnungen E-Control
Anmerkung: Die Großhandelspreise beziehen sich auf das jeweilige arithmetische Monatsmittel. Der Endkundenpreisindex bezieht sich auf einen Musterhaushalt mit einem Jahresverbrauch von 3.500 kWh. Der Industriepreisindex basiert auf der Industriepreiserhebung der E-Control.

Abb. 4

Abschätzung 2013 und 2014 [EUR/MWh]



Quelle: E-Control Marktuntersuchung 2014, Berechnungen E-Control
Anmerkungen: Der Endkundenpreisindex in EUR/MWh bezieht sich auf einen Musterhaushalt mit einem Jahresverbrauch von 3.500 kWh. Zur besseren Vergleichbarkeit wurde der Jahresmittelwert herangezogen. Für 2012 sind die Beschaffungskosten bzw. der Gesamtkostenkorridor aus den ungewichteten Mittelwerten der Marktuntersuchung entnommen. Für 2013 und 2014 wurden Abschätzungen durch die E-Control über den möglichen weiteren Verlauf der Beschaffungs- und Gesamtkosten (also inkl. aller Vertriebskosten) getroffen.

4 Literatur und Verweise

ACER/CEER (2014) *Annual Report on the Results of Monitoring the Internal Electricity and Natural Gas Markets in 2013*, zuletzt abgerufen am 29. Oktober 2014 auf http://www.acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/Publication/ACER_Market_Monitoring_Report_2014.pdf

Bergman, M.A., M. Jakobsson & C. Razo (2005) „An Econometric Analysis of the European Commission's Merger Decisions", *International Journal of Industrial Organization*, **23** (9-10): 717-737.

BWB (2005) *Allgemeine Untersuchung der österreichischen Elektrizitätswirtschaft*, 2. Zwischenbericht, zuletzt abgerufen am 27. Oktober 2014 auf http://www.bwb.gv.at/Untersuchungen/Documents/2.Zwischenbreicht%20Strom.pdf.

BWB (2010) *Prüfbericht über die Praxis der Ausweisung von Ökostromaufschlägen durch Energieversorgungsunternehmen*, zuletzt abgerufen am 27. August 2014 auf http://www.bwb.gv.at/Untersuchungen/Documents/%C3%96kostromBerichtFinal3.pdf.

E-Control (2012) *Marktbericht 2012 – Nationaler Bericht an die Europäische Kommission*, online verfügbar auf http://www.e-control.at/de/publikationen/marktberichte.

E-Control (2013) *Marktbericht 2013 – Nationaler Bericht an die Europäische Kommission*, online verfügbar auf http://www.e-control.at/de/publikationen/marktberichte.

Ek, K. & P. Söderhalm (2008) „Households' switching behavior between electricity suppliers in Sweden", *Utilities Policy*, **16** (4): 254-261.

Galus, M.D. & M. Schwabe (2008) „Wechselbarrieren bei Privatkunden", *Energiewirtschaftliche Tagesfragen*, **58** (1): 28-31.

Langen, E. & H.-J. Bunte (*Hrsg.*) (2014) *Kartellrecht*, Luchterhand: München.

Motta, M. (2004) *Competition Policy: Theory and Practice*, Cambridge University Press: Cambridge.

Niels, G. & H. Jenkins (2011) *Economics for Competition Lawyers*, Oxford University Press: Oxford.

Ofgem (2008) *Energy Supply Probe – Initial Findings Report*, zuletzt abgerufen am 15. Oktober 2014 auf https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/38437/energy-supply-probe-initial-findings-report.pdf.

Ofgem (2013) *The revenues, costs and profits of the large energy companies in 2012*, veröffent-

licht am 25. November 2013, zuletzt abgerufen am 31. Oktober 2014 auf https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/84640/css2012summarydocument.pdf.

Ofgem (2014) *The revenues, costs and profits of the large energy companies in 2013*, veröffentlicht am 10. Oktober 2014, zuletzt abgerufen am 31. Oktober 2014 auf https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/84640/css2012summarydocument.pdf.

Petsche, A., F. Urlesberger, & C. Vartian (2005) *Kartellgesetz 2005*, MANZ Verlag: Wien.

Perloff, J.M, L.S. Karp, & A. Golan (2007) *Estimating Market Power and Strategies*, Cambridge University Press: Cambridge.

