Zeitschrift: Bulletin des Schweizerischen Elektrotechnischen Vereins, des Verbandes Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen = Bulletin de l'Association suisse des électriciens, de l'Association des entreprises électriques suisses

Herausgeber: Schweizerischer Elektrotechnischer Verein ; Verband Schweizerischer Elektrizitätsunternehmen

Band: 88 (1997)

Heft: 4

Artikel: Der Haushaltkunde im Blickpunkt

Autor: Schäffer, Klaus-Peter / Huber, Daniela

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-902186

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Mehr erfahren

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. En savoir plus

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. Find out more

Download PDF: 11.12.2025

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, https://www.e-periodica.ch

1898 wurde die privatrechtliche Genossenschaft Elektra Baselland Liestal (EBL) gegründet. Mit einem relativ grossen Anteil an Haushaltkunden (35% des Absatzes) steht die EBL in engem Kontakt zu den Stromverbrauchern. Über die Zukunft der Stromversorgung der Haushalte sowie der EBL im allgemeinen sprach «Bulletin» mit dem Maschinenbau- und Elektroingenieur Dr. Klaus-Peter Schäffer, seit 1982 Direktor der Elektra Baselland in Liestal.

Der Haushaltkunde im Blickpunkt

«Es darf nicht sein, dass die Haushaltkunden die Stromverbilligung für die Industrie mitfinanzieren.»

Interview mit Dr. Klaus-Peter Schäffer, Direktor der Elektra Baselland, Liestal, von Daniela Huber

Worin besteht der Unterschied ihrer Gesellschaftsform zu anderen Energieversorgungsunternehmen?

Als Genossenschaft sind wir nicht gewinnorientiert. Unsere Investitionen, die wir tätigen, Personalkosten usw. müssen wir mit den Tarifen abgelten. Unsere Erfolgsrechnung mit 100 Mio. Franken weist mehr oder weniger immer den selben Ertragsüberschuss zwischen 300 000 und 400 000 Franken aus. Wir sind eine rein zweckorientierte Genossenschaft, Gewerbetreibende und Private sind vorherrschend. Hier im Baselbiet hat die Genossenschaft einen sehr hohen Stellenwert. Wir werden von der Bevölkerung akzeptiert.

Die Energieversorgungsunternehmungen haben in den letzten Jahren massive Einbussen bei Boilern und auch Elektroheizungen hinnehmen müssen. Hat die EBL diesen Kampf verloren?

Dank unserer Politik eigentlich nicht. Elektroheizungen wurden nur bewilligt, wenn kein Spitzenstrom bezogen wurde. Die Tages- und Nachttäler wurden so ausgenutzt. Ich habe keine Bedenken, dass wir die Elektroheizungen bewilligt haben. Schade ist, dass wir über wenig Manövriermasse an speicherbarer Elektrizität verfügen. Wir haben praktisch keine solchen Betriebe ausser die Brauerei hier in Liestal. Für uns sind die Boiler und Elektroheizungen ideal zum Ausgleich.

Gerade deshalb muss doch eine Alternative gefunden werden, die den Absatzverlust wieder kompensiert?

Wir strengen uns an, bestehende Elektroheizungen durch Wärmepumpen zu ersetzen. Eine Alternative für den Kunden ist die Öl- oder Gasheizung. Unser Konkurrent ist klar das Öl. Beim Öl bin ich wirklich der Meinung, nicht nur aus unternehmerischen Überlegungen, sondern aus Umweltschutzgründen, dass «zurück zum Öl» mit Sicherheit eine schlechte Lösung wäre. Und deshalb engagieren wir uns stark mit Wärmepum-

