IST DIE LIBERALISIERUNG DES STROMMARKTS EIN ERFOLG?

Reinhard HAAS, Hans AUER, Christian REDL

Institut für Elektrische Anlagen und Energiewirtschaft, TU Wien, Gusshausstrasse 27-29/373-2, 1040 Wien, Tel. ++43-1-58801-37352, Fax. ++43-1-58801-37397, E-mail: Reinhard.Haas@tuwien.ac.at

1. Motivation und zentrale Fragestellung

Die Realisierung von Wettbewerbspreisen in einem möglichst einheitlichen europäischen Strommarkt ist eines der wichtigsten Motive der Europäischen Kommission für die Liberalisierung der Strommärkte. Wettbewerb sollte dazu führen, dass die eingesessenen Stromerzeuger unter Druck kommen und die Preise sinken würden. Dieser Wettbewerb sollte durch drei Maßnahmen realisiert werden: Öffnung der Märkte, Unbundling, und vorgegebene Netzzugangsmodelle. Diese Vorstellung ging aber von äußerst simplifizierten Annahmen in Bezug auf die Funktionsweise von Märkten aus. Zumindest die folgenden zwei Aspekte wurden in diesen Überlegungen weitgehend vernachlässigt:

- das potenzielle strategische Verhalten von Stromerzeugern und Netzbetreibern und
- das Prinzip steigender Grenzkosten.

Derzeit befindet sich die Liberalisierung der Strommärkte in einer Sackgasse. Zumindest auf dem europäischen Festland kennzeichnet ein akuter Mangel an Wettbewerb den „freien" Strommarkt. Begleitet wird dies durch eine nach wie vor rasant zunehmende Konzentration der Marktmacht in der Hand von wenigen Spielern. Parallel dazu steigt der Verbrauch kontinuierlich während die verfügbaren Erzeugungskapazitäten tendenziell abnehmen. Es zeichnet sich ab, dass ab ca. 2008/2009 unter Beibehalt der derzeitigen Entwicklung deutliche Engpässe auftreten werden.

In diesem Beitrag wird die Frage analysiert, wer bis jetzt tatsächlich die Gewinner der Liberalisierung des Strommarkts in Mitteleuropa waren und welche zukünftigen Perspektiven es für Wettbewerb gibt. Die offenen Fragen lauten:

- Wer waren bisher die Gewinner der Liberalisierung und was wird sich in den nächsten Jahren ändern?
- Wird es zu merklichen Engpässen bei den Kraftwerkskapazitäten kommen?
- Welche Perspektiven gibt es daraus für die Preisentwicklung?
- Welche Handlungsoptionen haben die EU bzw. die nationalen Regierungen?
- Was sind die minimalen Randbedingungen um zumindest prinzipiell Wettbewerb zu gewährleisten?

2. Die Entwicklung des Stromverbrauchs

Der in den letzten Jahren „billige" Strom hat offensichtlich weder in Österreich noch in den anderen mitteleuropäischen Ländern zum sparsamen Umgang mit Strom motiviert. Im Gegenteil, in den letzten Jahren hat der Stromverbrauchszuwachs mit jährlichen Zuwachsraten von ca 3% in absoluten Werten historische Höchstwerte erreicht, vgl. Abb. 1. Ein wichtiger Einflussparameter war dabei mit einer Preiselastizität von -0,6 der gesunkene Strompreis, Abb. 2.

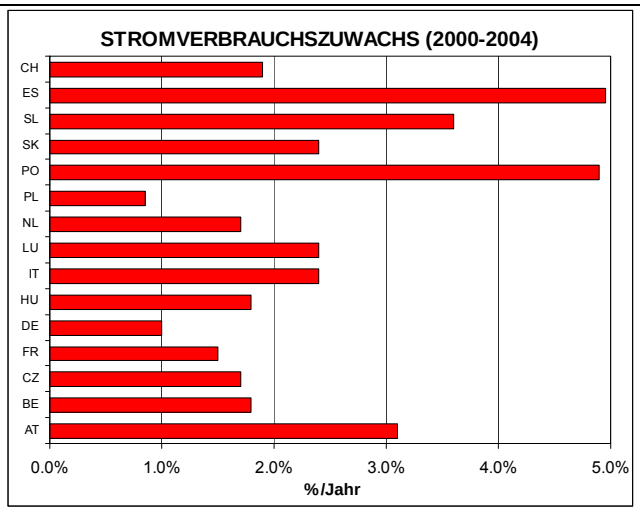

Abb. 1: Entwicklung des Stromverbrauchs

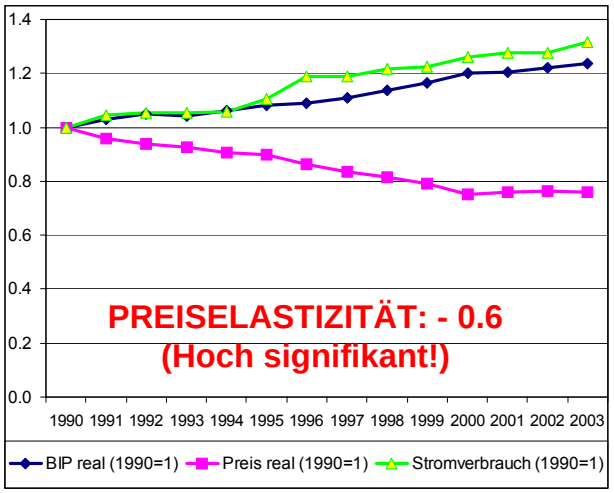

Abb. 2: Einfluss von Preisen und Einkommen auf den Stromverbrauch

3. Entwicklung der Unternehmensstrukturen

Effektiver Wettbewerb über den Preis im Strommarkt würde bedeuten, dass in diesem Markt viele Erzeuger basierend auf Überkapazitäten konkurrieren. Vor allem impliziert die Theorie auch, dass neue Spieler – „Entrepreneurs“ – die Möglichkeit haben, in den Markt einzutreten.

Aus der Sicht etablierter privater Stromerzeuger ist allerdings das Gegenteil anzustreben. Ihr zentrales Ziel in einem freien Markt ist – so wie in jeder anderen Branche –die Maximierung der Gewinne durch möglichst hohe "strategische" Preise. Diese können nur durch Marktmacht realisiert werden, und dazu ist die Entwicklung hin zu Oligopolen bzw. in letzter Konsequenz Monopolen – sprich: zu Monopolpreisen – anzustreben.

