

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: 90 (1999)

Heft: 20

Vorwort: Neue Spielregeln = Nouvelles règles du jeu ; Notiert = Noté

Autor: Müller, Ulrich

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: 09.01.2026

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

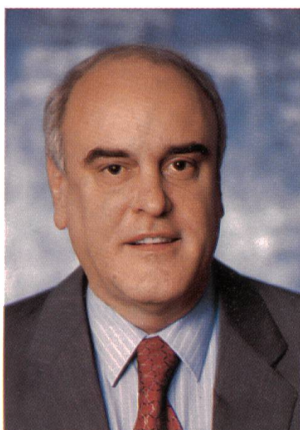
Neue Spielregeln

Strom ist zwar auf dem gesamten europäischen Verbundnetz physikalisch identisch, dennoch ist Kilowatt nicht unbedingt gleich Kilowatt und Kilowattstunde ist nicht überall gleich Kilowattstunde. Strom kann also da oder dort «gleicher» sein. Von primärer Bedeutung für eine erfolgreiche Position im offenen Markt sind vorerst die Preise bzw. die Lieferbedingungen.

In einem kaum überschaubaren Wirrwarr von Angeboten mit verschiedensten Parametern – man beachte die aktuellen Angebote in der Telekommunikationsbranche – können sich die Stromversorger überschlagen, unterbieten, zusammenlegen oder sich selbst anbieten. Fast immer wird der Preis das wichtigste Verkaufsargument sein. Auch «Produktemarketing» gehört dazu, zum Beispiel mit «Labelling», soweit dies bei einem Produkt ab Steckdose – ob es nun aus Frankreich, Graubünden oder vom Solarkraftwerk kommt – möglich ist. Das ist vorerst beim gegenwärtigen Produktionsüberangebot in Europa erfreulich für die Kunden.

Langfristig wichtigster Faktor beim Preis werden jedoch die Verfügbarkeit des Rohstoffs und die Vertriebskanäle sein. Denn das Produkt Strom lässt sich nicht einfach durch neue Technologien wie bei der Telekommunikation «vermehrten». Zwar werden auf der Anbieterseite durch Übernahmen und Fusionen bedeutende Rationalisierungen und «geringere Stückkosten» erzielt, aber auch Konkurrenten dezimiert. Einige wenige globale Grosskonzerne ohne öffentlichen Auftrag hätten dann die Möglichkeit, teuer produzierende Werke schnell aus dem Markt zu ziehen. So sinkt das Angebot und die Preise steigen; dies haben verschiedene Branchen schon vordemonstriert.

Das ist – sofern es so weit kommt – erfreulich für die Anbieter im Markt. Es wären aber nicht die gleichen wie zu Beginn des Spiels. Die ursprüngliche Strukturbildung der Schweizerischen Stromversorgung vor über 100 Jahren war von der Angst vor «Finanzbaronen» aus Berlin und Paris geprägt. Deshalb setzte man hierzulande prioritär auf eine einheimische Industrie, wie die anderen auch. Sollte sich jedoch die «Economy of scale» durchsetzen, gelten vor allem für kleine Länder andere Spielregeln.



Ulrich Müller, Redaktor VSE

notiert / note

Marktchancen für die Wasserkraft wahrnehmen

(swv) Standortkantone und -gemeinden, Besitzer und Betreiber von Wasserkraftwerken sowie Stromverteiler und -verkäufer haben ein grosses Interesse, im freien Wettbewerb Preise für Strom aus Wasserkraft zu erzielen, die den spezifischen Vorteilen der Wasserkraft Rechnung tragen. Der Schweizerische Wasserwirtschaftsverband, Baden, will

eine zentrale Rolle spielen um die Voraussetzungen dafür zu schaffen. Dazu hat er die Aktion «Pro Mehrwert Wasserkraft» gestartet. Die Geschäftsstelle des Verbandes will als objektive Informationsquelle über alle Fragen zum Thema Wasserkraft Medien und Öffentlichkeit Informationen zur Verfügung stellen. Diese Informationen sollen technische, ökologische und ökonomische Bewertungen ermöglichen und sowohl die positiven als auch die negativen Aspekte der Wasserkraft beleuchten. Als erstes

wurden zwei Untersuchungen in Auftrag gegeben, die einen Überblick verschaffen sollen über den aktuellen Stand des Wissens betreffend die ökologische, technische und betriebswirtschaftliche Bewertung der Wasserkraft.

Kampf um die Haushaltskunden

(m/ize/k) Schneller als erwartet, begann auf dem liberalisierten deutschen Strommarkt der Wettbewerb um Haushaltskunden (Privatkun-



Mehrwert für Wasserkraft schaffen.