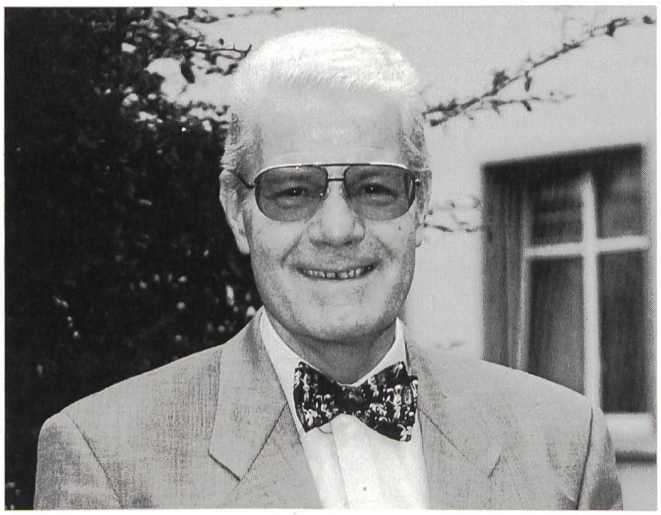


Bild 1 Seit 1982 ist der Maschinenbau- und Elektroingenieur Dr. Klaus-Peter Schäffer Direktor der Elektra Baselland Liestal (EBL).

pen-Aktionen. Die Statistik zeigt hier auch eine starke Zunahme.

Der Stromverbrauch der Industrie ist weiter rückläufig, auch bei der EBL. Wie wichtig sind der EBL die Haushaltkunden?

Bei uns steht eine ausgeglichene Behandlung im Vordergrund. Es werden nicht etwa Kunden mit grösseren Deckungsbeiträgen bevorzugt behandelt. Uns ist es wichtig, dass der effiziente Stromeinsatz allen näher gebracht wird, das heisst Gleichbehandlung von Haushalt und Wirtschaft. Die Energieberatung ist in erster Linie für Haushalte geschaffen worden.

Als Haushaltkunde bin ich für ein EVU relativ kostspielig, ich brauche viel Spitzenstrom. Gibt es Bemühungen, solche Spitzen abzubauen?

Meine persönliche Meinung ist, dass, wenn man mit effizientem Stromeinsatz langfristig Erfolg haben will, die Leute überzeugen muss. Es geht nicht, dass ein Werk von sich aus Massnahmen trifft und dann erwartet, dass es ein Grosserfolg wird. Solche Massnahmen lassen sich immer auch umgehen. Wir haben über Mittag die Sperre von gewissen Haushaltgeräten, die nicht zur Lastspitze laufen sollten. Die Hauptausrichtung für Haushaltkunden ist die Aufklärung, sie auf die Auswirkungen hinzuweisen. Wir stellen auch eine starke Zunahme beim Stromverbrauch zum Niedertarif fest. Wir nehmen also an, dass die Leute darauf achten, Strom zu günstigen Konditionen zu beziehen.

Früher wussten viele Stromkunden meist gar nicht, wieviel sie für Strom bezahlen müssen. Fährt man mit einer Genossenschaft als Stromversorger günstiger?

Ich sehe viel in Gesprächen mit Kunden, dass sie nicht wissen, was genau und für welche Abrechnungsperiode sie bezahlen. Vom Preisniveau her sind wir unter den ersten 10 der insgesamt 65 EWs, die bei diesem Preisvergleich mitmachen, natürlich vom günstigsten Tarif ausgehend. So gesehen haben wir wohl ein gutes Tarifniveau, was nicht heisst, dass wir nicht auch unsere Hausaufgaben machen müssen.

Welche Hausaufgaben?

Wir müssen noch vermehrt in Richtung Kosteneinsparungen gehen.

Profitiert die EBL vom Status einer Art «Obrigkeit», an der man nichts anzweifelt?

Wir verfügen mit dem Strom zweifellos über ein wirklich gutes Produkt, das wir anbieten können. Auf der anderen Seite bedeutet das für den Kunden, dass er auf die Elektrizität angewiesen ist, was auch eine gewisse Voreingenommenheit gegen das Werk hervorruft. Man ist abhängig. Deshalb bin ich der Meinung, dass man viel mehr über die Produktionskosten informieren sollte. Die Gestehungskosten müssen transparent werden, um beim Kunden allfälligen Frust abzubauen. Er muss wissen, dass er Möglichkeiten hat, seinen Stromverbrauch zu beeinflussen. Kennt er erst seine Kosten, dann fühlt er sich nicht mehr so abhängig.

