NATURSTROM AG
Parsevalstraße 11
40468 Düsseldorf

Dr. Tim Loppe
Pressesprecher
0211 7 77 900 363
tim.loppe@naturstrom.de

www.naturstrom.de

Düsseldorf, 29. Mai 2019

STELLUNGNAHME

Merger Control Procedure M.8870/8871 – E.ON/RWE/Innogy

Einleitung

Im Zuge der Prüfung des Tauschgeschäfts von Vermögenswerten und Geschäftsanteilen der Energieunternehmen E.ON SE, RWE AG und Innogy SE durch die Europäische Kommission bezieht die NATURSTROM AG Stellung zum Verfahren **„Merger Control Procedure M.8870/8871 – E.ON/RWE/Innogy“**. NATURSTROM begrüßt das vertiefte Fusionskontrollverfahren der Europäischen Kommission und äußert erhebliche Bedenken bezüglich der Aufspaltung von Innogy zwischen E.ON und RWE und des in diesem Zuge geplanten Tausches der Geschäftsbereiche Endkundenversorgung und Netzbetrieb sowie Energieproduktion zwischen E.ON und RWE. Die Aufspaltung und das Tauschgeschäft werden den Energiemarkt nachteilig beeinflussen, sollten sie zustande kommen. Unsere Bedenken richten sich gegen die zu erwartende Marktbeherrschung der nach Integration von Innogy verbleibenden beiden Energieunternehmen E.ON und RWE. Mit dieser übermächtigen, marktbeherrschenden Stellung ginge in verschiedenen Teilmärkten ein verminderter Wettbewerb einher, vor allem in der Energiebelieferung von Endkunden, im Betrieb von Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge, bei der Erhebung und Verwertung von Energiedaten, bei der Konzessionierung von Energienetzen sowie in der Energieerzeugung. NATURSTROM befürchtet insbesondere die Verdrängung anderer, vor allem mittelständischer und bürgerschaftlicher, aber auch öffentlich-rechtlicher Marktteilnehmer wie Energieerzeuger, Netzbetreiber, Messstellenbetreiber und Energielieferanten durch die zukünftige Monopolstellung der beiden Konzerne. Eine Reduktion des Wettbewerbs wird zu zukünftig steigenden Strompreisen für Haushalte, Unternehmen und Institutionen führen.

Die NATURSTROM AG wurde 1998 in Düsseldorf gegründet und versorgt mehr als 250.000 Haushalte, Unternehmen und Institutionen mit **natur**strom, **natur**strom **bio**gas und nachhaltiger Wärme. Damit ist NATURSTROM einer der führenden Öko-Energieversorger in Deutschland. Daneben setzt das Unternehmen auf den konsequenten Ausbau dezentraler, erneuerbarer Energien, entwickelt Energieprojekte zusammen mit Bürgern und Gemeinden und betreibt mit diesen Partnern zusammen langfristig die Erzeugungsanlagen. Zudem realisiert NATURSTROM verbrauchsnahe, sektorübergreifende Versorgungslösungen: von der ökologischen Nahwärmebelieferung in ländlichen Kommunen über Mieterstrom bis hin zu integrierten Strom-, Wärme- und E-Mobilitätsangeboten für mittelständische Betriebe oder ganze Quartiere. NATURSTROM entstand 1998 im Zuge der Liberalisierung des Energiemarktes und kann seitdem ein kontinuierliches Wachstum verzeichnen. Heute arbeiten in der Unternehmensgruppe mehr als 500 Mitarbeiter an 17 Standorten in Deutschland an der Umsetzung der Energiewende.