Nouvelles règles du jeu

Si les propriétés physiques de l'électricité restent les mêmes sur l'ensemble du réseau d'interconnexion européen, un kilowatt n'est pas forcément égal à un autre kilowatt et un kilowattheure n'est pas partout égal à un autre kilowattheure. Il se peut donc que l'électricité soit ici ou là «plus ou moins identique». Ce sont avant tout les prix et les conditions de fourniture qui permettent d'occuper une bonne position dans un marché.

Dans un chaos quasi insaisissable d'offres avec les paramètres les plus divers – il n'y a qu'à voir les actuelles offres de la branche des télécommunications –, les fournisseurs d'électricité peuvent se surpasser les uns les autres, casser les prix ou s'offrir eux-mêmes. Le prix sera pour ainsi dire toujours le principal argument de vente. Le marketing est également important, avec par exemple l'attribution d'un label, dans la mesure où cela peut se faire pour un produit disponible sur simple pression de l'interrupteur – et ceci, qu'il provienne de France, des Grisons ou d'une centrale solaire. Au vu de l'actuel excédent de production en Europe, la situation est favorable aux clients.

A long terme, ce sont la matière première à disposition et les canaux de distribution qui seront décisifs pour le prix. Il est en effet impossible de «multiplier» tout simplement le produit qu'est l'électricité à l'aide de nouvelles technologies, à l'instar des télécommunications. Certes, les reprises et les fusions survenant du côté du marché offreur entraîneront des rationalisations importantes et «une baisse des coûts unitaires», mais elles décimeront également des concurrents. Quelques rares grands groupes sans mandat public auraient alors la possibilité de retirer rapidement du marché des centrales dont la production serait trop chère. C'est ainsi que l'offre diminue et que les prix augmentent.

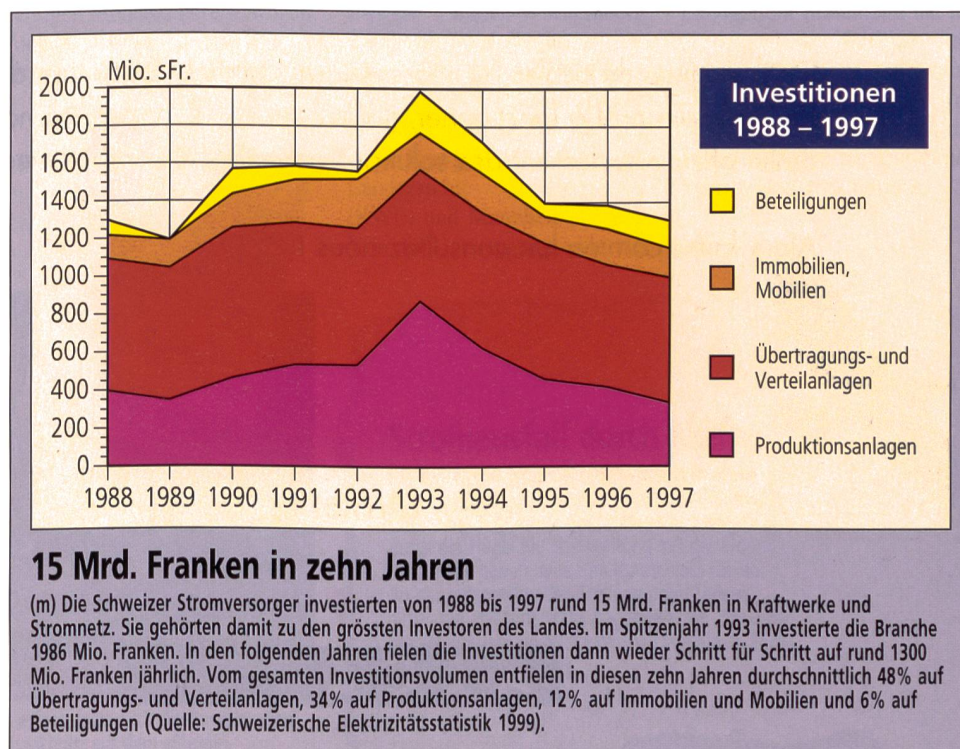
Ceci est – le cas échéant – réjouissant pour les entreprises offrant de l'énergie sur le marché. Celles-ci ne seraient toutefois plus les mêmes qu'au début du jeu. Il y a plus de cent ans, la création des structures de l'approvisionnement en électricité suisse était influencée par la peur provoquée par les «barons de la finance» installés à Berlin et Paris. C'est la raison pour laquelle, la Suisse a comme les autres pays misé en premier lieu sur une industrie indigène. Si l'«économie of scale» devait prévaloir durablement, d'autres règles du jeu seraient alors valables, notamment pour les petits pays.

