

**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:** 92 (2001)

**Heft:** 20

**Rubrik:** Firmen und Märkte = Entreprises et marchés

### **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:** 18.02.2026

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

## Einkaufstour in Südeuropa

(v) Die Märkte in Italien und Spanien sind zurzeit die wichtigsten Zielscheiben der europäischen Stromstrategien. Nachdem die Interessen in Grossbritannien und Deutschland weitgehend abgesteckt sind, orientieren sich Stromriesen wie die Electricité de France (EDF) derzeit mit aller Macht Richtung Süden – um im Rennen um die Filetstücke der bisherigen Staatsunternehmen die Nase vorn zu haben. In Italien ist es der staatliche Stromversorger Enel, der Begehrlichkeiten weckt. Der einstige Monopolist muss zahlreiche Gesellschaften verkaufen, denn 2003 darf er nur noch die Hälfte der Stromkapazitäten des Landes in den Händen halten. So steht die Eurogen-Gesellschaft zum Verkauf, und der EDF-Konzern spekuliert auf den Zuschlag,

nachdem ihm die Spanier vor kurzem die Enel-Gesellschaft Elettrogen vor der Nase weggeschnappt hatten. Aber auch der Markt in Spanien ruft die Energiestrategen auf den Plan. Besonders umworben sind die Nummer zwei, Iberdrola, und die Nummer vier, Hidrocarburo.

## US-Boom bei Internetkonferenzen erreicht jetzt Europa

(fs) In den USA boomt er schon, in Europa ist er langsam im Kommen: der Markt für Web Conferencing. Die Unternehmensberatung Frost & Sullivan geht davon aus, dass die Umsätze in Europa ab 2002 regelrecht explodieren werden. Bis 2007 soll der Marktwert – im Jahr 2000 noch auf 10 Millionen US-Dollar beziffert – bereits bei 500 Millionen US-Dollar liegen.

Wichtige Impulse liefern der Trend zum Telemarketing die Möglichkeit der globalen Vernetzung von Mitarbeitern in Echtzeit und die Einsetzbarkeit der Technologie für spezielle Anwendungen wie beispielsweise E-Learning. Mit anderen Worten: Konferenzen via Internet helfen den Unternehmen Zeit und Kosten sparen.

## Telematik: Preise fallen, Umsätze steigen

(fs) Telematiksysteme, derzeit noch als Luxusgut gehandelt, werden bald zum Massenprodukt. Dafür wird der enorme Preisverfall sorgen: Dabei rechnet man in Fachkreisen bis 2007 mit einer Halbierung der Grosshandelspreise auf durchschnittlich 375 Euro pro Einheit. Gleichzeitig werden die Umsätze exponentiell steigen: Im Jahr 2000 noch auf 1,03 Milliarden Euro beziffert, soll der europäische Telematikmarkt 2007 bereits 8,55 Milliarden Euro wert sein. Allein der Sektor für Telematiksysteme (Hardware) wird in diesem Zeitraum durchschnittlich 23% pro Jahr an Umsatzvolumen zulegen. Doch noch viel drastischer sollen die Steigerungen im Bereich Dienste ausfallen: Während ihr Anteil am Gesamtmarkt 2000 lediglich 18% betrug, werden 2007 in diesem Segment voraussichtlich bereits 58% der Umsätze erzielt. Doch bevor sich die Telematiksysteme als Massenprodukt etablieren und damit den Diensteanbietern den Weg ebnen, werden sie zunächst richtig boomen.

## Harter Wettbewerb auf dem Markt für Elektroantriebe ab 75 kW

(fs) Trotz intensivem Wettbewerb wird sich der Europa-markt für Gleich- und Drehstromantriebe ab 75 kW wei-