Tatsächlich zeigt auch die Praxis in den letzten Jahren, dass die großen etablierten Unternehmen – vor allem in Deutschland und Frankreich – kein Interesse haben, sich intensivem Wettbewerb auszusetzen. In allen Ländern, in denen der Staat nicht eingegriffen hat, waren Fusionen und Übernahmen die Antwort auf den Wunsch der EU nach mehr Wettbewerb, vgl. Abb. 3. Darüber hinaus machten es Hindernisse in Bezug auf den Netzzugang in den zentralen Ländern des mitteleuropäischen Marktes – Deutschland und Frankreich – für potenzielle neue Erzeuger unattraktiv, in diese Märkte einzutreten. Diese Aspekte haben in den letzten Jahren in Mitteleuropa zu abnehmender Wettbewerbsintensität und zu kontinuierlich ansteigenden Großhandelspreisen geführt. Derzeit beherrschen praktisch vier große Blöcke von Erzeugern den mitteleuropäischen, und zunehmend auch den englischen und italienischen Markt. Dies untermauert die in der Einleitung aufgestellte Behauptung, private Unternehmen streben grundsätzlich in Richtung Monopol.

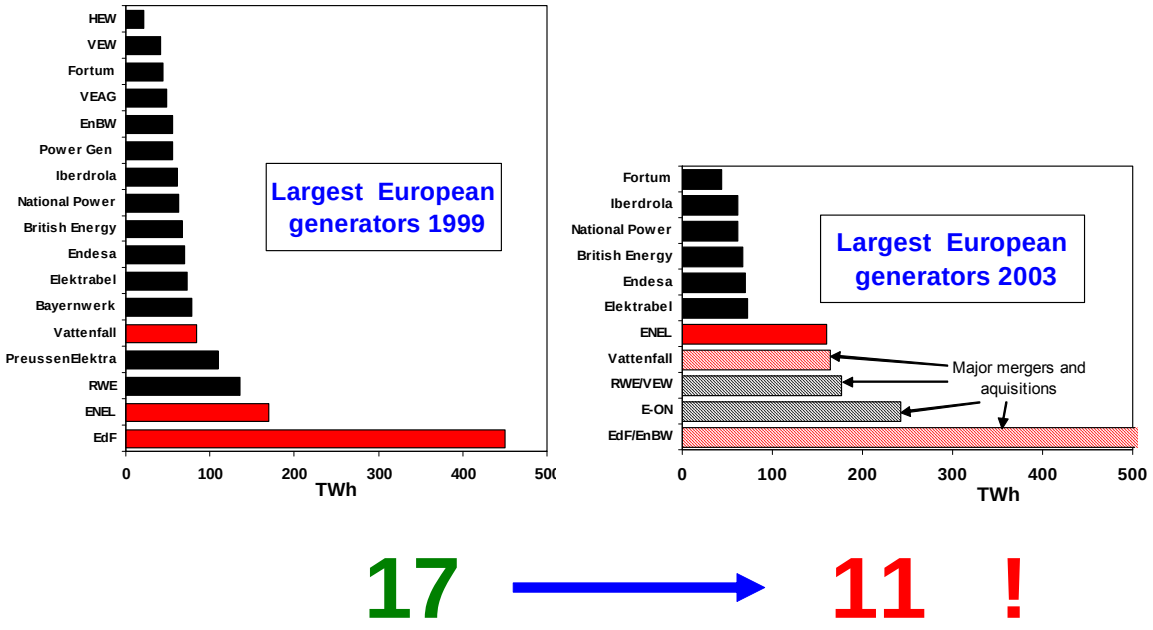

Abb. 3: Konzentrationsprozess unter den größten europäischen Stromversorger (EU-15): Vergleich 1999 und 2003

In Abb. 3 sind die wichtigsten Fusionen und Beteiligungen unter besonderer Berücksichtigung der großen Spieler EdF, E-ON und Vattenfall dargestellt. Ein interessanter Aspekt ist, dass bisher mit Ausnahme von Deutschland nicht private sondern staatliche Unternehmen die führende Rolle bei den Übernahmen geführt haben, wie z.B. Vattenfall und die EdF. Anmerkung: Die potenzielle Privatisierung der EdF ist allerdings derzeit ein heftig diskutiertes Thema in Frankreich und es ist derzeit nicht abschätzbar, wann und in welcher Form diese realisiert werden kann.

4. Investitionsstrategien und zukünftige Entwicklung der Kraftwerkskapazitäten

In Abb. 4 ist die Entwicklung der Investitionen je verkaufte GWh der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005 dargestellt. Relative Investitionskennzahlen sind ein Maß der Zukunftsvorsorge und die zukünftige Ertragskraft eines Unternehmens. Die hier betrachtete Branche ist sehr anlagenintensiv, daher sind Investitionen hier von besonders großer Bedeutung.

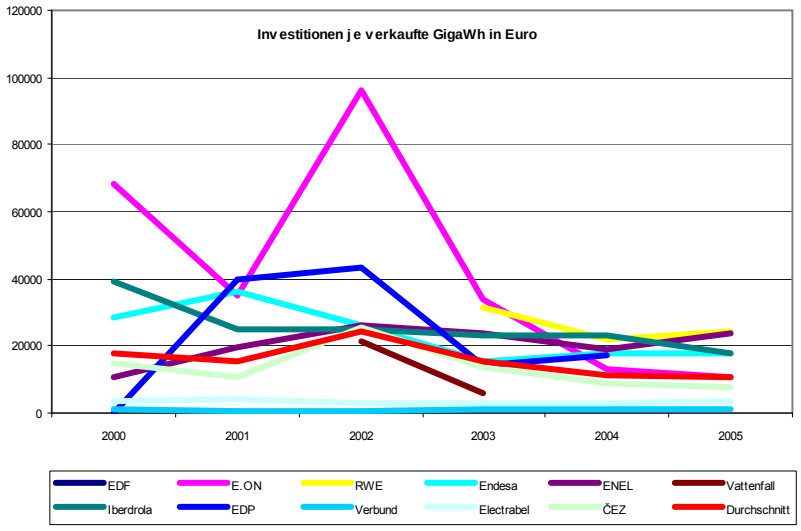

Abb. 4: Entwicklung der Investitionen je verkaufte GWh der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005

In Abb. 4 werden die Investitionen der großen Stromerzeuger für die Jahre 2000 bis 2005 ins Verhältnis zu den verkauften Strommengen gesetzt. Es zeigt sich, dass die Unternehmen äußerst zögerlich in die Zukunft investieren, wenn man die Relation der Umsätze zur verkauften Leistung betrachtet. Eindeutig führend bei den Investitionen – sowohl absolut als auch relativ – ist das deutsche Unternehmen E.ON. Auch RWE, Endesa und ENEL investieren relativ viel und kontinuierlich in die Zukunft. Dagegen fallen der Verbund, Electrabel und ČEZ recht deutlich zurück.

