

# B E T

Energie. Weiter denken



## NEWSLETTER

Nr. 01-2018

### Aktuelle Informationen aus der Energiewirtschaft

---

«Briefanrede» «Titel» «Nachname»,

Auch in diesem Jahr informieren wir für Sie im B E T – Newsletter über relevante Themen aus der Energiewirtschaft.

In dieser Ausgabe haben wir folgende Punkte zusammengestellt und kommentiert:

- **Direktvermarktung: „New Business“?**
- **Regulierung: Nicht alles perfekt**
- **B E T: Digitalisierungsbarometer mit EY**
- **Vertrieb: Umfrage der BET bringt Klarheit**

#### Treten Sie mit uns in Kontakt!

Wir stehen Ihnen jederzeit gerne für einen Austausch zu den Themen sowie für Ihre Fragen und Anregungen zur Verfügung.

Übrigens: Merken Sie sich den 8. November 2018 für unsere B E T Challenges vor.

Mit freundlichem Gruss aus Zofingen

**B E T Suisse AG**

Dr. André Vossebein | Geschäftsführer B E T Suisse AG

**M** +41 79 176 50 37

## **Direktvermarktung: „New Business“?**

Die neue Energieförderungsverordnung (EnFV) schreibt fest, dass Erneuerbare-Energien-Anlagen über 500 kW, welche bisher eine Vergütung erhielten, in die Direktvermarktung wechseln müssen. Zwischen 100 und 500 kW ist das freiwillig möglich. Mit der Direktvermarktung soll die Stromproduktion wirtschaftlich „näher an den Markt“ geführt werden. Das Instrument ist in anderen Ländern etabliert. Auch Schweizer Versorger haben Portfolien mit signifikantem Volumen unter Vertrag. Aber was bedeutet das für die Schweizer Versorger?

Heute bietet eine zweistellige Zahl von Unternehmen Direktvermarktung als Dienstleistung für EVUs und andere an, oft im Rahmen etablierter Partnerschaften. Die Anzahl relevanter Anlagen ist aber begrenzt. Solaranlagen müssen schon recht gross sein – Dachanlagen auf Einfamilienhäusern erreichen die Mindestleistung regelmässig nicht. Die Anzahl der Schweizer Windkraftanlagen ist ohnehin begrenzt, verbleiben also vor allem noch Wasserkraft und Biomasse. Offenkundig entsteht daher ein Käufer-Markt, in dem die Anbieter der Dienstleistung ihre Angebote im Laufe der Zeit tendenziell attraktiver gestalten werden müssen. Zugleich muss die Rentabilität für den Dienstleister aber gewahrt bleiben. Sie hängt nicht nur vom Bewirtschaftungsentgelt ab, sondern auch von der Frage des optimalen Hedgings der bewirtschafteten Menge und vom Umgang mit Risiken im Geschäftsmodell.

Für Verteilnetzbetreiber stellt sich die Frage, ob und was sie den Produzenten in ihrem Netzgebiet hinsichtlich Direktvermarktung anbieten wollen – oder auch nicht. Ohne eigenes Angebot nimmt der Verteilnetzbetreiber ein Stück weit am strategisch wichtigen Thema Dezentralisierung nicht teil, grosse Profite sind aber zugleich nicht sicher zu erwarten. Wer ein Angebot in Partnerschaft mit einem anderen Dienstleister unterbreiten will, sollte folglich sowohl den richtigen Dienstleister auswählen, als auch die Verträge angemessen gestalten.

Neben der Vermarktungsmöglichkeit am Handelsmarkt seitens des Direktvermarkters ist aber auch eine mögliche weitere Veredelung der Energiemengen in regionalen Vertriebsprodukten möglich, um weitere Wertbestandteile zu heben und die Wertigkeit des Stroms nicht am anonymisierten Grosshandelsmarkt sondern direkt gegenüber Endkundenbeziehungen zu heben. Hierzu lassen sich unterschiedliche Produktgestaltungen überlegen, welche auf das Markenimage und das bestehende Produktportfolio sowie auf die regionalen Kundenbedürfnisse abzustimmen sind.

B E T verfügt über Erfahrungen beim Aufbau von Geschäftsmodellen rund um die Dezentralisierung, nicht nur zur Direktvermarktung, und bei der Bewertung und Optimierung von Direktvermarktungsangeboten.

