

Neue Eon: Auf dem Weg zur Marktdominanz?

Aachen/Essen (energate) - Im Zusammenhang mit dem Deal der beiden Energiekonzerne Eon und RWE warnen Berater vor einer dominierenden Position von Eon im Vertriebsgeschäft. Das Beratungsunternehmen BET hat nun Zahlen vorgelegt, wonach Eon nach Abschluss der Transaktion beim Endkundenabsatz von Strom einen Marktanteil von 40 Prozent erreicht.

"Da findet eine Bündelung statt, bei der eine marktdominierende Stellung erreicht wird", warnte **Michael Seidel, Partner von BET, im Gespräch mit energate**. Unter Wettbewerbsaspekten hält er diese Entwicklung für problematisch, denn regional sei die Marktdominanz "zum Teil noch dramatischer". Er verwies etwa auf die Rhein-Ruhr-Region, wo beide Konzerne traditionell über eine starke Präsenz verfügten.

Seidel hält es für "durchaus vorstellbar", dass die **Kartellbehörden den Konzernen bei ihren Plänen Auflagen machen**. Eine Option wäre etwa, regionale Kundenportfolien zugunsten von Mitbewerbern abzutreten. Ähnliche Forderungen hatten Wettbewerber - etwa der Grünstromanbieter Lichtblick - bereits gestellt. Im Gasvertrieb bewertet BET die Entwicklung als nicht ganz so dramatisch. Dort kommt Eon nach Berechnungen von BET nach dem Zusammenschluss mit Innogy auf einen **Marktanteil von 22 Prozent**.

Die Aussagen von BET stehen im Widerspruch zu bisherigen Einschätzungen vieler Marktbeobachter, die die Bündelung des Vertriebsgeschäfts im Eon-Konzern unter wettbewerblichen Aspekten als wenig problematisch einstufen. **Andreas Mundt, Präsident des Bundeskartellamts**, hatte zuletzt zwar angekündigt, die Folgen des Deals prüfen zu wollen, die Auswirkungen auf den Vertriebssektor bezeichnete er aber als "überschaubar".

Auch im Netzgeschäft sieht BET-Berater Seidel die künftige Eon in einer "**extrem dominanten**" **Marktposition**. Der Essener Konzern decke künftig fast **zwei Drittel des deutschen Verteilnetzes** ab. Da es sich bei Netzen um regulierte Monopole handelt, sei dies unter kartellrechtlichen Aspekten nicht ganz so problematisch, sagte Seidel. Gleichwohl müsse man genauer hinschauen, welche Marktposition Eon künftig auf der Einkaufsseite habe, etwa bei der Beschaffung von Betriebsmitteln. In jedem Falle dürfte die Größe des Netzgeschäfts im Eon-Konzern den **Druck auf andere Netzbetreiber** erhöhen, zeigte sich Seidel überzeugt. "Ein kleinerer Netzbetreiber wird es schwer haben, im politischen gewollten Kampf um Konzessionen mit Eon mitzuhalten", gab Seidel ein Beispiel. Um diesem Effizienzdruck zu begegnen, könnte es vermehrt zu **Fusionen von Verteilnetzbetreibern** kommen, erwartet der BET-Berater.

Die größte Frage im Zuge der Einigung von Eon und RWE ist für Seidel die nach der künftigen **Beteiligungsstrategie von Eon**. "Eon ist durch die vielen kommunalen Beteiligungen durch die Hintertür an Geschäftsmodellen beteiligt, die man eigentlich aufgeben möchte", gibt er zu bedenken. Denn viele der mit Innogy verbundenen Stadtwerke verfügen ja weiterhin über Erzeugungskapazitäten. "Wir sind gespannt, wie Eon mit diesen Beteiligungen umgehen wird", so Seidel. Eine Option sei, dass sich der Essener Konzern **im großen Stil von Beteiligungen trennen könnte**. Interessenten, mögliche Stadtwerke-Beteiligungen aus der neuen Eon heraus zu übernehmen, sieht Seidel zur Genüge. /rb

Impressum:

Geschäftsführung: Marc Hüther, Dirk P. Lindgens
Handelsregister: Amtsgericht Essen HRB 24811

Steuernummer: 112/5726/1441
Umsatzsteuer-ID: DE 291197057

Kontakt:

energategate gmbh
Norbertstr. 3-5
D-45131 Essen
Tel.: +49 201 1022 500
Fax: +49 201 1022 555
E-Mail: info@energategate.de