Durch die Liberalisierung des Strommarktes entstand für neue Stromversorger 1998 erstmals die Chance, mit den damaligen, als Gebietsmonopolisten organisierten Energieversorgern in Deutschland in Wettbewerb zu treten und den Endkunden bessere Lösungen anzubieten. Im Fall von NATURSTROM geschah dies durch das Angebot, sich komplett auf Basis Erneuerbarer Energien versorgen zu lassen. Als einer von nur vier unabhängigen Anbietern behauptete sich das Unternehmen in den schwierigen Anfangsjahren des liberalisierten Marktes als Pionier für Erneuerbare Energien. Im Jahr 2006 wurde der Betrieb der Stromnetze einer staatlichen Regulierung unterworfen, womit Bestimmungen des EU-Binnenmarktpakets 2003 in deutsches Recht umgesetzt wurden. Seitdem hat sich in verschiedenen Marktsegmenten eine beachtliche Vielfalt und Wettbewerbsintensität entwickelt, hauptsächlich im Bereich der Endkundenbelieferung mit Strom und Gas, aber auch in der Energieerzeugung. Diese Anbietervielfalt ist durch den Deal der Energieunternehmen E.ON, RWE und Innogy nun bedroht.

Der Deal zwischen E. ON und RWE führt zu einer grundlegenden Veränderung der Wettbewerbssituation in der Energieversorgung zugunsten einer monopolartigen Stellung von zwei dann spezialisierten Anbietern. Durch die Übertragung der Kunden und Netze von Innogy und RWE an E.ON erhält letztgenanntes Unternehmen einerseits eine marktbeherrschende Stellung im Energieversorgungsbereich und verliert zusätzlich den Konkurrenten RWE in diesem Marktsegment. RWE kann andererseits durch den Erhalt der

Sparte Erneuerbare Energien und weiterer konventioneller Kraftwerke den Markt der Energieerzeugung dominieren – auch hier ohne Konkurrenz des vorherigen Mitbewerbers E.ON. Es handelt sich dann nicht mehr wie bisher um zwei besonders große Marktteilnehmer, die hinsichtlich relevanter Kennzahlen maximal um den Faktor eins bis zwei größer sind als der nächste Wettbewerber. Die neue Konstellation mit der Aufteilung von Geschäftsfeldern und Märkten zwischen E.ON und RWE führt zu Wettbewerbspositionen, die Faktoren von über zehn zum nächsten Wettbewerber aufweisen und von über 100 zu einem Wettbewerber in „Normalgröße", wie einem Stadtwerk für eine mittelgroße Stadt oder einem freien Ökostromanbieter wie NATURSTROM. Gerade kleinere Energieunternehmen werden durch den Deal von E.ON und RWE bedroht, in der Folge wird nach einigen Jahren der Wettbewerb massiv zurückgehen.

Für die weitere Prüfung des Deals im Rahmen des Fusionskontrollverfahrens bittet die NATURSTROM AG um die Berücksichtigung der folgenden Kritikpunkte und Anregungen.

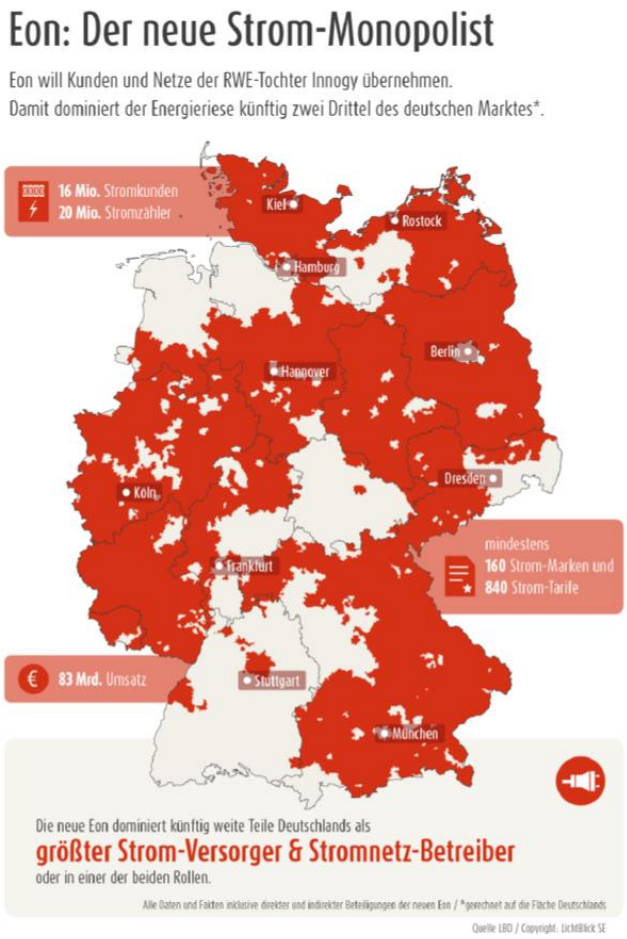
I. Marktabgrenzung im Endkundengeschäft: lokal statt national