Rechnungshof (2011) „Strombeschaffung und Stromvertrieb der Salzburg AG und TIWAG“, *Reihe Salzburg 2011/5*: 215-248.

Reidlinger, A. & I. Hartung (2014) *Das österreichische Kartellrecht*, Linde Verlag: Wien.

VaasaETT (2014) „Costs and Margins in Competitive Energy Markets“, *VaasaETT Market Monitoring*.

Watson, A., H. Viney & P. Schomaker (2002) „Consumer attitudes to utility products: a consumer behavior perspective“, *Marketing Intelligence & Planning*, 20 (7): 394 – 404.

Zinnbauer M., Z. Bakay & C. Rennhak (2004) „Kundenanbindung im liberalisierten Strommarkt – eine Generationenfrage?“, *Munich Business School Working Paper*, 08/2004.

Notizen

[a] Im Allgemeinen ist bei *Commodities*, vor allem aber bei Strom, die Bestimmung *eines* Großhandelspreises oder Großhandelspreisindex nicht trivial. Elektrische Energie für die Lieferzone Österreich/Deutschland wird an verschiedenen Handelsplätzen und mit verschiedenen zeitlichen Ausprägungen gehandelt (siehe dazu das E-Control Working Paper Nr. 02/2014 (http://www.e-control.at/portal/page/portal/medienbibliothek/strom/dokumente/pdfs/WP_2014-02_Kurzfristiger_phys_Stromhandel_in_AT_final_hp.pdf). Die Aussage, die in diesem Bericht getroffen wird, nämlich dass die Großhandelspreise im Zeitraum 2008 bis 2012 stark gefallen sind, hält aber auch einer Betrachtung der Terminmarktpreise, unterschiedlicher Base/Peak Mischungen, verschiedener Indizes wie dem ÖSPI der Energieagentur, dem Marktpreis gemäß § 41 Ökostromgesetzt 2012 (http://www.e-control.at/de/industrie/oeko-energie/oekostrommarkt/marktpreise-gem-paragraph-20), so wie den von Preisreportern erhobenen OTC-Preisen stand. Ausführliche Informationen zu Preisentwicklungen finden sich in diversen Publikationen der E-Control wie dem Quarterly http://www.e-control.at/de/statistik/quarterly, oder der jährlich erscheinenden Statistikbroschüre http://www.e-control.at/de/publikationen/statistik-bericht.

[b] Die Werte beziehen sich auf das arithmetische Mittel des DE/AT (Phelix) Day-Ahead Base Index der EEX Power Spot bzw. ab September 2009 der EPEX Spot, d.h. das Mittel über alle Stunden des jeweiligen Kalenderjahres.

[c] Auch die Definition eines Endkundenpreises ist nur bedingt möglich. So veröffentlicht Eurostat Preise für unterschiedliche Verbrauchsbänder. Die hier verwendeten Werte beziehen sich auf Auswertungen im Quarterly der E-Control, z.B. Quarterly Vol. II 2014, S. 08 (http://www.e-control.at/portal/page/portal/medienbibliothek/statistik/dokumente/pdfs/e-control-quarterly-2-2014.pdf).

[d] Konkret lag der Pearson-Korrelationskoeffizient des Endkundenpreisindex bei -0,53 bei Gegenüberstellung mit dem Day-Ahead Base Index, bei -0,61 mit dem Day-Ahead Peak Index, bei -0,66 mit dem Year-Ahead Base Index, bei -0,78 mit dem Year-Ahead Peak Index und bei -0,54 beim ÖSPI der Energieagentur.

[e] Um eine konsistente Darstellung zu wahren, wurde das arithmetische Mittel über die beiden Halbjahre der Industriepreiserhebung für Industriekundinnen und -kunden mit einem jährlichen Verbrauch von über 10 GWh ohne Berücksichtigung der Volllaststunden gebildet (http://www.e-control.at/de/industrie/strom/strompreis/industriestrompreise). Bei der Gruppe mit einem Jahresverbrauch von weniger als 10 GWh fiel der Rückgang mit -3,82% etwas geringer aus.