Ulrich Müller, rédacteur UCS

den). Wegen der Probleme bei der Abwicklung von Massengeschäften treten jedoch erhebliche Komplikationen ein. Einerseits senken etliche etablierte Stromversorger ihre Preise, andererseits werben inzwischen nicht nur Anbieter von sogenanntem Ökostrom aus regenerativen Energien um private Endabnehmer.

Zu früh gestartet

Aufsehen erregte bereits im Juni die Berliner Ares Energie, die Strom bundesweit bis zu 20% billiger anbot. Die Firma räumte inzwischen ein, dass die Kalkulation «gewissermassen auf unsicherer Grundlage» stehe. Zudem sind verschiedene Preiselemente unklar. So seien gewisse Steuern und die Zählergebühr «vergessen» worden, dafür erscheint eine «Bereit-





Jouez avec intelligence

Notre client est roi. Pour lui, exploiter ses réseaux électriques et d'information de manière intelligente est vital.

Nous sommes en mesure de lui apporter très vite les réponses les plus efficaces à ses demandes les plus exigeantes.

Qu'il s'agisse de câbles ou d'accessoires ou de la fourniture d'un réseau clés en main prêt à fonctionner, notre capacité d'innovation nous permet de lui offrir rapidement des solutions nouvelles et compétitives.

Alors faites comme lui: consultez-nous !

www.alcatel.ch/cable



Alcatel Cable Suisse
2, rue de la Fabrique - CH-2016 Cortaillod - Suisse
Tél. +41 (0)32 843 55 55 Fax +41 (0)32 843 54 43

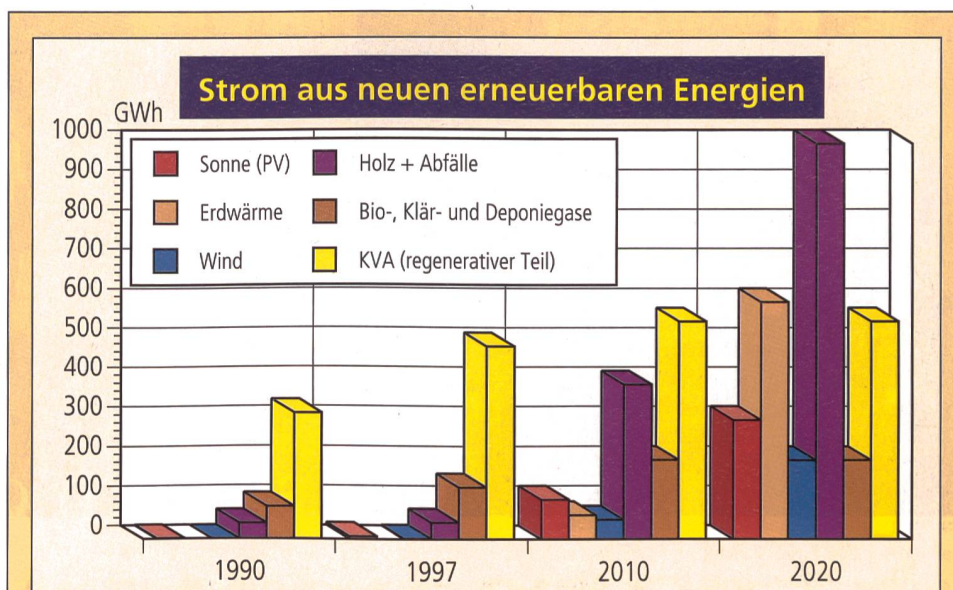
stellungspauschale», so die Konkurrenz.

Inzwischen werben zahlreiche verschiedene grosse und kleine Anbieter aggressiv in allen Medien mit Niedrigpreisen. Der entfachte Wettbewerb erinnert in vielem dem freien Fall der Telefongebühren. Um an den günstigsten Tarif zu kommen, muss sich der Kunde erst durch ein Wust neuer Preise und Leistungen wühlen.

Dabei werben die Firmen mit Leistungen und Preisen, die sie zurzeit noch gar nicht bieten können. Noch ist nämlich nicht klar, wie die dafür notwendige Durchleitung fremden Stroms durch eigene Netze geregelt wird. Auch die Preise hierfür sind noch strittig.