«Ich wünsche mir, dass die EWs verstärkt zusammenarbeiten und effizienter werden.»

Es gibt Stimmen, die sagen, Strom sei immer noch zu billig...

Eindeutig ein Widerspruch. Solange wir den Strom kostenecht verkaufen, zu den effektiven Gestehungskosten, ist es gerechtfertigt, dass wir nicht noch künstliche Zuschläge machen. Der Strompreis darf nicht aus politischen Gründen künstlich gestaltet werden. Der Strom darf gegenüber den anderen Energieträgern in der Konkurrenz nicht weiter benachteiligt werden.

Die Industrie will billigeren Strom, müssen die Haushaltkunden die Stromverbilligung mitfinanzieren?

Eindeutig nein, das darf nicht sein. Aber bei den meisten EVUs in der Schweiz ist die Situation umgekehrt, zum Teil subventioniert die Industrie die Haushalte. Bei uns ist das der Fall. Es gibt, seit ich bei der EBL bin, eine leichte Überdeckung bei der Industrie und eine Unterdeckung beim Haushalt. Eine Tarifkorrektur lässt sich nicht so einfach von einer Tariferhöhung zur anderen durchführen. Wir haben jedesmal den Haushalt prozentual höher angehoben als die Industrie, damit die Schere wieder etwas zusammengeht. Jetzt sind wir soweit, dass die Kostenrechnung ausgeglichen sein wird.

Wird Haushaltstrom wieder ein Luxusprodukt, wenn die Industrie infolge der Marktöffnung den Stromversorger wechselt?

Ich glaube nicht gerade, dass Strom wieder zu einem Luxusprodukt wird. Angst macht mir, dass Preisnachlässe, die man Grossabnehmern gewährt, irgend jemand bezahlen muss. Wir haben einen Kuchen, der uns zur Verfügung steht. Wir haben nicht das finanzielle Volumen einer Aktiengesellschaft, die riesige Dividenden ausschüttet. Bei sämtlichen Tarifgesprächen können wir sagen, wenn wir Dir, Industriebetrieb XY, Sonderkonditionen einräumen, dann zahlt das ein anderer Kunde. Jemand muss dafür aufkommen, zaubern können wir nicht! Es darf nicht sein, dass nachher die Haushalte die tieferen Industrietarife berappen, dass die Schere in die andere Richtung geht. Dann wären unsere ganzen Anstrengungen umsonst gewesen.

Was gibt es für Massnahmen in bezug auf die Haushalttarife?

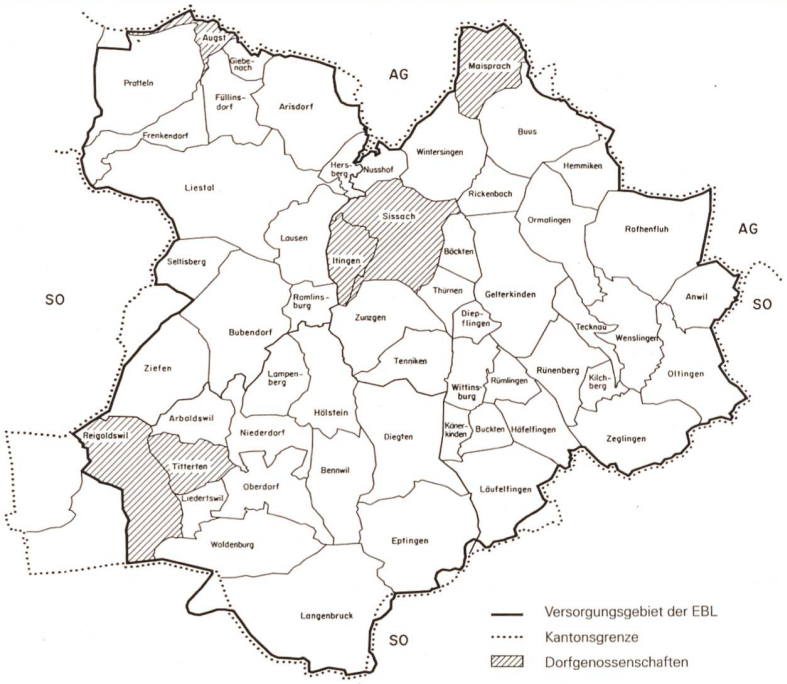
Mit der Kostendeckung, die sauber zu Ende geführt werden muss, hat unsere Unternehmung noch Spatzung. Das wird dazu führen, dass es zumindest nicht zu einer Verteuerung des Industriestromes kommt. Ich finde, dass jedes EW die Aufgabe hat, die Kostenstruktur laufend zu überprüfen und zu überlegen, in welchen Gebieten sich Einsparungen machen lassen. Wir müssen die Kosten in den Griff bekommen und so der Wirtschaft mit einem relativ günstigen Strompreis entgegenkommen.

