



Laubag-Findlingspark Nochten

und ist somit nicht zeitnah realisierbar. Daher plant Vattenfall als einen ersten Schritt die Offenlegung von Erzeugungsdaten eigener Kraftwerke und setzt bei Beteiligung aller Marktteilnehmer auf folgende positive Effekte: die Preisbildung ist besser nachvollziehbar, die Marktteilnehmer können die Preise besser prognostizieren, der Manipulations-

verdacht ist ausgeräumt und das Vertrauen in den Großhandelsmarkt wird somit gestärkt.

Konkret planen wir für Anlagen, die größer 10 MW (Megawatt) sind, täglich folgende Informationen zu veröffentlichen: die installierte Nettoleistung (nach Energieträgern), die maximal verfügbare Nettoleistung pro Tag

für das laufende und das Folgejahr, die erzeugte Nettoarbeit ex post pro Tag nach Energieträgern (beginnend am 1.1.2006), außerplanmäßige Ereignisse mit der Stillstandsdauer.

Mit dieser Offensive legt Vattenfall bislang geschäftlich geheime Erzeugungsdaten offen und hofft zugleich, dass sich die anderen Marktteilnehmer dem

Modell anschließen. Die Daten sollen so lange auf unserer Homepage veröffentlicht werden, bis eine einheitliche Lösung gefunden ist.

Im Internet: www.vattenfall.de

Dr. Klaus Rauscher ist Vorstandsvorsitzender der Vattenfall Europe AG, München. Er war von 1988 bis 1991 Leiter der Bayerischen Staatskanzlei und wechselte 1991 zur Bayerischen Landesbank, wo er als Vorstandsmitglied u.a. für die Energiewirtschaft zuständig war. Von November 2001 an hat Dr. Rauscher als Vorstandsvorsitzender der HEW und mit der Gründung der Vattenfall Europe AG die Integration der vier Unternehmen Bewag, HEW, LAUBAG und VEAG eingeleitet. Dr. Rauscher ist ordentliches Mitglied des Vorstandes der Vattenfall AB, Stockholm und Präsident des Verbandes der Verbundunternehmen und Regionalen Energieversorger in Deutschland – VRE sowie Vizepräsident des VDEW.

Erstes Franchise-Konzept für Energiebranche

envia-Partner bieten den Kunden vor Ort alles aus einer Hand

Das gab es in der Branche noch nie: Die envia Mitteldeutsche Energie AG (enviaM) eröffnete zu Jahresbeginn gemeinsam mit lokalen Elektroinstallateur-Fachbetrieben drei Franchise-Filialen in Ostdeutschland. Damit leitet der Chemnitzer Energiedienstleister eine neue Ära des Kundendienstes ein.

Die regional anerkannten Elektrofirmen erhalten als Partner von enviaM die Möglichkeit, das Produkt- und Dienstleistungsspektrum eines herkömmlichen

Elektrofachbetriebes deutlich zu erweitern. Zudem kommt der in den neuen Bundesländern führende regionale Energiedienstleister seinen rund 1,6 Millionen Kunden näher.



gen zur Stromrechnung, um Möglichkeiten des Energiesparens oder den Kauf einer umweltfreundlichen Wärmepumpe geht. Als envia-Partner können wir dem Kunden nunmehr – vom Hausanschluss im Keller bis zur Photovoltaikanlage auf dem Dach – alles aus einer Hand bieten. Und bei Bedarf sogar eine attraktive Finanzierung der Produkte und Dienstleistungen.“

Neben der persönlichen Beratung offerieren die envia-Partner, zu denen in der ersten Phase des Pilotprojektes Filialen in Cottbus, Marienberg und Taucha gehören, auch Produkte und Dienstleistungen zu einem festen kundenfreundlichen Preis und mit einer fest zugesicherten Qualität. „Unsere Kunden kommen durch die Zusammenarbeit mit enviaM in den Genuss von hohen Qualitäts- und