Strom wird zur Ware

Pausenlos werben seit Wochen bereits die Stromriesen RWE, PreussenElektra, Energie Baden-Württemberg (Yello) und Bayernwerk für ihren billigen Strom. Den scheinbar günstigsten Privatstrom bietet zurzeit Yello mit 19 Pf./kWh an. Doch dafür ist die Grundgebühr so teuer, dass sich das Angebot nur lohnt, wenn man viel Strom verbraucht. In Berliner Kaufhäusern hat Ares «Soft»-Regale für ihren Stromverkauf eingerichtet und Yello (Slogan: «Welche Farbe hat Strom?») kann auch über den Otto-Versand besorgt werden. Die Hamburger HEW wollen ab Herbst in allen 8500 Filialen der Rewe-Kette «Toom» und «Minimal» verkaufen und die PreussenElektra will schon bald mit dem neuen Angebot



Wieviel Strom aus neuen erneuerbaren Energien?

(psi) Welchen Anteil am Strom- und Wärmeverbrauch können die erneuerbaren Energien und die Technologien zur Erhöhung der Energieeffizienz in der Schweiz decken? Wie hoch sind die Investitionskosten, um diesen Anteil in den nächsten 20 Jahren zu erreichen? Diese und ähnliche Fragen beantwortete kürzlich ein Wissenschafterteam am Paul Scherrer Institut in Villigen: Im Strommix 2020 können die neuen erneuerbaren Energien einen Anteil von 5% erreichen, im Wärmemarkt rund 20%. Dazu sind Investitionen in diese neuen Technologien von rund 20 Mrd. Franken notwendig. Das grösste Reduktionspotential für Treibhausgase liegt im Wärmebereich. Die schweizerische Stromerzeugung hingegen ist heute weitgehend emissionsfrei, da sie auf Wasserkraft und Kernkraft basiert.

«Elektra Direkt» auf den Markt.

Zurzeit sind rund ein halbes Dutzend Angebote bundesweit auf dem Markt. Manche der Anbieter können jedoch erst in einigen Monaten liefern, wegen den Problemen bei der Durchleitung und der Abrechnung.

Stromwerbung mit «unklaren Angaben»

In Deutschland wird im Wettbewerb um den Privatkunden bereits mit harten Bandagen gekämpft. Die EnBW Energie Baden-Württemberg AG freut sich deshalb über den Erlass einstweiliger Verfügungen gegen Werbekampagnen der RWE Energie AG und der Ares Energie AG durch die Landgerichte Braunschweig (RWE) und Mannheim (Ares). Von der Untersagung nicht zu-

treffender oder missverständlicher Pauschalbehauptungen erhofft sich die EnBW «mehr Redlichkeit und Genauigkeit im Wettbewerb um die besten Lösungen für die Kunden». Das Landgericht Mannheim hat am 5. August der Berliner Ares Energie AG unter Androhung eines Ordnungsgeldes von 500 000 DM untersagt, mit unklaren Angaben zu Preisen und Vertragsdauer zu werben.



Die Öffnung des deutschen Strommarktes erfasst jetzt auch die Privatkunden (im Bild die Kölner Altstadt; rechts oben Ausschnitt aus dem «Stern»).

Stromausfall durch Krähe

(d) Eine Krähe hat an einem Sommerabend die Stromversorgung in weiten Teilen des Glarnerlandes lahmgelegt. Die Krähe dürfte beim Wegfliegen durch die Flügel die Stromleitung mit der Erdung verbunden haben, was zum Kurzschluss führte. An der entsprechenden Stelle wurden Federn gefunden, die tote Krähe dagegen nicht. Entweder hat sie überlebt oder ist eventuell von einem Fuchs mitgenommen worden.



Wir sichern die
Stromversorgung
auf **höchster**
Ebene.

Schneider Electric liefert Stromversorgungssysteme, die in den unterschiedlichsten Gebäudekomplexen überall auf der Welt eine reibungslose und sichere Versorgung mit Elektrizität gewährleisten.

In Wohn- und Geschäftshäusern, in industriellen

Anlagen, Einkaufszentren und Hotels.

Schneider Electric hat sich auf die Bereiche elektrische Energieverteilung und industrielle Automation spezialisiert und steht für die vier Weltmarken Merlin Gerin, Modicon, Square D und Telemecanique. Und über 60'000

Spezialisten in 130 Ländern, die nur ein einziges Ziel haben: Ihren Ansprüchen gerecht zu werden. Jeden Tag. Sicher, ökonomisch und leistungsstark. Schneider Electric (Schweiz) AG
Fax + (41) 031 917 33 55
<http://www.schneider-electric.ch>

Merlin Gerin

Modicon

Square D

Telemecanique

Schneider
 **Electric**
Wir machen mehr aus Elektrizität.