Ist unternehmerisches Denken gefragt?

Unbedingt, aber nicht nur einseitig zugunsten der Industrie. Es ist ein Prozess, der für sämtliche Kunden gilt. Wir haben rund einen Drittel Haushaltkunden, die uns genausoviel wert sind. Ich glaube, dass die Industrie Verständnis dafür haben wird, dass wir hier keine Quersubventionierung machen können.

In Norwegen wechseln (Haushalt-) Kunden einzig wegen dem Preis. Und der Versorgungsstandard, kann der aufrecht erhalten werden?

Ich bin überzeugt, dass einer unserer grössten Trümpfe die hohe Versorgungssicherheit ist. In ein Netz könnte natürlich weiter investiert werden, die Kosten würden zunehmen, die Versorgungssicherheit aber nur noch leicht besser werden. Dort hat man fast ein Optimum erreicht. Wer als Gewerbetreibender sieht, was für Kosten wegen einem Betriebsausfall entstehen können und wenn er mit mehreren Unterbrüchen rechnen muss, dann geht das mit der Tarifeinsparung nicht mehr auf. Am Anfang wird es eine Überreaktion geben, der Kunde will den neuen



Stromabsatz zugenommen

1996 wurde im Versorgungsgebiet der EBL gegenüber dem Vorjahr 1,8% mehr Strom benötigt, davon 0,1% zu Hochtarif- und 4% zu Niedertarifzeiten. Nach Bezügerkategorien waren die höchsten Zuwachsraten bei den Dienstleistungen (7,3%), den Haushaltungen (5,1%) und der Landwirtschaft (1,6 %) festzustellen. Rückläufig war der Bedarf der Wiederverkäufer-Genossenschaften (–2,8%), der industriellen Betriebe (–0,7%) und des Gewerbes (–0,3%). Hauptverursacher dürften damit die klimatischen Bedingungen gewesen sein. Die EBL hat 1996 gegenüber dem Vorjahr 2,5% mehr Strom von ihren Lieferanten bezogen. 74,5% lieferte die Aare-Tessin AG für Elektrizität (Atel), 19,6% das Kraftwerk Birsfelden (KWB) und 4,1% das Kraftwerk Augst (KWA) und 1,8% dezentrale Anlagen.

Spielraum ausnützen. Später wird man einsehen müssen, dass noch andere Faktoren als nur der Preis eine Rolle spielen.

Als EVU beziehen sie Strom zu 75% von der Atel. Ist das nicht eine gefährliche Abhängigkeit?