Durch das Tauschgeschäft mit RWE kann die neue E.ON insgesamt 16 Millionen Stromkunden vereinen – einschließlich aller direkten und indirekten Beteiligungen. Laut Analyse[1] des Ökostromanbieters Lichtblick SE und der Beratungsgesellschaft LBD erreicht sie damit einen Marktanteil von 31 Prozent auf dem gesamten nationalen Endkundenmarkt.

Die Betrachtung des deutschen Endkunden-Strommarktes auf nationaler Ebene ist für die Marktabgrenzung jedoch nicht angemessen, denn der Wettbewerb um die Stromkunden wird größtenteils in lokalen Märkten geführt. Energieversorger bieten vornehmlich postleitzahlen-scharfe Tarife an, deren Kalkulation sich nicht nur an den lokal unterschiedlichen Netzentgelten und Konzessionsabgaben ausrichtet, sondern je nach Gebiet und Vertriebskanal auch unterschiedliche Margen beinhaltet. Hierdurch entstehen deutliche Preisunterschiede in verschiedenen lokalen Gebieten bei den gleichen Tarifen. Ein Verbraucher zahlt für seinen Strom somit womöglich deutlich mehr als sein Nachbar im gleichen Tarif, der in einem anderen Postleitzahlengebiet in der gleichen Stadt lebt. Hieraus folgt: Für die Verbrauer ist nur der lokale Markt relevant, denn sie können nur unter denjenigen Tarifen auswählen, die für ihr Postleitzahlengebiet angeboten werden – ein bundesweit einheitlicher Tarif wird nur von sehr wenigen Anbietern wie beispielsweise NATURSTROM angeboten. NATURSTROM fordert daher eine kartellrechtliche Einschätzung anhand lokaler Marktverhältnisse und nicht anhand einer nationalen oder gar europaweiten Perspektive, die der Realität des Wettbewerbs nicht gerecht wird.

Bei einer lokalen Betrachtung zeigt sich die marktbeherrschende Stellung, die E.ON nach Übernahme des Endkundengeschäfts von Innogy innehätte. Die differenzierte Analyse von Lichtblick und LBD hat ergeben, dass die neue E.ON auf circa zwei Drittel der Fläche Deutschlands mehr als 70 Prozent der Kunden versorgen würde.

[1] https://www.lichtblick.de/presse/news/2019/02/01/deutschland-sieht-rot-eon-wird-zum-neuen-strom-monopolisten/



Quelle: Lichtblick SE / LBD

Von mehreren tausend unterschiedlichen Strom-Tarifen in Deutschland würde der fusionierte Großkonzern E.ON allein 840 Strom-Tarife mit 160 unterschiedlichen Marken anbieten. Dem Verbraucher würde somit eine Anbietervielfalt vorgegaukelt, die real nicht existent ist. Denn bei vielen Tarifen können Stromkunden auf den ersten Blick kaum erkennen, dass sich hinter der Marke letztlich die E.ON SE verbirgt. Die starke Stellung kommerzieller Vergleichsportale verstärkt diese Intransparenz: Aktuell vergleichen 60 Prozent der deutschen Stromkunden auf den Online-Portalen Verivox oder Check24 aus dem Pool lokal verfügbarer Stromprodukte, welchen Tarif sie wählen möchten. Die neue E.ON hätte nicht nur in vielen Postleitzahlengebieten eine marktbeherrschende Stellung – real und in der Trefferliste der Vergleichsportale – sondern zudem die finanziellen Mittel, um sich teure Werbeplätze an oberster Stelle dieser wichtigen Vergleichsportale zu sichern.