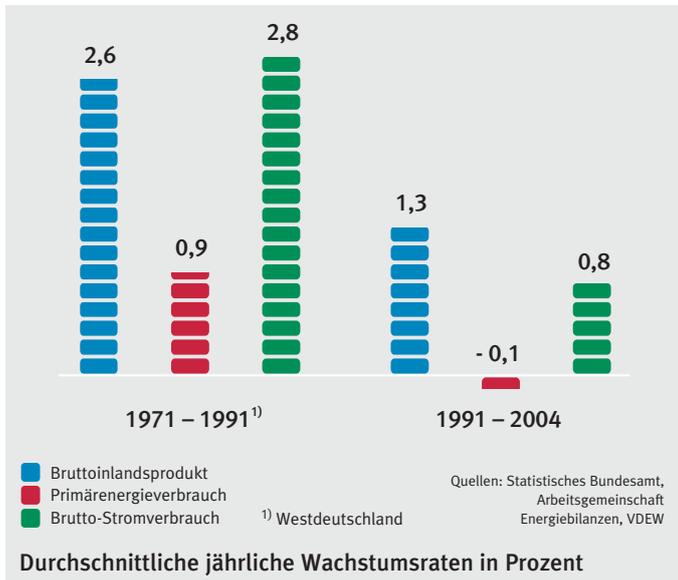
STROMVERBRAUCH IM HAUSHALT

Acht Prozent für Beleuchtung



„Vor allem profitieren die Kunden von dieser Zusammenarbeit“, bestätigt Christina Windolph, Geschäftsführerin der envia-Partner Windolph Elektromontagen GmbH in Taucha bei Leipzig. „Denn sie haben wieder einen persönlichen Ansprechpartner. Viele Kunden bevorzugen ein persönliches Gespräch, gerade wenn es um Fra-

STROM UND KONJUNKTUR Energieeffizienz senkt Energieverbrauch



Servicestandards, wie beispielsweise einer fünfjährigen Garantie“, sagt Christina Windolph.

Mit dem bundesweit ersten Franchise-Projekt in der Energiewirtschaft will enviaM neben einem breiten Produkt- und Dienstleistungsspektrum vor allem Kun-

bende und öffentliche Einrichtungen ausgerichtet.

Flächendeckendes Netz

Die Pilotphase mit ausgewählten envia-Partner-Filialen wird etwa zwei Jahre

dennähe und -betreuung in den Mittelpunkt stellen. Dabei wird die Zusammenarbeit mit renommierten regionalen Elektrofirmen nicht nur zur Win-Win-Strategie, die beiden Partnern des Franchising Vorteile bringt. Am Ende soll ein „Triple-Win“ stehen – von dem vor allem die Kunden profitieren. Das „Alles-aus-einer-Hand-Angebot“ der envia-Partner ist vorrangig auf private und gewerbliche Bauherren, Haus- und Wohnungseigentümer sowie Gewerbetrei-

währen. Wobei in Chemnitz schon vorbereitet wird, Ende dieses Jahres weitere Partner ins Boot zu holen. Mittelfristig plant enviaM, ein flächendeckendes Franchise-Filialnetz mit 25 bis 30 Partnern im gesamten Netzgebiet aufzubauen, das die Bundesländer Brandenburg, Sachsen, Sachsen-Anhalt und Thüringen umfasst.

U.N.



Mehr Kundennähe

Drei Fragen an und drei Antworten von Dr. Wolfgang Ahlemeyer, Vorstand Marketing/Vertrieb und Energiebeschaffung bei enviaM

Was ist das Neue am Konzept von enviaM?

Dr. Wolfgang Ahlemeyer: Etablierte Unternehmen der regionalen Energiewirtschaft gehen beim Franchise-Konzept der enviaM eine Partnerschaft zum gegenseitigen Nutzen ein. enviaM bringt als Marktführer auf dem ostdeutschen Strommarkt und Franchise-Geber ein breites und innovatives Produktspektrum ein; renommierte, mit der Region verwurzelte Elektrofirmen warten als Franchise-Nehmer mit professioneller Beratung, exakter Termintreue und höchster Ausführungsqualität auf. Beide Partner ergänzen sich zum Vorteil der Kunden, die nunmehr einen persönlichen Ansprechpartner haben und vor Ort alles rund um das Thema Energie aus einer Hand bekommen.

Welche Vorteile erhofft enviaM für sich selbst?

Dr. Wolfgang Ahlemeyer: Die Eröffnung der envia-Partner-Filialen ermöglicht einen deutlich engeren Kontakt zu unseren Kunden. Wir bekommen wieder ein Gesicht vor Ort, indem enviaM-Kunden, denen ein persönlicher Kontakt mehr am Herzen liegt als der Anruf in einem anonymen Call-Center, eine Beratung von Angesicht zu Angesicht erhalten. Viele unserer Wettbewerber verzichten aus Kostengründen auf einen solchen Service. Wir aber glauben, dass Kundennähe perspektivisch immer wichtiger wird und wieder neu belebt werden muss.

Wobei Franchising so neu aber nicht ist.

Dr. Wolfgang Ahlemeyer: Nein, das System gibt es schon seit mehr als 140 Jahren. Damals hat die amerikanische Firma „Singer Sewing Machine Company“ es erstmals fahrenden Händlern gestattet, Singer-Nähmaschinen auf eigene Rechnung zu verkaufen. Franchising wird heute in vielen Bereichen eingesetzt, ich sage nur: McDonald's. Experten sind der Ansicht, dass dieses System bis zum Jahr 2010 weltweit die Vertriebsform Nummer Eins sein wird. Hier übernehmen wir mit unseren Partnern gern eine Vorreiterrolle.