

ENERGIEBRANCHE

Shell schaltet in Deutschland auf Ökostrom um

Noch verdient der Konzern sein Geld vor allem mit fossilen Brennstoffen. Deutsche Stromkunden sollen jetzt aber nur noch grüne Energie bekommen.

Kathrin Witsch, Jürgen Flauger Düsseldorf

Strom verkauft der britisch-niederländische Ölkonzern Shell in Deutschland zwar schon seit ein paar Jahren, aber jetzt wird das fossile Energieunternehmen tatsächlich zum Ökostromanbieter. Von nun an verkaufe die deutsche Stromtochter Shell Energy nur noch grüne Energie an ihre Kunden. "Die Welt ändert sich, und Shell will sich auch ändern", sagt Shell-Energy-Chef Dirk Leichsenring im Gespräch mit dem Handelsblatt. Schließlich wolle man zu einem der größten Stromversorger der Welt werden.

Die Kehrtwende im Stromgeschäft steht symbolisch für die Neuausrichtung des globalen Milliardenkonzerns. Erst vor zwei Wochen hatte Shell bekannt gegeben, Deutschland zum Testfall für das gesamte Unternehmen zu machen.

Konkret heißt das: In den nächsten zehn Jahren will Shell in Deutschland der führende Anbieter von grünem Wasserstoff für den Industrie- und Transportsektor werden. Der Umbau der Rheinland-Raffinerie soll dabei einer der wichtigsten Schritte sein. "2050 werden wir hier in Deutschland keine fossilen flüssigen Brennstoffe mehr verkaufen", kündigte Deutschland-Chef Fabian Ziegler an.

Stattdessen soll die Raffinerie zu je einem Drittel synthetische Kraftstoffe, Biokraftstoff und grünen Wasserstoff produzieren. "Wir werden ein völlig anderes Unternehmen sein", sagt Ziegler. Auch auf Elektromobilität und Windkraft auf hoher See soll sich Shell Deutschland jetzt stärker konzentrieren.

Fast zeitgleich verkündete auch die Stromtochter Shell Energy ihre neue Strategie. "Deutschland ist der größte Strom- und Gasmarkt in Europa - und deshalb für Shell sehr wichtig", betont Leichsenring. Seit 2015 verkauft der Ölkonzern Strom an deutsche Privatkunden. Stand heute hat das Unternehmen laut eigener Aussage eine sechsstellige Zahl an Kunden - genauer wolle man nicht werden. Die Ambitionen sind groß: "Mittelfristig wollen wir in Deutschland zu einem der großen Player werden", sagt Leichsenring.

/// Der Wettbewerb wird härter // .

Groß ist allerdings auch die Zahl der Konkurrenten. Einen Ökostromtarif gibt es mittlerweile bei so gut wie jedem Anbieter. Gleichzeitig wird der Wettbewerb härter: Immer mehr große Unternehmen drängen auf den Markt. Mit der Übernahme von Innogy durch Eon ist ein dominanter Marktteilnehmer entstanden, und ganz neue Wettbewerber wie der Autokonzern Volkswagen wollen sich jetzt ebenfalls am Stromverkauf versuchen.

Etablierte Versorger wie Lekker Energie, mit 400.000 Kunden immerhin einer der größten bundesweit, setzen derweil auf Übernahmen, um sich die nötige Schlagkraft zu verschaffen. Mitte September hat das Unternehmen mit Sitz in Berlin das Kundenportfolio des Wettbewerbers PST Europe Sales GmbH übernommen - rund 40.000 Strom- und Erdgaskunden. Es ist bereits die dritte Übernahme innerhalb der vergangenen eineinhalb Jahre.

Auch Ökostromanbieter wie Lichtblick stocken auf. Im März hat sich das Unternehmen 260.000 Heizstromkunden einverleibt, von denen sich Eon im Zuge der Innogy-Übernahme trennen musste.

Shell Energy setzt vor allem auf den eigenen Namen. "Wir glauben, dass wir mit unserer Marke und unserer Finanzkraft einen Wettbewerbsvorteil haben", ist Leichsenring überzeugt. Schließlich habe Shell eine lange Geschichte im Energiesektor.

Es ist eine Geschichte, die bislang mehr von Öl und Gas bestimmt war als von Wind- und Sonnenenergie. Zwar will Shell in den nächsten Jahren deutlich mehr in Erneuerbare investieren, aber das Geld kommt nach wie vor aus dem Geschäft mit den fossilen Energien. Aus diesem Grund gibt es regelmäßig Kritik von Aktivisten und Umweltschützern - zuletzt Ende August bei einer Demonstration der Gruppe Extinction Rebellion in London.

Ein Glaubwürdigkeitsproblem sieht Leichsenring deswegen aber nicht. "Ich sehe keinen Widerspruch darin, dass ein Ölkonzern Strom aus erneuerbaren Energien anbietet. Noch wird Öl benötigt. Entscheidend ist, dass wir jetzt die Wende angehen", ist er überzeugt.