Im Gasvertrieb zeigt sich ein ähnliches Bild: Auf circa 50 Prozent der Fläche versorgt die neue E.ON mehr als 70 Prozent der Kunden. Auch hier erstreckt sich die Bandbreite der von E.ON inklusive der Konzernbeteiligungen angebotenen Produkte auf 156 Gas-Marken und 567 Gas-Tarife, die für den Verbraucher nicht zu überblicken ist. Bei vertiefter Recherche kann er zwar erkennen, welches Unternehmen hinter einer Marke steckt – dies sollte jedoch offensichtlicher kenntlich gemacht werden. Zusätzlich findet durch die gleichzeitige Finanzierung von Werbeplätzen auf den Vergleichsportalen von einer so großen Anzahl an Tarifen und Marken eine automatische Verdrängung anderer Wettbewerber statt. Somit kann die neue E.ON auch im Gasendkundenmarkt eine beherrschende Stellung einnehmen.

NATURSTROM geht aufgrund dieser strukturellen Vorteile davon aus, dass die neue E.ON einen erheblichen Einfluss auf Marktdynamik und Preispolitik bekommen würde. Es ist damit zu rechnen, dass E.ON diese Marktmacht einsetzen wird, um Schritt für Schritt in einzelnen Märkten den Marktanteil durch entsprechend

günstige Angebote weiter zu erhöhen und Wettbewerber zu verdrängen. Diese könnten keine adäquate Gegenmaßnahme ergreifen, da sie nicht über solch hohe finanzielle Ressourcen wie E.ON verfügen und zudem stärker von dem jeweiligen lokalen Markt abhängig sind. Je stärker sich ein Anbieter bisher auf wenige regionale Märkte konzentriert hat, umso schneller wird er bei einem Angriff eines übermächtigen Marktteilnehmers in die Unwirtschaftlichkeit abdriften, womit sich seine Möglichkeiten im Wettbewerb und zur Marktrückgewinnung weiter verschlechtern. Betroffen sind also vor allem Stadtwerke, Regionalanbieter, aber auch mittelständische Unternehmen. Obwohl so anfangs oberflächlich betrachtet der Wettbewerb funktioniert und auch Preissenkungen für einzelne Verbrauchergruppen zu erwarten sind, wird nach der zu erwartenden Marktbereinigung mit Preiserhöhungen aufgrund der überaus großen Marktmacht genau das Gegenteil eintreten. Die Wettbewerbsintensität in den Endverbrauchermärken für Strom und Gas, die sich seit der Öffnung der Märkte nur sehr langsam herausgebildet hat, würde enorm geschwächt, mittelfristig steigen damit die Preise für die Kunden.

Wir fordern eine differenzierte Prüfung der lokalen Marktstrukturen sowie eine realitätsgetreue Einschätzung der monopolartigen Stellung der neuen E.ON auf dem Endkundenmarkt. Als einer von deutschlandweit lediglich vier unabhängigen Stromanbietern, die sich seit der Liberalisierung 1998 im Markt haben halten können, setzen wir uns gegen eine aus der Marktmacht eines einzelnen Unternehmens resultierende Benachteiligung kleiner und mittelgroßer Strom- und auch Gasanbieter in lokalen Märkten ein.