Es zeigt sich hier, dass die durchschnittlichen Investitionen nach einem wesentlichen temporären Anstieg im Jahr 2002 – der jedoch vor allem den außerdordentlich hohen Investitionen des Unternehmens E.ON in diesem jahr geschuldet ist – seit 2000 deutlich zurückgegangen sind. Es ist allerdings zu beachten, dass diese Zahlen ohne eine genaue Kenntnis der Situation der jeweiligen Unternehmen nur bedingt aussagekräftig sind.

Im Bereich der Stromerzeugung nehmen die relativ vorhandenen Überkapazitäten durch Verbrauchssteigerungen und Kraftwerksschließungen kontinuierlich ab und es stellt sich die Frage, ab wann wieder investiert wird. Prinzipiell sind für die zukünftige Verbrauchs-und Kapazitätsentwicklung in Mitteleuropa zwei Extremfälle möglich:

- Einerseits das Modell Kalifornien, wo mit dem Bau von Kapazitäten erst begonnen wurde, nachdem die Nachfrage die Kapazitäten eingeholt hatte und es auf dem Strommarkt zu extremen Preisspitzen kam,
- Andererseits das Modell England, wo es zunächst aus rein marktwirtschaftlichen Gründen zu Investitionen in neue Kraftwerke kam. Als sich einige Jahre nach der Liberalisierung trotzdem eine Verknappung der Kapazitäten abzeichnete, wurden durch einen Ausbauplan, der von der Netzgesellschaft erstellt wurde, und ein entsprechendes Anreizsystem (capacity payments) kontinuierlich Investitionen in neue Kraftwerkskapazitäten motiviert..

Abb. 5 zeigt die Situation Mitteleuropas: Derzeit existieren noch deutliche Überkapazitäten, allerdings wird die Schere kontinuierlich enger. Die Frage wann und mit welchen Strategien wieder investiert wird ist noch völlig offen. Am gefährlichsten scheint es jedoch, auf die unkoordinierte „Boom & bust cycle“-Variante zu vertrauen: Dieser Strategie zufolge wird mit Investitionen solange gewartet, bis die Preise ein entsprechend hohes Niveau erreicht haben. Dann wollen alle Stromerzeuger von diesen hohen Preisen profitieren und bauen ungehemmt neue Kraftwerke. Dieses neue Überangebot führt dazu, dass die Preise wieder fallen, alte Kraftwerke geschlossen werden und wieder solange mit neuen Investitionen gewartet wird, bis die Preise deutlich ansteigen.

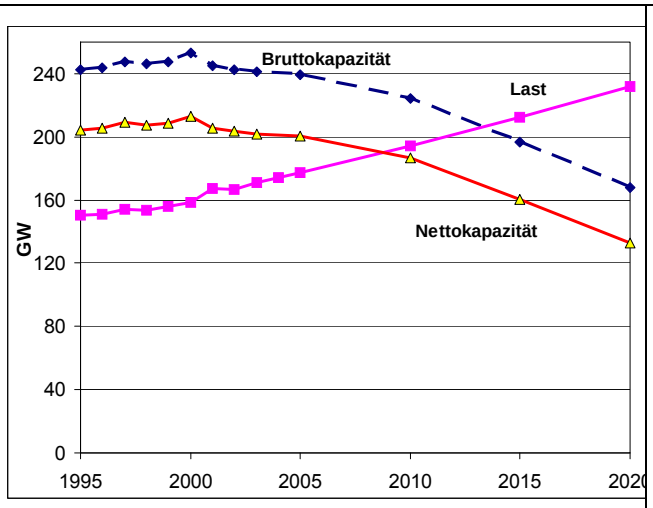

Abb. 5: Historische Entwicklung der Kraftwerkskapazitäten und der Last in Mitteleuropa und Zukunftsperspektiven

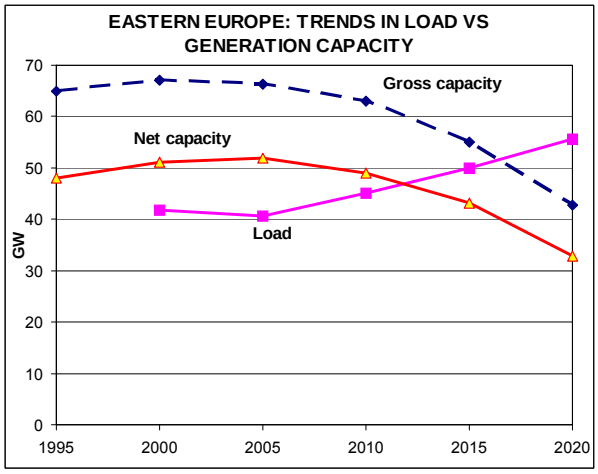

Abb. 6: Historische Entwicklung der Kraftwerkskapazitäten und der Last in Osteuropa und Zukunftstrends

5. Sind die großen Stromerzeuger die Gewinner der Liberalisierung?

In diesem Kapitel werden die betrachteten Unternehmen anhand von ausgewählten Verhältniskennzahlen auf ihre wirtschaftliche Effizienz hin untersucht. Die Datenblätter zu den hier abgebildeten Diagrammen finden sich im Anhang.

