

Der Grundversorger-Kunde kauft virtuell an der Börse

ABWEHRPRODUKTE Drei Pilotkunden testen jetzt »Power Cockpit«: Pfalzgas, Stadtwerke Unna und Geesthacht. Endverbraucher binden sich mit EEX-Preisen längerfristig

Von **GEORG EBLE**, München

Preissensible Strom- und Gasverbraucher unterstellen ihrem Grundversorger gerne, er kaufe zu schlecht ein oder gebe seine Einkaufsvorteile nicht hinreichend an sie weiter. Und eine Zweckgemeinschaft aus Wechselfortalen und Discountern lockt sie mit Neukundenboni vom lokalen Marktführer weg. Bereits vor Jahren hatten einzelne Stadtwerke mit Transparenzanspruch Privatkundentarife aufgelegt, die an die Großhandelspreise gekoppelt waren. Alle verschwanden sang- und klanglos oder wurden jedenfalls nicht mehr beworben.

Jetzt unternimmt die Power Cockpit GmbH einen neuen und anderen Anlauf (*ZfK 1/17, 15*): Der Anbieter des gleichnamigen White Label richtet sich an alle Grundversorger. Er ist ein Gemeinschaftsunternehmen der Pfalzgas, die in weiten Teilen der Pfalz den Gasmarkt anführt, des Beratungsunternehmens Energie Quader (EQ) und mittlerweile – mit 15 Prozent – auch von Incowia, die die IT dazu programmiert.

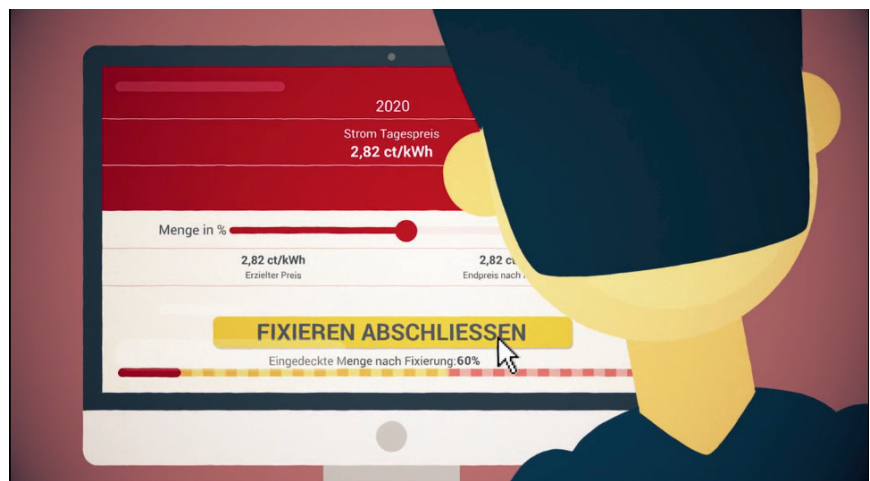
Die Idee: Der Endkunde darf seinen Bedarf selber beschaffen, zu den Settlementpreisen der Börse EEX. Und zwar von »allen gängigen Endgeräten« aus. Dabei kommt er natürlich nicht tatsächlich mit der Börse in Berührung. Vielmehr sieht der Grundversorger ständig, welche Mengen seine Kunden kontrahiert haben, und kauft sie später gebündelt nach seiner Façon im Großhandel. »Der Grundversorger kann gezielter beschaffen«, sagt *Werner Brommko* zur ZfK. Er ist einer der Chefs von Power Cockpit und Vertriebschef der Pfalzgas.

Dabei holt die Benutzeroberfläche den Endkunden bei seinen eher geringen Kenntnissen von der Zusammensetzung der Strom- und Gas-Endpreise und vom

Großhandel ab, überfordert ihn also nicht. Er kann sich in der Pilotversion ausschließlich mit Jahresprodukten eindecken, an beliebigen Handelstagen und bis zu drei Jahre im Voraus in Tranchen à zehn Prozent des Jahresverbrauchs. Ein Animationsvideo streicht einen weiteren Vorteil für

pen oder Fotos von Zählerständen hochladen. Die werden automatisch weiterverarbeitet.

Scharfschalten am 1. Oktober | Als Pilotkunden hat der Dienstleister über die Pfalzgas hinaus die Stadtwerke Unna und



Der private Bildschirm als abgespeckter Trading Screen: Kunden von Strom- und Gas-Grundversorgern können im »Power Cockpit« ihren Jahresbedarf in Zehn-Prozent-Tranchen zu den Settlementpreisen der Börse EEX einkaufen, so ein Animationsvideo des gleichnamigen Gemeinschaftsunternehmens, das sich an Grundversorger richtet.

Screenshot: Brainworks Unlimited © Power Cockpit GmbH

Grundversorger heraus: »Die Kunden binden sich quasi selbst.« Oder der Endkunde entscheidet sich für monatliche Durchschnittsnotierungen oder »Bestpreise« der EEX. Preisalarne lassen sich ebenfalls setzen. Für den Anfang kann der Verbraucher erst mal in einem »Trainingsmodus« einkaufen.

Oder er gibt einen »Zielpreis« ein, und das »Power Cockpit« meldet ihm zurück, ob dieser angesichts der Großhandelsnotierungen realisierbar ist. Alles wird in einem SB-Portal laienverständlich visualisiert: Deals, Eindeckungsgrad, Rechnungen. Dort kann der Kunde auch Zählerstände eintip-

pen oder Fotos von Zählerständen hochladen. Die werden automatisch weiterverarbeitet. Geesthacht gewonnen. »Wir bauen jetzt gemeinsam ein Live-System auf und testen die Geschäftsprozesse im Hintergrund«, sagt er. Am 1. Oktober sollen die ersten Endkunden das jeweils lokal gebrandete »Cockpit« nutzen. Grundversorger dürfen ihre Kundengruppen selbst definieren. Für die Pfalzgas rechnet Brommko damit, dass Gewerbekunden mit Tranchenverträgen ins »Cockpit« gehen – »und hoffentlich zunehmend Privatkunden, die vielleicht anfangs eher die Bestpreisfunktion nutzen, sich über die Preiszusammensetzung informieren oder nur ihre Zählerstände erfassen«.