II. Marktbeherrschung als Grundversorger und als Netzbetreiber

Im deutschen Strommarkt kommt dem Grundversorger eine bedeutende Rolle zu. Er ist verpflichtet, die Verbraucher in seinem Gebiet mit Strom zu beliefern. Durchschnittlich versorgen die Grundversorger jeweils knapp 70 Prozent der Verbraucher in ihrem Gebiet mit Strom und Gas. Die neue E.ON wird ein enorm erweitertes Grundversorgungsgebiet erhalten, mit dem Deal könnte sie für 67 Prozent der Kunden am Strommarkt Grundversorger werden. Bisher nimmt sie diese Rolle für 42 Prozent der Kunden ein – was auch schon eine dominante Position ist, aber noch keine monopolartige Stellung ausmacht.

Ein weiterer Vorteil ergibt sich durch das erweiterte Netzgebiet. Obwohl die Einnahmen aus dem Netzbetrieb und dem Energievertrieb rechtlich durch das Prinzip des „Unbundling“ getrennt sind, werden die Gewinne und Verluste beider Unternehmenssparten letztendlich in der Konzernbilanz miteinander verrechnet. Der Netzbetrieb ist ein sehr rentables Geschäft für die neue E. ON, hohe staatliche Garantierenditen sorgen für einen üppigen gesicherten Jahresüberschuss. Auf der Verteilnetzebene hätte die neue E. ON Zugang zu rund 16 Millionen Entnahmestellen, inklusive Minderheitsbeteiligungen wären es sogar über 20 Millionen. Dies entspräche einem Marktanteil von 41 Prozent. Gemessen an der Leitungslänge wären sogar 50 Prozent der Verteilnetze in der Hand von E.ON und ihrer Beteiligungen. NATURSTROM weist darauf hin, dass die neue E. ON die Einnahmen aus dem Netzbetrieb indirekt nutzen kann, um im Endkundengeschäft Tarife mit unterdurchschnittlichen Marktpreisen oder außergewöhnlich hohen Boni anzubieten und mögliche Verluste des Endkundengeschäfts mit dem Netzbetrieb auszugleichen. Der Deal befähigt das Energieunternehmen somit zu einem enormen Preisdumping und ermöglicht ihm, Wettbewerber in einem Preiskampf auszubieten und vom lokalen Markt zu verdrängen.

Außerdem hat NATURSTROM Bedenken, was die Regulierung des Netzbetriebs durch die Bundesnetzagentur anbelangt: Bei einem Anteil von 40 Prozent gemessen an der Anzahl der Entnahmestellen könnte die neue E. ON ihre Standards und Forderungen gegenüber der Behörde besser durchsetzen als andere Anbieter. Bei der Regulierung des Gasnetzbetriebs sei durch die Interessenvertretung von E.ON im Effizienzvergleich so bereits ein Parameter entfernt worden, der ländliche Netzbetreiber gegenüber städtischen benachteilige,

wie der Technikvorstand des Energieunternehmens EWE, Urban Keussen[2], kritisiert. NATURSTROM teilt diese Bedenken und mahnt eine unabhängige Regulierung an, die sich nicht von den Interessen eines einzelnen Netzbetreibers leiten lässt. Wobei dies trotz guten Willens seitens der Behörde drohen würde, wenn ein einziger Anbieter eine derartig marktbeherrschende Stellung erhält.

Zu berücksichtigen ist des Weiteren, dass durch den erlangten großen Marktanteil bei Energienetzen E.ON nicht nur technische Standards setzen wird, sondern im Einkauf von Betriebsmitteln eine so hohe Marktmacht hätte, dass von einem fairen Wettbewerb im Verhältnis zu anderen Netzbetreibern nicht mehr auszugehen ist. Kein Lieferant könnte sich den Wünschen von E.ON entziehen, gleich in welche Richtung diese gingen und wie explizit diese ausgesprochen würden. Technische Entwicklungen, Belieferungsbedingungen für andere Netzbetreiber und vor allem Preise für eingekaufte Betriebsmittel und Dienstleistungen würden von E.ON diktiert werden können. Eine solche außerordentliche Marktposition kann dann bei der zukünftigen Vergabe von Netzkonzessionen eingesetzt werden. Es wäre ein Leichtes für E.ON, Schritt für Schritt die als interessant eingestuften Netzkonzessionen in Deutschland zu übernehmen – und dies mit besonders hoher technischer Kompetenz, der Verfügbarkeit von Mitarbeitern in der Nähe und besonders attraktiven wirtschaftlichen Bedingungen für die Gemeinden zu begründen. Andere Netzbetreiber hätten nur noch selten und nur bei entsprechender lokaler Größe eine Chance, neue Netzbetreiber könnten sich nicht etablieren. Statt zunehmendem Wettbewerb entstünde so mittelfristig ein abnehmender Wettbewerb mit der Möglichkeit für E.ON, die übermächtige Wettbewerbsstellung fast nach Belieben zu nutzen. Es ist äußerst fraglich, ob eine Regulierungsbehörde einer solche Marktmacht noch wirksame Mittel entgegenzusetzen hätte.