Ihr Ansprechpartner

## **Regulierung: Nicht alles perfekt**

Seit dem 1. Januar 2018 sind die revidierten Verordnungen aufgrund des ersten Massnahmenpaktes in Kraft und bereits ist klar, dass weitere Anpassungen der rechtlichen Grundlagen in nächster Zukunft folgen werden.

Nebst dem neuen Energiegesetz, welches in der Volksabstimmung vom 21. Mai 2017 angenommen worden ist, gibt es weitere gesetzliche Anpassungen aufgrund der Strategie Stromnetze. Diese wurde in der Wintersession 2017 vom Parlament verabschiedet, die Änderungen sind allerdings noch nicht in Kraft. Nebst den veränderten Rahmenbedingungen für den eigentlichen Netzausbau enthielt die Vorlage auch eine Modifizierung der Durchschnittspreismethode, welche sehr kontrovers diskutiert wurde. Da zum gesamten Paket die Referendumsfrist noch bis zum 7. April 2018 läuft, sind die Verordnungen zur Umsetzung noch gar nicht erarbeitet. Gemäss Aussage des Bundesamtes für Energie (BFE) wird in der zweiten Jahreshälfte eine entsprechende Vernehmlassung stattfinden. Das Inkrafttreten ist für das erste Halbjahr 2019 geplant.

Dies bedeutet, dass für die Berechnung der Energietarife 2019 in der Grundversorgung für alle VNB mit eigenen Produktionsanlagen zu einer besonderen Herausforderung werden wird. Einerseits gilt seit Anfang 2018 das neue Energiegesetz, welches vorübergehend den Absatz der Energie aus eigenen Grosswasserkraftanlagen (> 10 MW) in der Grundversorgung erlaubt – sofern der VNB die Bedingungen für eine Marktprämie grundsätzlich erfüllt. Die Anforderungen, welche mit der Anmeldung für eine Marktprämie verbunden sind, sind allerdings relativ hoch gesetzt worden. Andererseits ist der erwähnte neue Art. 6 Abs. 5bis StromVG noch nicht in Kraft, der für alle VNB das Recht bringen wird, erneuerbare Energie aus inländischen Anlagen in der Grundversorgung abzusetzen. Die EICom ihrerseits hat mehrfach betont, dass die Einhaltung der Durchschnittspreismethode für die meisten EVU kein Problem darstelle. Konkrete Handlungsanweisungen, wie bspw. mit back-to-back-Geschäften umzugehen ist, fehlen unseres Wissens aber bis dato.

Die letzten Gesetzesänderungen sind noch gar nicht umgesetzt und bereits stehen weitere Anpassungen auf der politischen Traktandenliste. Die 2011 vorübergehend sistierte Revision des StromVG ist weit fortgeschritten und um weitere Aspekte ergänzt worden. Nebst dem sogenannten „Strommarktdesign“ ist auch die vollständige Strommarktöffnung politisch wieder ein Thema, ebenso wie die Revision der Obergrenze des Wasserzinses.

Schliesslich ist davon auszugehen, dass auch in naher Zukunft zu ausgewählten Fragen die Gerichte gefordert sein werden. Bei mehreren Verordnungsbestimmungen könnte eine gerichtliche Prüfung ergeben, dass sie nicht mit dem Willen des Gesetzesgebers übereinstimmen und deshalb korrigiert werden müssen. Diese Situation ist aus unserer Sicht höchst unbefriedigend, weil offenbar bewusst in Kauf genommen wird, dass sich die Regeln schon bald wieder ändern. Dafür ist aber ein zusätzlicher zeitlicher und finanzieller Aufwand notwendig, den insb. kleinere und mittlere Werke nicht auf sich nehmen wollen. Ihr Kerngeschäft ist schliesslich die Stromversorgung und nicht die Prozessführung über mehrere Instanzen.

Ihr Ansprechpartner

**Dominik Rohrer** | E [dominik.rohrer@bet-suisse.ch](mailto:dominik.rohrer@bet-suisse.ch) | T +41 62 751 58 94

---

## **B E T: Digitalisierungsbarometer mit EY**

Das Mutterhaus von B E T Suisse AG in Aachen (D) wurde zusammen mit EY und WIK (Wissenschaftliche Institut für Infrastruktur und Kommunikationsdienste) beauftragt, die Umsetzung der Energiewende mit einem Fortschrittmesser jährlich abzubilden und zu bewerten. Auftraggeber ist das deutsche Bundeswirtschaftsministerium. Zudem sollen Gutachten Impulse setzen und Handlungsempfehlungen für ausgewählte Top-Themen geben. Drei Fragestellungen stehen dabei im Zentrum:

- Mit welchen Geschäftsmodellen kann der Verbraucher dazu gebracht werden, stärker an der Energiewende teilzunehmen?
- Wie kann man die fluktuierende erneuerbare Einspeisung mit der zunehmend flexibleren Nachfrage zusammenbringen und dabei den Verteilnetzausbau effizient begrenzen?
- Welche Telekommunikationsinfrastruktur steht zur Verfügung und welche wird benötigt?