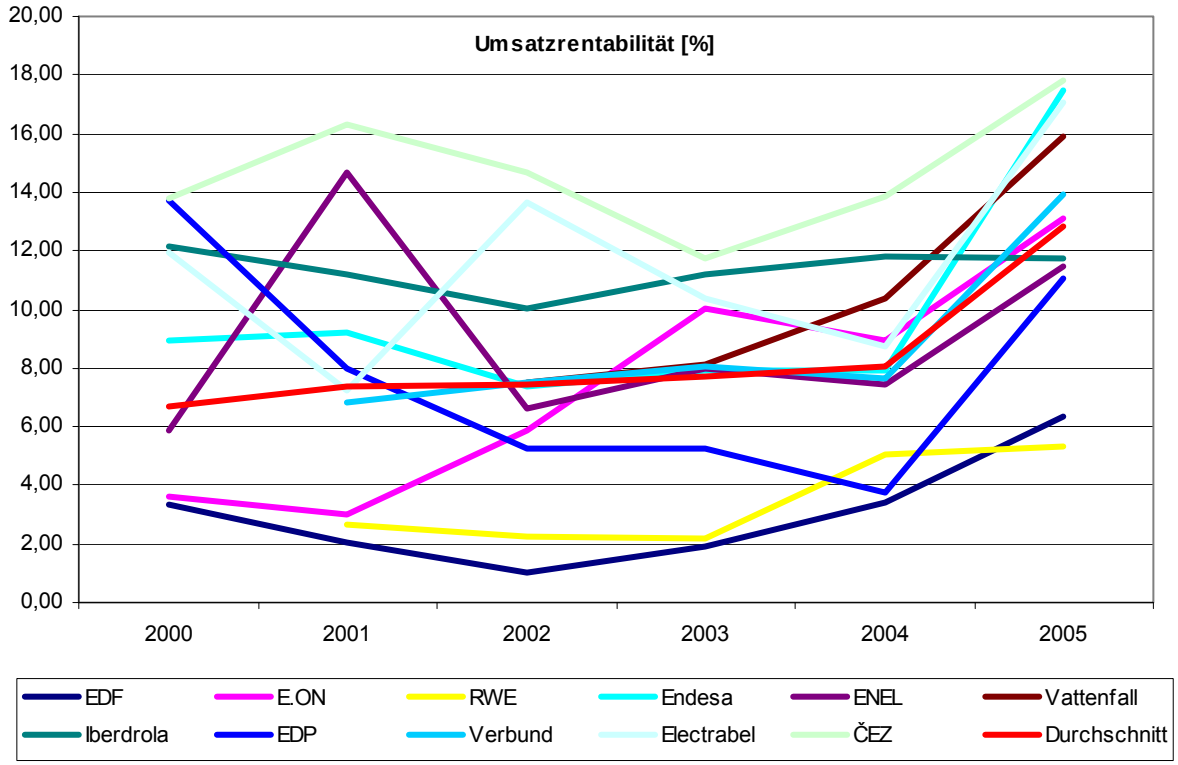

Abb. 7: Entwicklung der Umsatzrentabilität der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005

Eine der wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen ist die Umsatzrentabilität. Bei der Umsatzrentabilität wird der Unternehmenserfolg ins Verhältnis zu den Erlösen gesetzt, d.h. die Zahl gibt an, wie hoch der Gewinn je umgesetzten Euro ist. Nach Preißner ist die Umsatzrentabilität die in der Praxis am häufigsten eingesetzte Kennzahl. Sie gibt Aufschluss darüber, welcher Teil des Umsatzes für das oberste ökonomische Unternehmensziel der Gewinnerzielung verwendet wurde.

Anders als die absolute Kennzahl Gewinn ist die Verhältniszahl Umsatzrentabilität unabhängig von der Größe eines Unternehmens und erlaubt daher direkte Vergleiche.

In Abb. 7 sind die Umsatzrentabilitäten in Prozent der Jahre 2000 bis 2005 der betrachteten Unternehmen abgebildet. Die Kennzahlen wurden aus den in den Jahresabschlüssen der Unternehmen veröffentlichten Umsatzerlösen und Nettogewinnen ermittelt. Aus dem Diagramm geht hervor, dass die meisten Unternehmen ihre Umsatzrentabilität im Betrachtungszeitraum steigern konnten. Nimmt man das Jahr 2002 als Vergleichsmaßstab (für 2000 und 2001 liegen nicht für alle Unternehmen die Nettogewinne vor), so konnten bis zum Jahr 2005 ausnahmslos alle Unternehmen ihre Umsatzrentabilität steigern. Die Steigerungsraten schwanken allerdings erheblich. Während bspw. E.ON seine Umsatzrentabilität von 2002 bis 2005 um über 100% erhöhen konnte, verlief die Entwicklung beim spanischen Versorger Iberdrola im gesamten Betrachtungszeitraum fast stetig – als einziges Unternehmen neben EDP verzeichnet Iberdrola seit 2000 sogar einen leichten Rückgang der Umsatzrentabilität. Auffällig ist, dass die beiden Unternehmen RWE und EDF gegen die übrigen untersuchten Unternehmen deutlich zurückfallen. Mit 5,34% bzw. 6,35% im Jahr 2005 liegt die Umsatzrentabilität dieser beiden Unternehmen weit unter dem Durchschnitt dieses Jahres von 12,84%, wobei hinzuzufügen ist, dass sowohl RWE als auch EDF ihre Werte von einem sehr niedrigen Ausgangsniveau kontinuierlich steigern konnten.

Es zeigt sich, dass sich die gesamte Branche hinsichtlich der Umsatzrentabilität in den letzten Jahren hervorragend entwickelt hat. Von 6,68% im Jahr 2000 konnte der Wert im Durchschnitt auf 12,84% fast verdoppelt werden. Besonders auffällig ist der starke Anstieg von 2004 zu 2005 – innerhalb eines Jahres konnte die Umsatzrentabilität im Durchschnitt um mehr als 50% erhöht werden. Die Vermutung, dass die europäischen Stromversorger insgesamt von der oligopolistischen Marktsituation profitieren, wird durch diese Entwicklung erhärtet.

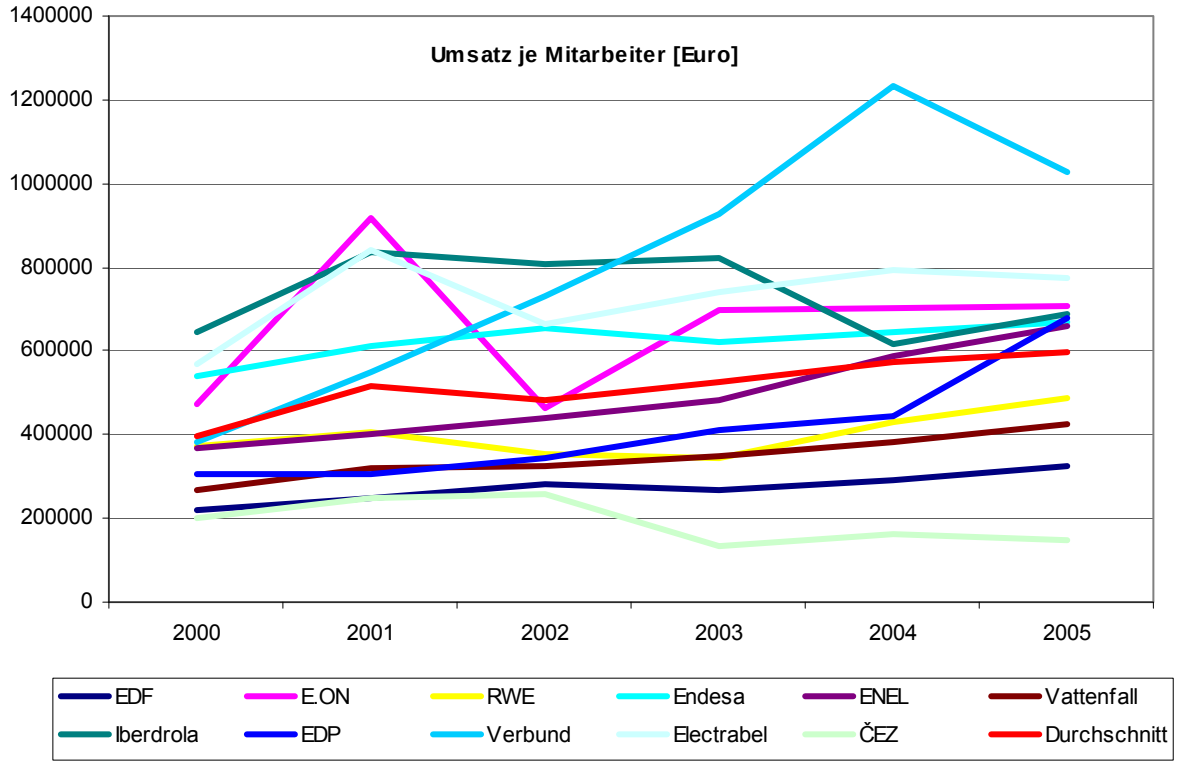

Abb. 8: Entwicklung des Umsatzes je Mitarbeiter der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005