In Verbindung mit der Marktmacht im Netzbetrieb steht wiederum die Marktmacht im Vertrieb. Beide begünstigen sich in einem marktbeherrschenden Konzern gegenseitig: Jeder Zugewinn von Marktmacht in einem Bereich erhöht die Marktmacht auch im anderen Bereich. Durch die vorübergehend günstigeren Preise und attraktive Wechselangebote in der Strom- und Gasbelieferung ist daher davon auszugehen, dass E.ON nicht nur die Strom- und Gaskunden von Innogy übernimmt, sondern schrittweise auch die Strom- und Gaskunden anderer Wettbewerber. Nachdem E.ON diese Position ausgebaut und seine marktbeherrschende Stellung verfestigt hat, kann das Unternehmen die Strom- und Gaspreise am Markt nach eigener Preispolitik setzen. Langfristig ist daher von einer Steigerung der Preise für private Verbraucher wie für Gewerbekunden oder Institutionen auszugehen.

III. Datenbeherrschend durch Smart-Meter-Messtechnik

Mit dem Rollout der Smart-Meter-Messtechnik ab 2019 ergibt sich für die neue E. ON ein neuer Geschäftsbereich. In den kommenden Jahren soll die Smart-Meter-Technologie nicht nur bei Großverbrauchern, sondern auch bei durchschnittlichen Endverbrauchern und kleineren Abnehmern installiert werden: Ziel ist es gem. § 29 Abs. 1 Messstellenbetriebsgesetz, alle Letztverbraucher mit einem Jahresstromverbrauch über 6.000 Kilowattstunden sowie alle Stromerzeugungsanlagen mit einer installierten Leistung über 7 Kilowatt mit intelligenten Messsystemen auszustatten und alle weiteren Letztverbraucher mit geringerem Verbrauch gem. § 29 Abs. 3 Messstellenbetriebsgesetz immerhin mit einer modernen Messeinrichtung bis zum Jahr 2032. Diese Pflicht trifft die grundzuständigen Messstellenbetreiber, wobei diese Funktion fast ausschließlich vom örtlichen Verteilnetzbetreiber übernommen wird.

Ursprünglich soll der Rollout der Smart-Meter-Messtechnik im freien Wettbewerb geregelt sein – so die Pläne der EU-Kommission. Zur Einführung der Technologie werden jedoch die Netzbetreiber als grundzuständige

[2] Aussage des Vorstandes auf der Branchenmesse „E-world 2019“. Quelle: https://www.energate-messenger.de/news/189265/eon-innogy-deal-belastet-regulierungs-balance

Messstellenbetreiber fungieren, eigenständige Anbieter für intelligente Zählsysteme sind zwar rechtlich möglich, sie werden sich jedoch nicht gegen die Übermacht der vor Ort agierenden Verteilnetzbetreiber durchsetzen können. Es ist fraglich, ob sie überhaupt in den Wettbewerb einsteigen und sich mit der Zeit etablieren können. Doch wie kann sich ein freier und fairer Wettbewerb etablieren, wenn E. ON mit einer marktbeherrschenden Position von vornherein mittels seiner Erstzuständigkeit als grundzuständiger Messstellenbetreiber in das neue Geschäftsfeld eindringt und Preise und technologische Normen setzen kann? Es besteht die Gefahr, dass neue Anbieter schon im Vorfeld preislich unterboten werden, da der Smart-Meter-Ausbau in Analogie zu anderen Geschäftsbereichen mit den hohen Einnahmen des Netzbetriebs quersubventioniert werden kann. Die oben aufgeführten Argumente zur Marktmacht gegenüber Lieferanten treffen hier ebenfalls zu.