Seit ein paar Jahren kauft der Ölriese vermehrt Unternehmen wie den **Solarbatteriehersteller** Sonnen oder den Ladeanbieter New Motion auf und investiert in Offshore-Windparks, zum Beispiel vor der niederländischen Küste. Der grüne Strom für die deutschen Kunden kommt allerdings aus Norwegen. "Wir beziehen unseren Strom über Wasserkraftwerke aus Norwegen. Das ist unser Weg, den wir momentan für richtig und gut halten", sagt Leichsenring.

Verbraucherschützer wie Udo Sieverding finden das alles andere als richtig. Ökostrom nur über norwegische Herkunftsnachweise zu beziehen sei heute nicht mehr zeitgemäß. "Sich dann auch noch damit einen grünen Anstrich zu geben, ist Augenwischerei und verschaukelt auch ein Stück weit die Verbraucher", ärgert sich der Energie-Experte von der Verbraucherzentrale in Nordrhein-Westfalen. Dabei gebe es längst andere Wege, die die Energiewende tatsächlich nach vorne bringen würden.

/// Zukäufe nicht ausgeschlossen // .

Damit spielt Sieverding vor allem auf sogenannte Power Purchase Agreements, kurz PPAs, an. Die langfristigen Abnahmeverträge kommen beim Bau neuer **Solar-** und Windparks immer häufiger zum Einsatz und garantieren die Abnahme der erzeugten Energie über einen bestimmten Zeitraum zu einem festen Preis.

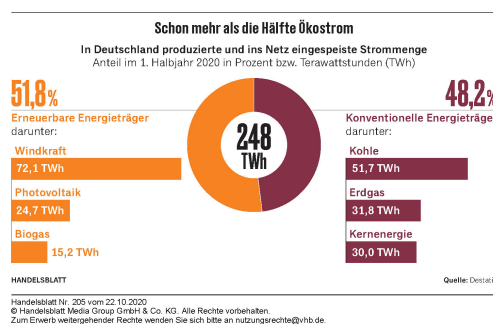
Weil erneuerbare Energien immer günstiger und die gesicherte Vergütung aus dem Erneuerbare-Energien-Gesetz (EEG) immer kleiner wird, gehen Erzeuger und Abnehmer nun öfter den Weg über PPAs. Mithilfe solcher Abnahmeverträge können große Wind- und Solarparks auch ohne staatliche Förderung gebaut und betrieben werden. Sie garantieren feste Einnahmen, unabhängig von schwankenden Strompreisen.

"PPAs leisten einen echten Beitrag zur Energiewende. Entweder weil sie den Fortbestand einer alten Anlage sichern und sie so am Netz halten oder weil sie mit dem Ausbauimpuls für eine völlig neue Anlage verbunden sind", erklärt Sieverding. So hat der Kunststoffhersteller Covestro Ende 2019 vereinbart, Ökostrom eines neuen Windparks vor der Insel Borkum in der Nordsee einzukaufen. Der Ökostromanbieter Naturstrom nutzt PPAs, um den Weiterbetrieb von mehr als 20 Jahre alten Windrädern in Norddeutschland zu sichern.

Wann Shell Energy die ersten Direktlieferveträge abschließt, wollte Leichsenring nicht sagen. Stattdessen wolle man auf "spannende Bündelprodukte" wie die **Solarbatterien** von Sonnen oder E-Ladestationen von New Motion setzen. Dafür schließt Leichsenring auch weitere Zukäufe nicht aus. "Wir wollen nicht nur organisch wachsen, sondern auch anorganisch", man schaue sich stets um, verriet der Shell-Energy-Chef.

Zuletzt hatte der Ölkonzern versucht, den niederländischen Versorger Eneco zu kaufen, musste sich im Bieterwettbewerb allerdings dem japanischen Energiekonzern Mitsubishi geschlagen geben. Mit einer Übernahme von Eneco hätte sich Shell auch die Tochter Lichtblick einverleibt - und wäre auf einen Schlag Deutschlands größter Ökostromanbieter gewesen. Die nächste Attacke kommt bestimmt.

*Flaiger, Jürgen
Witsch, Kathrin*




Quelle:	Handelsblatt print: Nr. 205 vom 22.10.2020 Seite 022
Ressort:	Unternehmen
Branche:	ENE-01 Alternative Energie B ENE-07 Erdöl P1311 ENE-07-01 Mineralölwirtschaft P2911 ENE-16 Strom B ENE-16-03 Stromversorgung P4910
Börsensegment:	dax30 ICB7575 stoxx mdax ICB0537
Dokumentnummer:	E3764C08-3A7B-4065-8AFA-3E1B3A4F04D8

Dauerhafte Adresse des Dokuments:

https://www.wiso-net.de/document/HB_E3764C08-3A7B-4065-8AFA-3E1B3A4F04D8%7CHBPM_E3764C08-3A7B-4065-8AFA-

Alle Rechte vorbehalten: (c) Handelsblatt GmbH

 © GBI-Genios Deutsche Wirtschaftsdatenbank GmbH