Die Kennzahl Umsatz je Beschäftigten bzw. Pro-Kopf-Umsatz, Mitarbeiterproduktivität oder Personalleistung beantwortet die Frage, wie viele Beschäftigte in der betrachteten Periode zur Erzielung des Umsatzes bzw. zur Realisierung des gegebenen Leistungsprogramms notwendig waren.

In Abb. 8 sind die Umsätze je Mitarbeiter in Euro der 11 Unternehmen für die Jahre 2000 bis 2005 angegeben. Wiederum wurden die Zahlen aus den in den Jahreabschlüssen veröffentlichten Werten gewonnen. Die Durchschnittswerte finden sich im unten stehenden Diagramm.

Betrachtet man die Personalleistung, so wird deutlich, dass diese im Durchschnitt zwar deutlich gesteigert werden konnte – um ca. 50% von 2000 bis 2005 –, dass jedoch der Anstieg weit weniger rasant verlief als bei der Umsatzrentabilität. Interessant wird die Betrachtung, wenn man die Umsatzrentabilität der einzelnen Unternehmen mit deren Personalleistung vergleicht – es ergibt sich eine deutliche positive Korrelation zwischen beiden Kennzahlen. Die beiden im Hinblick auf die Umsatzrentabilität schlechtesten Unternehmen EDF und RWE fallen auch bei der Kennzahl Umsatz je Mitarbeiter gegenüber den meisten Konkurrenten deutlich zurück. Lediglich die tschechische Gruppe ČEZ weist noch eine wesentlich geringere Personalleistung – bei sehr hoher Umsatzrentabilität – auf, das Unternehmen ist allerdings mit den deutschen und französischen Wettbewerbern wegen der wesentlich geringeren Lohnkosten insoweit nur bedingt vergleichbar.

Dieser Zusammenhang kann darauf hinweisen, dass die ehemaligen Staatsmonopolisten im Vergleich zu anderen Wettbewerbern noch durch gewisse Personalüberhänge gekennzeichnet sind, welche eventuell in der Zukunft abgebaut werden müssten, um mit den Wettbewerbern hinsichtlich der Rentabilität gleichzuziehen.

Eine weitere mitarbeiterbezogene Kennzahl ist der im folgenden vorgestellte Gewinn je Mitarbeiter. Es ist darauf hinzuweisen, dass diese kennzahl weniger aussagekräftig ist als die im vorhergehenden Abschnitt behandelte Personalleistung, da in den Gewinn als Saldo aus Erlösen und Gesamtkosten nicht nur die Personalkosten sondern sämtliche Kostenfaktoren einfließen – wenn also in anderen Bereichen (bspw. Abschreibungen) sehr hohe Kosten anfallen, dann kann diese Kennzahl trotz hervorragender Personalleistung im Vergleich mit Wettbewerbern niedrig ausfallen.

Abb. 9 zeigt gleichwohl eine deutliche positive Korrelation zwischen Personalleistung und Gewinn je Mitarbeiter. Diejenigen Unternehmen, welche durch eine relativ hohe Personalleistung gekennzeichnet sind – insbesondere Verbunde, Electrabel, Endesa, E.ON und Iberdrola – verzeichnen auch die höchsten Gewinne je Mitarbeiter, während am unteren Ende der Skala die Unternehmen mit der schlechtesten Personalleistung – ČEZ, RWE und EDF – auch die niedrigsten Gewinne je Mitarbeiter aufweisen. Wiederum ist jedoch darauf hinzuweisen, dass ČEZ hier wegen der geringeren Lohnkosten nicht vergleichbar ist. Wenn allerdings mittel- bis langfristig in den ehemaligen Ostblockstaaten eine Angleichung an das westeuropäische Lohnniveau stattfindet, dann wird auch dieses Unternehmen zu Rationalisierungsmaßnahmen gezwungen sein.

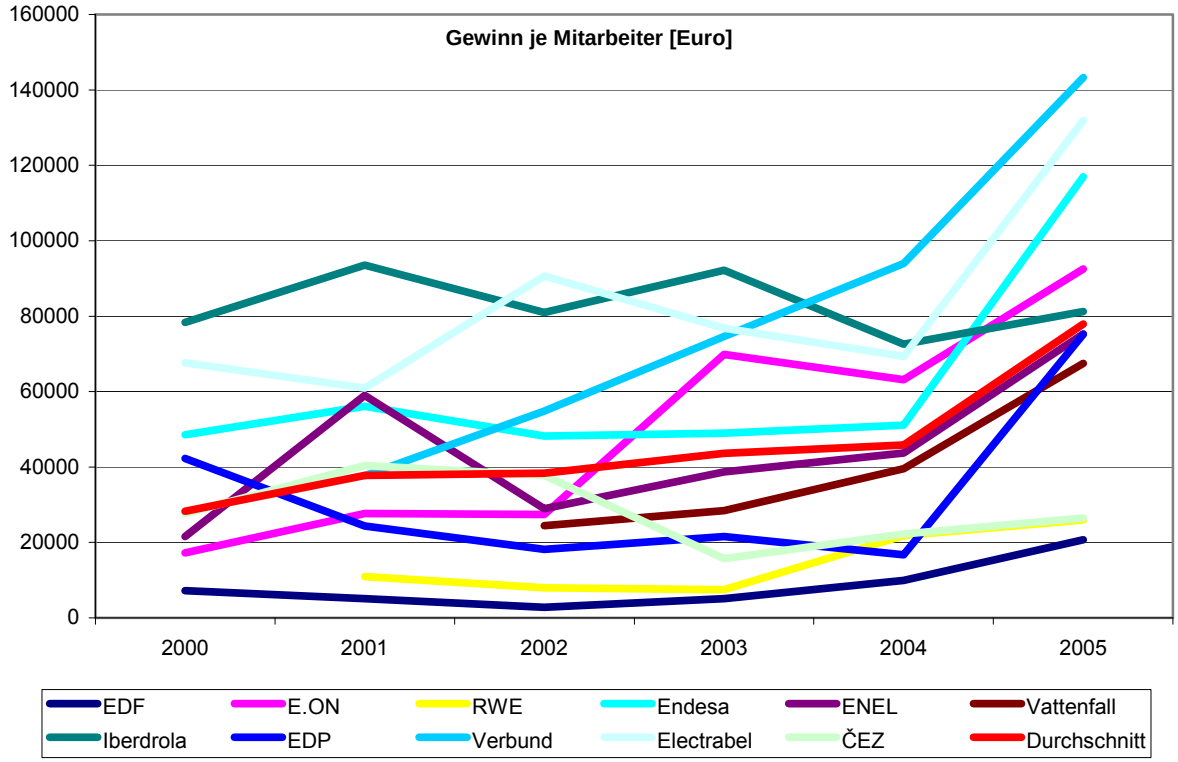

Abb. 9: Entwicklung des Gewinnes je Mitarbeiter der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005