[f] Siehe Market Monitoring Report der Agentur für die Zusammenarbeit der Energieregulierungsbehörden, Seite 60 ff.: http://www.acer.europa.eu/Official_documents/Acts_of_the_Agency/Publication/ACER_Market_Monitoring_Report_2014.pdf

[g] Der Lieferant deckt sich zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses mit den vereinbarten Mengen ein. Diese Vorgehensweise dient der Risikominimierung. Siehe dazu: http://www.energiemarktplatz.de/energieeinkauf/glossar/Back-to-Back?entryId=35

[h] Siehe dazu die Statistik zur Verbraucherstruktur: http://www.e-control.at/de/statistik/strom/marktstatistik/verbraucherstruktur.

[i] Verfügbar auf: http://www.e-control.at/portal/page/portal/medienbibliothek/presse/dokumente/pdfs/bericht-10-jahre-energiemarktliberalisierung.pdf

[j] Die Wechselraten, jeweils österreichweit bzw. nach größeren Netzgebieten gegliedert, sind Teil der Marktstatistik: http://www.e-control.at/de/statistik/strom/marktstatistik/verbraucherverhalten_versorgerwechsel.

[k] Die Daten und Methodik werden im Preismonitor der E-Control veröffentlicht. Die Auswertung in anderen Monaten des Beobachtungszeitraums ergibt ein ähnliches Bild. Eine Ausnahme ist der Zeitraum Juli bis Dezember 2010, hier lag das maximale Einsparpotential bei rund 60 EUR/Jahr. Siehe: http://www.e-control.at/de/konsumenten/strom/strompreis/strompreis-monitor/strompreis-monitor-archiv

[l] Zum Thema Wechselverhalten im Endkundensektor für Strom oder Gas gibt es eine Reihe von Artikeln und Studien. Zur Erfahrung in Schweden siehe Ek & Söderhalm (2008), für eine Analyse des Konsumentenverhaltens Watson, Viney and Schonmaker (2002), sowie eine Reihe von Untersuchungen der britischen Regulierungsbehörde, z.B. Ofgem (2008), S. 167 ff. Für deutschsprachige Literatur siehe Zinnbauer, Bakay & Rennhak (2004) zum Wechselverhalten als Generationenfrage, oder Galus & Schwabe (2008) für einen Vergleich Deutschland/Großbritannien.

[m] Die Markstatistik kann auf http://www.e-control.at/de/statistik/strom/marktstatistik/stromboersen abgerufen werden.

[n] Marktmacht wird in der Industrieökonomie als die Fähigkeit eines Unternehmens verstanden, langfristig Preise über dem wettbewerblichen Niveau zu setzen, siehe z.B. Niels et.al. (2011) oder Perloff et.al. (2007). Praktisch gesehen ist das relevante wettbewerbliche Preisniveau äußerst schwer zu determinieren (dynamische vs. statische Modelle bzw. Innovationsrenten) und zu messen (ökonomische Kostenkonzepte haben idR kein Gegenstück in der Buchhaltung). Unter anderem werden deshalb in der Entscheidungspraxis überwiegend Marktanteile oder Eintrittsbarrieren zur Beurteilung von Marktmacht herangezogen. In Bergman et.al. (2005) findet sich eine ökonometrische Analyse der Entscheidungspraxis der EU Kommission.

[o] Sowohl die ökonomische Literatur als auch die Judikatur zum Thema Marktmacht und Missbrauch der marktbeherrschenden Stellung im Allgemeinen ist äußerst umfassend. Exemplarisch seien hier Motta (2004) oder Perloff et.al.(2007) genannt; im rechtlichen Kontext dazu etwas Petsche et.al. (2007), Reidlinger & Hartung (2014), sowie Langen & Bunte (2014). Hinsichtlich der Rechtsprechung im Zusammenhang mit Marktmacht und überhöhten Preisen ist die Anzahl der relevanten Fälle überschaubar, *United Brands vs Commission* (Case 27/76 [1978]), *Deutsche Post II* (OJ [2001] L 331/40), *Napp Pharmaceuticals*

Holdings Ltd (Case CA98/2/2001) in Großbritannien, oder *Österreichische Post AG* (OGH 16 Ok 14/03) in Österreich, sind besonders relevant.

[p] Die Lastprofile können auf http://www.apcs.at/de/clearing/technisches-clearing/lastprofile abgerufen werden.