B E T-Gründer Dr. Wolfgang Zander: „Das effiziente Zusammenwirken von Markt und Verteilnetzen beim Einsatz flexibler Nachfrager ist eine der Kernaufgaben für das Gelingen der Energiewende. Wir werden herausarbeiten, wie digitalisierte, intelligente Verteilnetze diese Aufgabe bewältigen können, welche technischen und organisatorischen Voraussetzungen geschaffen werden müssen und welche Anpassungen im Regulierungsrahmen sowie bei den Marktprozessen erforderlich sind. In diesem komplexen Umfeld werden wir darauf achten, dass effiziente und praxistaugliche Lösungen für alle Marktteilnehmer erarbeitet werden“.

Das Barometer und die Gutachten werden im Laufe dieses Jahres ausgearbeitet und bis 2021 weitergeführt. Nehmen Sie mit uns Kontakt auf, wenn Sie Fragen zur Digitalisierung sowie damit zusammenhängenden Herausforderungen gezielt mit uns erörtern wollen.

Ihr Ansprechpartner

**Ueli Betschart** | **E** [ueli.betschart@bet-suisse.ch](mailto:ueli.betschart@bet-suisse.ch) | **T** +41 62 751 58 94

---

## **Vertrieb: Umfrage der BET bringt Klarheit**

Bereits seit vielen Jahren führt die B E T Suisse jährlich eine Umfrage zu den Wechselaktivitäten im Schweizer Strommarkt durch. Von Jahr zu Jahr ist die Zahl der teilnehmenden Unternehmen angestiegen, wodurch die Aussagekraft der Untersuchungen immer besser wurde.

Die Wechselprozesse haben sich mittlerweile eingespielt und viele Grosskunden machen vom freien Markt regen Gebrauch. Durch die Energiestrategie 2050 gibt es jedoch neue Herausforderungen, mit denen jeder Verteilnetzbetreiber konfrontiert wird. Diesen neuen Aspekten möchten wir Rechnung tragen und haben die bisherigen Fragen mit neuen ergänzt und unter dem Namen „B E T Suisse Vertriebsumfrage“ zusammengefasst.

Wir würden uns freuen, wenn auch Sie an der Online-Umfrage teilnehmen würden:

<http://umfrage.bet-energie.de/s/umfrage2018>

Ihre Angaben werden wie immer absolut vertraulich behandelt. Die Ergebnisse stellen wir auf Wunsch gerne sämtlichen Umfrageteilnehmern per E-Mail zur Verfügung. Damit erhalten auch Sie etwas mehr Klarheit darüber, wie der Stand des Stromvertriebs in der Schweiz ist. Für die Teilnahme an der Umfrage benötigen Sie ca. 15 Minuten Zeit.

Ihr Ansprechpartner

**Dominik Rohrer** | E [dominik.rohrer@bet-suisse.ch](mailto:dominik.rohrer@bet-suisse.ch) | T +41 62 751 58 94

---

### **Verantwortlicher Herausgeber**

---

**B E T** Suisse AG • Geschäftsführer: Dr. André Vossebein • Junkerbifangstrasse 2 • 4800 Zofingen • Telefon +41 62 751 58 94 • Telefax +41 62 751 60 93 • [www.bet-suisse.ch](http://www.bet-suisse.ch) • [info@bet-suisse.ch](mailto:info@bet-suisse.ch) •



### **Redaktion**

---

**Stephanie Widmer** | E [stephanie.widmer@bet-suisse.ch](mailto:stephanie.widmer@bet-suisse.ch) | T +41 62 751 58 94

Gerne nehmen wir weitere Interessenten in unseren Verteiler auf. Für Ihre Fragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Wenn Sie künftig keinen Newsletter mehr von uns erhalten wollen, antworten Sie einfach auf diese E-Mail mit dem Hinweis "löschen". Alternativ können Sie uns telefonisch unter +41 (0)62 751 58 94 oder auf dem Postweg erreichen.