Dieser Punkt führt manchmal zu Diskussionen. Wenn ein Industrieunternehmen einen Kunden hat, von dem er zu 75% abhängig ist, dann gilt das als ein Ding der Unmöglichkeit. Es stimmt, wir haben hier eine sehr einseitige Abhängigkeit. Wir sind jedoch beinahe seit der Gründung an der Atel beteiligt, sind also Partner und in den Organen vertreten (Dr. Schäffer ist im Verwaltungsratsausschuss, Anm. d. Red.). Wir kennen das Geschäft der Atel, und es hat sich eine gute vertragliche Zusammenarbeit ergeben. Unter diesen Bedingungen bin ich der Meinung, dass man dieses Risiko eingehen kann.

Es ist und bleibt aber ein Risiko?

Wir müssen immer wieder prüfen, ob es andere Möglichkeiten gibt, zusätzliche Lieferanten zu haben. Bisher hat es sich gezeigt, dass die Konditionen schlechter wären und unsere Kunden somit keinen Nutzen hätten.

Sie sind jedoch immer direkt von den Reaktionen der Atel, auch bei der Marktöffnung, betroffen?

Wir profitieren von der Informationspolitik, und zum Glück können wir etwas in die strategische Ausrichtung der Atel einwirken. Von der Atel werden wir als eine Art «Fühler» geschätzt, da wir viele Direktkunden haben. Dadurch haben wir einen breiteren Blickwinkel und Verständnis für die Probleme eines grossen Energieversorgungsunternehmens.

Wie schaut die EBL in die Zukunft?

Unsere Hauptaufgabe ist die Stromversorgung mit kompetenter Beratung. In der Übertragung und Verteilung müssen wir uns bemühen, mit möglichst kleiner Umweltbelastung Massnahmen zur Optimierung zu treffen. Bei der Stromabgabe müssen wir noch kundenorientierter, noch mehr zu einem Dienstleistungsunternehmen werden, dass effiziente Stromanwendungen anbietet. Es ist, wie wenn Sie einen PC im Grosshandel ohne Beratung kaufen. Das Gerät verfügt über enorme Anwendungsmöglichkeiten und Sie können sie nicht nutzen. Dann braucht es einen Berater, der zugeschnittene Lösungen anbietet.

Ein Wunsch für die Zukunft?

Ja! Es werden viele Vorwürfe gegen die Elektrizitätswirtschaft erhoben. Einige sind übertrieben, andere sind berechtigt. Ein Vorwurf, der mich am meisten stört, ist die Ineffizienz. Ich wünsche mir, dass die rund 1200 EWs verstärkt zusammenarbeiten und effizienter werden. Bei verschiedenen Projekten, zum Beispiel im EDV-Bereich, «wurstelt» jeder für sich oder es wird abgewartet, bis ein Produkt verfügbar ist. Aber niemand macht vorwärts oder schliesst sich zusammen. Man wird abgeurteilt, wie «es ist ja nur ein kleines EVU, das kann das sicher nicht usw.». Solche Erlebnisse habe ich gehabt.

Wird man in der Branche nicht ernstgenommen?

Ja, zum Teil schon. Als ich angefangen hatte, gab es noch EWs ohne Betriebsbuchhaltung. Wenn sie Geld brauchten, haben sie die Tarife erhöht. Es gab also schon früher Werke, die ganz andere Ansichten und Denkweisen hatten. Umdenken ist schwierig, ich glaube, es ist auch eine Generationenfrage. Ein Wechsel ist im Gange. Der Druck durch die Marktöffnung hat etwas Positives: nun tut sich etwas in der Branche.

Les ménages dans le point de mire

La coopérative de droit privé Elektra Baselland Liestal (EBL) a été créée en 1898. EBL est en prise directe avec les consommateurs d'électricité puisque 35% de son chiffre d'affaires sont dus à ses nombreux clients du secteur domestique. Lors d'un interview du «Bulletin» sur la société EBL en général et sur le futur approvisionnement en électricité des ménages en particulier, M. Klaus-Peter Schäffer (directeur d'EBL depuis 1982) a dit «qu'il était inadmissible que les clients domestiques contribuent au financement de la baisse du prix de l'électricité pour l'industrie.»