In Abb. 9 finden sich die durchschnittlichen Gewinne je Mitarbeiter für die betrachteten Firmen. Es zeigt sich, dass diese im Betrachtungszeitraum im Durchschnitt wesentlich gesteigert werden konnten, un zwar um fast 300% von 2000 bis 2005, wobei der deutlichste Anstieg ebenso wie bei der Umsatzrentabilität von 2004 zu 2005 stattfand.

Dass der durchschnittliche Gewinn je Mitarbeiter wesentlich stärker gestiegen ist als die Umsatzrentabilität (von 2004 zu 2005 knapp 70% gegenüber ca. 50% bei der Umsatzrentabilität), könnte darauf hindeuten, dass die Branche insgesamt vor allem beim Kostenfaktor Personal bereits erhebliche Rationalisierungsanstrengungen unternommen hat.

In Abb. 10 ist der Gewinn je verkaufte Gigawattstunde in Euro für die 11 betrachteten Unternehmen im Zeitraum von 2000 bis 2005 angegeben. Ebenso wie beim Umsatz verzeichnen die einzelnen Unternehmen auch beim Gewinn je verkaufte Strommenge sehr heterogene Werte. Das Spektrum reicht von einem Wert von mehr als 26.000 Euro Gewinne je Gigawattstunde im Fall von ENEL bis hin zu knapp 3.500 Euro beim österreichischen Unternehmen Verbund im Jahr 2005. Es ist allerdings zu beachten, dass unterschiedliche Werte auch auf eine unterschiedliche Gewichtung der Geschäftsbereiche innerhalb der Gesamterlöse hindeuten können. Der Durchschnittswert für das Jahr 2005 liegt bei knapp 12.000 Euro, die beiden deutschen Unternehmen E.ON und RWE schneiden mit 18.300 bzw. 14.800 Euro sehr gut bzw. gut ab. Bei E.ON mit seiner ebenfalls relativ guten Umsatzrentabilität ist dies folgerichtig, während die Diskrepanz zwischen der schlechten Umsatzrentabilität von RWE und dem relativ guten Ergebnis je verkaufte Strommenge darauf hinweist, dass das Unternehmen einen größeren Erlösanteil mit anderen Geschäftsbereichen als dem Stromverkauf an Endkunden erwirtschaftet (wie ja bereits die hohe Umsatz/GWh-Relation zeigte), und dass diese anderen Geschäftsbereiche noch nicht hinreichend effizient arbeiten.

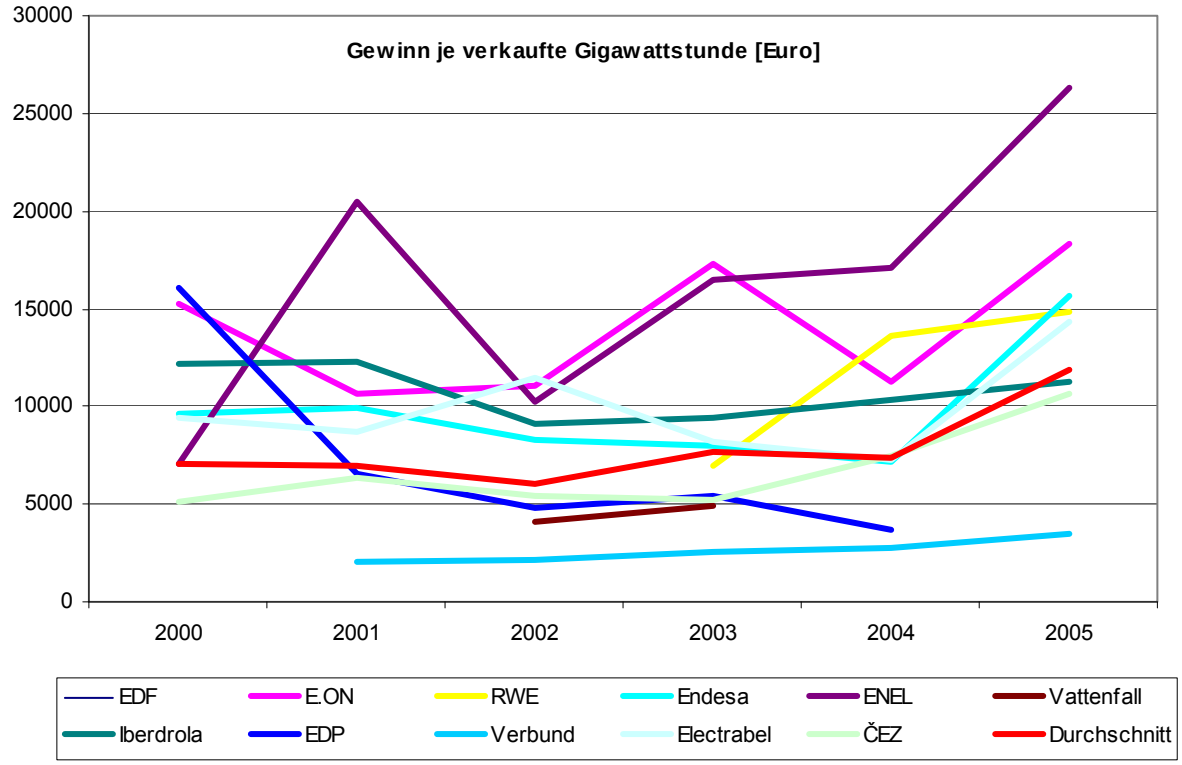

Abb. 10: Entwicklung des Gewinnes je verkaufte GWh der größten europäischen Stromerzeuger von 2000 bis 2005

Die französische EDF zählt, ebenso wie bei der Umsatzrentabilität und den übrigen hier verwendeten Kennzahlen auch beim Gewinn je verkaufte Strommenge zu den schlechtesten Unternehmen. Dies ist ein eindeutiges Indiz dafür, dass das Unternehmen vor allem auf der Kostenseite (die Erlöse konnten seit 2000 deutlich gesteigert werden) noch Anstrengungen zur Erhöhung der Effizienz unternehmen muss, um langfristig auf einem völlig freien europäischen Strommarkt bestehen zu können. Abb. 10 zeigt auch die entsprechenden Durchschnittswerte für die betrachteten Unternehmen.