Mit der Übernahme der Netze von RWE kommt E. ON auf 20 Millionen Zählpunkte. Inklusive der Vielzahl an Beteiligungen bei knapp 100 Netzgesellschaften würde die neue E. ON damit wie bereits oben dargestellt einen Marktanteil von 40 Prozent der Entnahmestellen besitzen – die perspektivisch alle mit Smart Metern ausgestattet werden könnten. Der nächstgrößere Wettbewerber Netze BW kommt demgegenüber auf gerade einmal 11 Prozent Marktanteil. Aus dieser starken und ungefährdeten Stellung wie auch aus der bestimmenden Rolle der Fixkosten bei der Gateway-Administration der Smart Meter ergeben sich Mengenvorteile und Kostenvorteile für die Entwicklung des neuen Geschäfts rund um intelligente Messsysteme. Die zusätzlichen Gewinne aufgrund der gesteigerten Profitabilität im Smart Metering könnte die neue E. ON nutzen, um auch ihre Position im Endkundenmarkt weiter auszubauen.

Wenn sie die Verbrauchsdaten von fast der Hälfte der deutschen Bürger über intelligente Zähler erhebt, droht die neue E.ON zu einem Big-Data-Unternehmen der Energiewirtschaft zu werden. Hierin liegen für E.ON große Potenziale, denn die Nutzungsdaten der Verbraucher werden in nachgelagerten Märkten wie beispielsweise der Verbrauchssteuerung (u. a. besonders relevant bei der Ladeinfrastruktur für Elektrofahrzeuge) oder bei Smart-Home-Lösungen zukünftig ein wertvoller Faktor sein. Big Data bietet erstens einen wertvollen Wissensvorsprung, der in der Energiebelieferung genutzt werden kann. Zweitens könnte E.ON rund um die Daten aber auch eigenständige Geschäfte entwickeln und daraus zusätzliche Ergebnisbeiträge generieren. Die so ausgebaute Wirtschaftskraft und Macht kann wiederum dazu genutzt werden, in den Kerngeschäftsfeldern die Wettbewerber zu behindern und zu verdrängen. Welche datenschutzrechtlichen Probleme bei gering regulierten Big-Data-Unternehmen entstehen können, sehen wir heute schon beim Suchmaschinenbetreiber Google oder auch bei Facebook. NATURSTROM fordert daher eine genaue Prüfung der zukünftigen Auswirkungen für die Verbraucher im Falle einer marktbeherrschenden Situation durch E.ON. Die Daten der Verbraucher wie auch die der von Unternehmen und Institutionen sind besonders schützenswert und dürfen nicht am freien Markt missbraucht und in einer Organisation gebündelt werden. NATURSTROM begrüßt jegliche Initiativen der Europäischen Kommission, die einen freien Wettbewerb begünstigen, sodass sich neue Anbieter etablieren können.

IV. Infrastruktur für Ladesäulen von Elektro-Autos

Durch die Übernahme von Innogy, dem aktuell größten Anbieter von Ladestationen für Elektroautos, kommt die neue E.ON auf einen bundesweiten Marktanteil von knapp 20 Prozent. Der Marktanteil des größten Wettbewerbers liegt bei lediglich 6 Prozent. Besonders stark vertreten sind E.ON und Innogy als Ladeinfrastrukturbetreiber in ihren Netzgebieten im Westen und Norden Deutschlands sowie in Teilen der Bundesländer Brandenburg, Sachsen und Bayern. In vielen Landkreisen wäre die neue E.ON mit Marktanteilen jenseits der 50 Prozent marktbeherrschend.

