



Verband Berlin-Brandenburgischer
Wohnungsunternehmen e.V.

NUON STEIGT INS ERDGAS-ENDKUNDENGESCHÄFT EIN

04.07.2006 Fachinformation

Der niederländische Stromkonzern Nuon will als erster Wettbewerber in Berlin und Hamburg in den Erdgas-Endkundenmarkt einsteigen. Wie das Unternehmen am 3. Juni mitteilte, sollen Privatkunden in beiden Metropolen ab dem 1. Oktober 2006 eine zwölfmonatige Preisgarantie erhalten. Damit können Privatkunden in den beiden größten deutschen Städten ab dem Herbst erstmals eine Wahl ihres Gasversorgers treffen. Nach Informationen des Online-Dienstes Powernews wird der Preisvorteil gegenüber klassischen Verträgen mit E.ON Hanse und Gasag allerdings überschaubar ausfallen: So soll ein Berliner Haushalt mit Nuon pro Jahr etwa 1,5 bis 2 Prozent der Jahresrechnung einsparen, was ca. 10 bis 20 Euro entspricht. Man setzte auf eine konstruktive Zusammenarbeit mit den vor Ort etablierten Energiekonzernen und erwarte faire Lösungen für die Strukturen und Prozesse des Gaswettbewerbs, sagte Thomas Mecke, Vorsitzender der Geschäftsführer von Nuon Deutschland. Für die Gaslieferung sei ein Vertrag mit einem großen internationalen Gasanbieter sowohl für den Transport als auch für Speicherkapazitäten abgeschlossen worden. Obwohl der Gastransport immer noch zu teuer sei, sei der Absatz in Hamburg und Berlin wirtschaftlich. Im Rest der Republik lohne sich der Gasverkauf an Endkunden aber noch nicht. Hier müsse abgewartet werden, welches Netzzugangsmodell in Deutschland zum Tragen komme. Darüber hinaus will Nuon auch sein Stromangebot, das bislang nur Kunden in Heinsberg und Berlin zur Verfügung steht, auf den Standort Hamburg ausweiten. In Berlin habe man seit dem Januar 2006 rund 30.000 Kunden gewonnen. Mit der Stärkung des Privatkundengeschäftes wolle man bis zum Jahr 2010 zu den zehn größten Energieversorgern Deutschlands aufsteigen. Im Privatstrommarkt strebe man eine Marktanteilsquote von fünf Prozent an. Dabei soll der Privatkundenstrom, der derzeit zu 60 Prozent aus dem Nuon-GuD-Kraftwerk in Heinsberg und zu 40 Prozent aus erneuerbaren Energien (überwiegend norwegische Wasserkraft) stammt, auch langfristig atomstromfrei bleiben. Im Industriekundengeschäft rechnet Nuon nach Powernews-Informationen mit einer Verdopplung der Absatzmenge bis 2008. Bereits in 2006 entspräche das Volumen mit physisch 2,5 Mrd. kWh dem Absatz eines mittleren bis großen Stadtwerks. Mit neuen Preismechanismen wolle Nuon seine Attraktivität für Geschäftskunden erhöhen.

<https://bbu.de/beitraege/nuon-steigt-ins-erdgas-endkundengeschaeft-ein>