Die Tendenz ist hier ähnlich wie jene der Relation Umsatz zu verkaufte Strommenge. Hier wie dort ist ein Einbruch im Jahr 2002 sowie ein erheblicher Anstieg insbesondere von 2004 zu 2005 zu verzeichnen. Aus den Durchschnittswerten wird noch einmal deutlich, dass die europäischen Stromversorger insgesamt derzeit sehr profitabel arbeiten.

6. Zukunftsperspektiven der Preisentwicklung

Das zentrale Motiv für die Einführung von Wettbewerb ist die Realisierung von Wettbewerbspreisen. Das bedeutet, dass sich die Preise aus den kurz- oder langfristigen Grenzkosten der Erzeugung ergeben. Abb. 11 vergleicht Theorie und Praxis: die Spotmarktpreise Base an der EEX und Grenzkosten der Stromerzeugung in AT-DE-FR-CH. Es zeigt scih – überraschend ? – dass im Prinzip über weite Phasen die Preise nahe an den Grenzkosten liegen. Im Detail ist festzustellen, dass die Ausübung von Marktmacht offensichtlich zu Zeiten niedriger Grenzkosten (2002-2004) verlockender ist, als zu Zeiten ohnehin hoher Grenzkosten (und damit auch eines hohen Producer Surplus).

Ein wichtiger Einflussparameter auf die Strompreise sind die CO2-Zertifikatspreise. Laut VIK (Deutschland0 haben 2005 die großen deutschen Stromerzeuger „Windfall profits“ im Ausmaß von ca. 4 Mrd € lukriert. Das Grundprinzip zeigt Abb. 12.

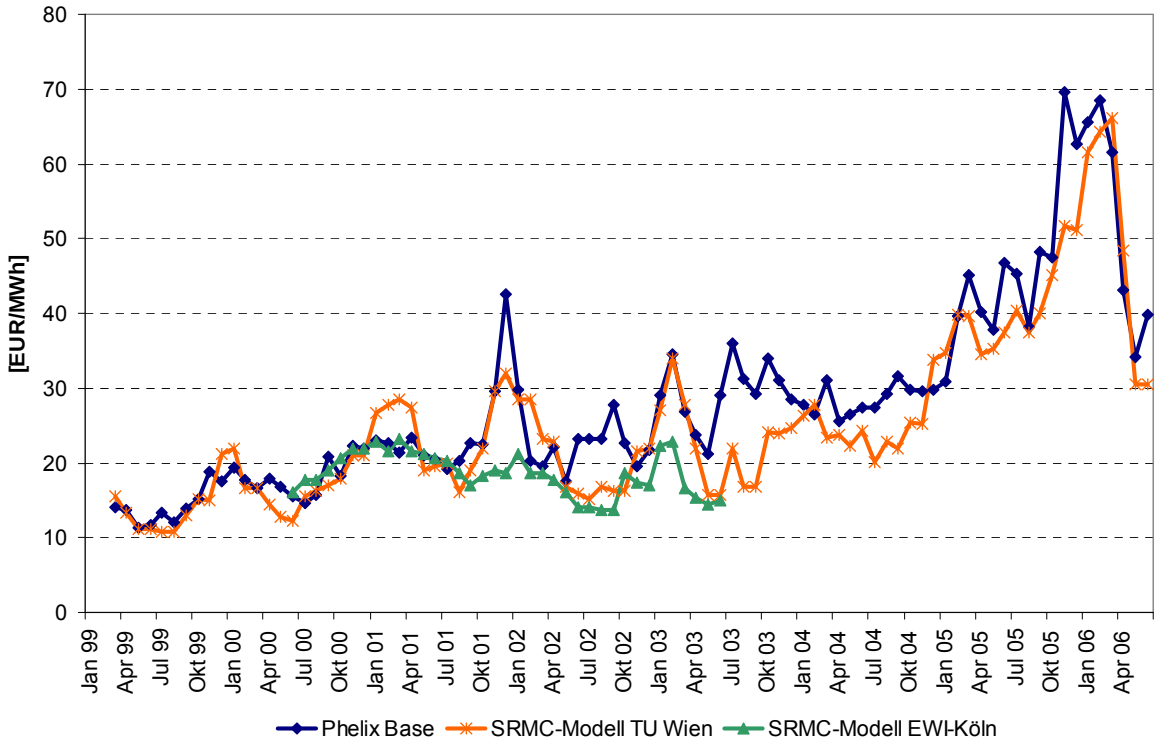

Abb. 11: Spotmarktpreise Base an der EEX und Grenzkosten der Stromerzeugung in AT-DE-FR-CH

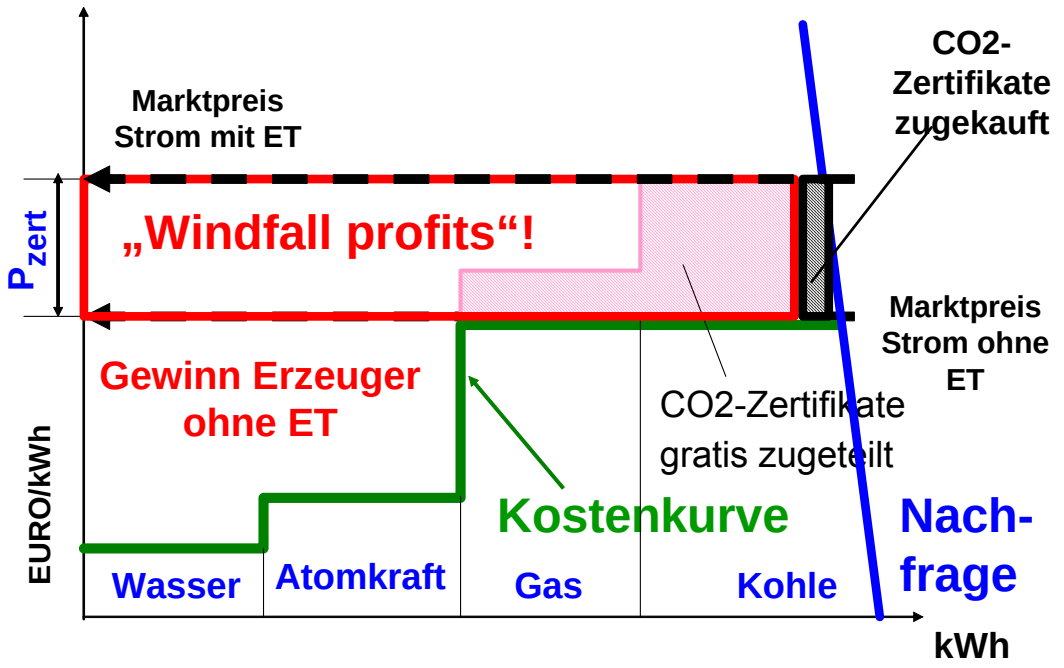

Abb. 12: Emissionshandel: Windfall profits der Stromerzeuger durch Einpreisung der Zertifikatspreise in die Grenzkosten