NATURSTROM kritisiert, dass die neue E.ON in den von ihr beherrschten Gebieten und bei dem dort herrschenden nur geringen Wettbewerbsdruck die Preise an den öffentlichen Ladesäulen nach eigenem Gusto festlegen kann. Hinzu kommt, dass sich die neue E.ON als größter Verteilnetzbetreiber im Rahmen der

Konzessionsvergabe auch den Zugriff auf öffentliche Flächen zur zukünftigen Errichtung von Ladeinfrastruktur sichern kann. Der Rennen um künftige Ladestandorte ist bereits in vollem Gange – und eine neue E.ON wäre hier deutlich im Vorteil. Außerdem können Synergieeffekte zwischen Haushaltsstrom und dem Bezug von Strom für Elektroautos entstehen, die E.ON ausnutzen kann um damit seine marktbeherrschende Stellung zu verfestigen. Gekoppelte Tarife beispielsweise, die Haushaltsstrom mit Ladestrom verbinden, kann nur derjenige sinnvoll anbieten, der in lokal abgegrenzten Märkten über eine hinreichende Abdeckung mit Ladeinfrastruktur verfügt.

Eine Optimierung der Ladestromversorgung wird insbesondere auf der Verfügbarkeit der entsprechenden Daten und deren gezielter Verarbeitung beruhen – zu der diesbezüglich entstehenden Marktmacht von E.ON haben wir im vorstehenden Kapitel Stellung bezogen.

V. Forderung: Ein Monopol in der Endkundenbelieferung darf nicht entstehen

Aufgrund der oben genannten Argumente und kartellrechtlichen Bedenken bezieht NATURSTROM eine klare Position zum Tauschgeschäft von Vermögenswerten und Geschäftsanteilen im Prozess **„Merger Control Procedure M.8870/8871 – E.ON/RWE/Innogy“**. NATURSTROM fordert, die Übernahme des Endkundengeschäfts zur Belieferung von Strom- und Gaskunden sowie des Verteilnetzbetriebs der Innogy SE durch die E.ON SE zu verbieten. Die Übernahme gefährdet den freien Wettbewerb, indem sie E.ON in zahlreichen lokal abzugrenzenden Märkten der Strom- und Gasbelieferung in eine wettbewerbsbeherrschende Position bringt. Hierdurch wird es dem Unternehmen ermöglicht, andere Mitbewerber gezielt zu unterbieten und aus dem Markt zu drängen. Eine sinkende Wettbewerbsintensität würde für die Verbraucher mittel- bis langfristig zweifellos zu steigenden Strom- und Gaspreisen führen. Bei der vertiefenden Prüfung des Deals zwischen E.ON und RWE verdienen die Verbraucherinteressen daher besondere Aufmerksamkeit.

Wir machen zudem darauf aufmerksam, dass E.ON aus der marktbeherrschenden Stellung in vielen lokalen Märkten der Strom- und Gaskundenversorgung in Kombination mit der starken Stellung im Verteilnetzbetrieb sowie in den Bereichen Smart Metering und Ladeinfrastruktur Vorteile generieren kann, die einen funktionierenden Wettbewerb in sich entwickelnden Marktsegmenten von vornherein unterbinden. Als unabhängiger Öko-Energieversorger fordern wir einen freien und fairen Wettbewerb im Energiemarkt und bitten die EU-Kommission, im Prüfverfahren auch ein genaues Augenmerk auf die zukünftig entstehenden Geschäftsfelder zu legen.

Falls die EU-Kommission das Verfahren "Merger Control Procedure M.8870/8871 - E.ON/RWE/Innogy" autorisiert, muss es zumindest mit weitreichenden Auflagen verbunden werden. E.ON sollte sich in diesem Fall von großen Teilen seines Geschäftes trennen, besonders von den vielen Beteiligungen an Stadtwerken und Regionalversorgern.