[q] Die Beschaffungskosten der Vollversorgungsverträge verzerren auch insofern die Detailauswertung, als dass hier die Kosten maximal zeitlich in Bezug auf das Lieferjahr zugeordnet werden können, andere Kosten wie sonstige Energiebeschaffungskosten, Ausgleichsenergie, HKNs, aber dann bereits in diesen Beschaffungskosten enthalten sind.

[r] Im Gegensatz zu Österreich werden in Großbritannien Lizenzen vom Regulator vergeben. Die Vorgaben zur Veröffenlichung dieser Daten werden von Ofgem speziell für diese sechs großen Lieferanten in deren Lizenzbedingungen festgesetzt.

[s] Ofgem Webseite, abgerufen am 31.10.2014: https://www.ofgem.gov.uk/electricity/retail-market/monitoring-data-and-statistics/understanding-profits-big-energy-suppliers, siehe auch die jeweiligen PDF Dokumente, z.B. 2013: https://www.ofgem.gov.uk//publications-and-updates/revenues-costs-and-profits-large-energy-companies-2013. Die dazugehörigen Jahresabschlüsse der Unternehmen selbst sind ebenfalls abrufbar: https://www.ofgem.gov.uk/ofgem-publications/89139/energycompaniespublish2013consolidatedsegmentalstatements.pdf

[t] Bei Ofgem als *profit*, d.h. Gewinn, ausgewiesen, welcher wiederum als EBIT (Gewinn vor Steuern und Zinsen, also operatives Ergebnis) definiert wird (Ofgem 2014, S. 45).

[u] Da es sich hier um einen Mittelwert über sechs Unternehmen handelt, ist die Varianz erwartungsgemäß hoch. Während einige Unternehmen für das Teilsegment Stromvertrieb negative Margen haben, bilanzieren andere mit Margen von über 5 % positiver.

[v] Es wird explizit darauf hingewiesen, dass der Bericht des Rechnungshofes im Zusammenhang mit der Marktuntersuchung relevant ist, da dies einer der wenigen öffentlich verfügbaren Quellen ist, in denen auf Vertriebskosten in Österreich eingegangen wird.

[w] Zur Berechnung der unterschiedlichen Kennzahlen zur Umsatzrentabilität wurden die jeweiligen Firmenbuchauszüge oder Geschäftsberichte etc. herangezogen.

[x] Eine neuerliche Aufrollung der Thematik wäre auch insofern problematisch, als dass es sich um ex-post versus ex-ante Vergleiche handeln würde, welche nur eingeschränkt zulässig wären. Siehe auch S. 10 ff. in BWB (2010).

[y] Zum Zeitpunkt der Untersuchung der BWB war ECG eine gängige Abkürzung für E-Control GmbH. Mit der Überführung in eine Anstalt öffentlichen Rechts als Energie-Control Austria für die Regulierung der Elektrizitäts- und Erdgaswirtschaft (E-Control) im EControlG 2010 wurde diese Abkürzung obsolet.

[z] Der E-Control wurde dieses Modell vom VEÖ (heute Österreichs Energie) – eigentlich Berechnungsvorschläge bei unterschiedlichen Beschaffungsstrategien – im Rahmen der Auswertungen zum Ökostrombericht 2009 ebenfalls übermittelt. Es setzt sich im Wesentlichen aus Dokumenten zusammen, die Vorschläge zur Berechnungsweise der Mehraufwendungen, basierend auf unterschiedlichen Beschaffungsarten, enthalten.

[aa] Im Erhebungsbogen der E-Control waren Beschaffungskosten definiert als: „'Beschaffungs-Aufwendungen' bezeichnet ausschließlich die gesamten Material-Aufwendungen, welche durch die Beschaffung von elektrischer Energie für die jeweilige Kundengruppe entstehen, inkl. Ausgleichsenergie, Brokergebühren oder Ökostrom.“ Detaildaten zu einzelnen Komponenten wurden zumindest zum Teil zusätzlich abgefragt.

[bb] Siehe dazu eine Presseaussendung vom 10. September 2012, abrufbar auf: http://www.e-control.at/portal/page/portal/medienbibliothek/presse/dokumente/pdfs/PA_05-09_Untersuchung_%C3%96kostrom_FINAL.pdf

[cc] Das aktuelle Einsparpotential nach Netzgebiet findet sich im Preismonitor der E-Control auf: http://www.e-control.at/de/konsumenten/strom/strompreis/strompreis-monitor