7. Schlußfolgerungen

Die wichtigsten Schlussfolgerungen aus diesen Analysen lauten:

- Die Stromversorger, die durch die Liberalisierung eigentlich unter Wettbewerbsdruck gesetzt werden sollten, sind zweifellos die großen Gewinner dieser Entwicklung. Sie haben in den letzten Jahren beträchtliche Gewinne eingefahren, und ihre Situation wird in den nächsten Jahren weiter

vorteilhaft bleiben: Neben den zu erwartenden weiteren „windfall profits“ aus dem CO2-Emissionshandel zeichnen sich aufgrund der zunehmend enger werdenden Schere zwischen Erzeugungskapazitäten und Nachfrage weiter steigende Gewinne aus dem konventionellen Stromverkauf ab.

- Die Analyse der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen – insbesondere Umsatz, Gewinn, sowie darauf basierende Verhältniskennzahlen – hat gezeigt, dass die Unternehmen in der Tendenz im Betachtungszeitraum von 2000 bis 2005 ihre wirtschaftliche Situation verbessern konnten. Lässt man die „Gesundschrumpfung“ von E.ON und RWE außer Betracht, so konnten alle Unternehmen ihre Erlöse im Betrachtungszeitraum steigern, und zwar z.T. mit Wachstumsraten von (weit) über 100%. Am stärksten gewachsen ist dabei das Unternehmen Vattenfall, dass sich von einem eher unbedeutenden regionalen Unternehmen zu einem der „big player“ in Europa entwickelt hat. Doch nicht nur die Umsätze, sondern auch die Gewinne konnten in den letzten Jahren z.T. erheblich gesteigert werden. Ursächlich hierfür sind nicht nur Erlössteigerungen, sondern auch Rationalisierungsmaßnahmen, und zwar insbesondere im Personalbereich. Gerade hier zeigen sich jedoch auch erhebliche Unterschiede zwischen den Unternehmen. Einige Unterehmen haben bis in die Gegenwart bereits beträchtliche Anstrengungen unternommen, um sich für den internationalen Wettbewerb zu rüsten, während andere Unternehmen hier noch deutlich zurückfallen. Insbesondere der ehemalige französische Staatsmonopolist EDF weist im Vergleich zum Wettbewerb noch bedeutende Ineffizienzen auf. Die bei weitem schlechteste Personalleistung ist bei dem tschechischen Anbieter ČEZ zu beobachten – dieses Unternehmen ist von den untersuchten Unternehmen der einzige osteuropäische Wettbewerber, der gegenüber den anderen Konkurrenten den Vorteil niedrigerer Lohnkosten hat. An diesem Beispiel lässt sich auch beobachten, welche Auswirkungen das Lohnniveau auf den Rationalisierungsdruck bei Unternehmen hat. Insgesamt lässt sich konstatieren, dass zwischen der zunehmenden Konzentration und dem Wachstum der untersuchten Unternehmen einerseits und der Entwicklung der betriebswirtschaftlichen Kennzahlen andererseits eine positive Korrelation besteht, so dass vermutet werden kann, dass das Wachstum den betrachteten Unternehmen insgesamt Wettbewerbsvorteile verschafft hat, welche sich in einer besseren Realisierung der ökonomischen Unternehmensziele niederschlagen.
- Jede weitere Privatisierung von Unternehmen hat zur Folge, dass nur zu entscheiden ist, an wen in diesem Oligopol verkauft wird und hat damit vor allem eine beträchtliche Steigerung der Marktmacht zur Folge. Damit ist derzeit kein Ende des Konzentrationsprozesses der letzten Jahre abzusehen. Wobei dieser zunehmend in Richtung weiterer vertikaler Integration von Erzeugungs- und Vertriebsunternehmen sowie horizontaler Integration speziell von Strom- mit Gasunternehmen geht;
- Allerdings ist dazu sicherzustellen dass zumindest ein europaweit rigoroses Unbundling die vertikale und horizontale Integration (bezogen auf Erzeugung/Aufbringung und Übertragungsnetz) der Strom- und Gasversorgung beendet. Weiters müsste sichergestellt werden, dass der Strommarkt tatsächlich anfechtbar bleibt. Ohne diese Randbedingung würde der Strompreis langfristig auf ein Niveau steigen, das deutlich über den langfristigen Grenzkosten liegen wird.
- Minimale Voraussetzungen für ein Mindestmaß an Wettbewerb ist eine radikale Erhöhung der Transparenz der Kraftwerksverfügbarkeit, der geplanten Revisionen usw. z.B. über Internet. Hier sind die Regulierungsbehörden gefordert, europaweit konzertierte Maßnahmen zu setzen;

Literaturverzeichnis

Codognet MK, El Khodary M, Glachant JM, Hiroux C, Mollard M, Leveque, F, Perez Y. Plagnet MA. Mergers and acquisitions in the European electricity sector. CERNA & GRJM, Paris, 2005.

Commission of the European Communities. DG TREN Working Paper: Fourth Benchmarking Report on the implementation of the internal electricity and gas market, Brussels, 2005.

Frisch Helmut, Haas Reinhard, Schmoranz Ingo: Einflussparameter auf den Marktpreis für Strom im liberalisierten mitteleuropäischen Strommarkt, VEÖ 2005.

Haas Reinhard, Jean-Michel GLACHANT, Nenad KESERIC, Yannick PEREZ: “Competition in the Continental European Electricity Market: Despair or Work In Progress?”, Kapitel in Buch von Fereidoon P. SIOSHANSI und Wolfgang PFAFFENBERGER: “International experience in restructured electricity markets: What works, what does not, and why”, Edvard Elgar (2006, forthcoming)

Haas Reinhard: „Perspektiven der Entwicklung des liberalisierten mitteleuropäischen Sttrommarkts“ , Tagungs-CD-ROM IEWT2005, 16. – 18. Februar 2005, TU Wien.

Haas Reinhard, Hans Auer: "Perspektiven der österreichischen Stromversorgung im liberalisierten Strommarkt", VEÖ-Journal Oktober 2004, 20-23.

Pfaffenberger, W.; Hille, M.:, Investitionen im liberalisierten Energiemarkt: Optionen, Marktmechanismen, Rahmenbedingungen, Bremer Energieinstitut 2004.