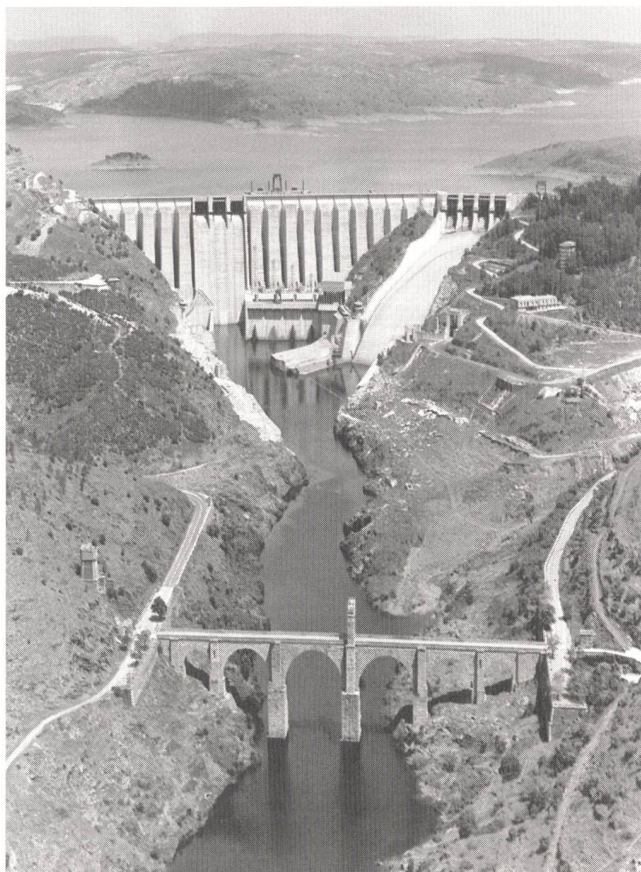
ter positiv entwickeln. Nach Steigerungen von 2,9% im Jahr 2000 prognostiziert die Unternehmensberatung Frost & Sullivan weiteres Wachstum. Der Umsatz soll von 427,5 Millionen US-Dollar (rund 18 200 Einheiten) im Jahr 2000 auf 533,7 Millionen US-Dollar (23 300 Einheiten) im Jahr 2007 klettern.

## Fusion der Verbände der deutschen Versorgungsbranche?

(sk) Der deutsche Verband der Elektrizitätswirtschaft (VDEW) denkt darüber nach, sich «mittelfristig» mit dem Bundesverband der Gas- und Wasserwirtschaft (BGW) zu einer der grössten deutschen Lobby-Organisationen mit mehr als 2000 Mitgliedsfirmen zusammenzuschliessen. Ein allgemeiner Verband der Versorgungsbranche sei sinnvoll, weil immer mehr Stromkonzerne als Multi-Utilities inzwischen auch Gas und Wasser anbieten. Der Zeitpunkt, einen Zusammenschluss der Bundesverbände der Strom-, Gas- und Wasserwirtschaft umzusetzen, ist nach Ansicht des VDEW-Präsidenten allerdings jetzt «noch ein wenig verfrüht».

## Softwaresystem für die Kernaufgaben des deregulierten Energiemarktes

Mit dem System EnergyStar bietet repas AEG jetzt ein Softwarepaket zur Lösung der vielfältigen Aufgaben des Netznutzungs- und Energiedatenmanagements im deregulierten Energiemarkt an. Das System integriert bereits im Einsatz bewährte Softwaremodule des Hauses mit Neuentwicklungen und aktuellen Systemerweiterungen zu einem leistungsstarken Programmpaket. EnergyStar ist so modular gehalten, dass die einzelnen Teilpakete sowohl autark als auch für den



Hochbegehr: spanische Stromversorger (Bild Unesa).



jeweils aktuellen Anwendungsfall sinnvoll kombiniert eingesetzt werden können. Energy-Star kann leicht in vorhandene DV-Welten eingebunden werden. Das System läuft auf gängigen PC-Konfigurationen und bietet Schnittstellen zur Integration in die bereits vorhandene Software-Umgebung des Unternehmens, so auch zu Systemen für die Zählwerterfassung, zu Leitsystemen und zu gängigen Abrechnungssystemen wie SAP und XAP.

## Ein Jahr Stromhandel an der EEX

(eex) Der Stromhandel hat durch die EEX wesentliche Fortschritte gemacht. Durch den Spothandel sei zum ersten Mal in Deutschland für die Teilnehmer der Handel mit Strom transparent geworden und durch den Terminmarkt können sich Teilnehmer zum ersten Mal in Kontinentaleuropa gegen Strompreisschwankungen absichern. Weiterhin entfällt durch die börsliche Organisation von Spot- und Terminmarkt mit einer zentralen Gegenpartei das Ausfallrisiko der Gegenpartei. Zu diesem Fazit gelangen die Verantwortlichen der EEX ein Jahr nach dem Handelsstart des Spotmarktes am 8. August. Neben dem Spotmarkt bietet die EEX seit März 2001 einen Terminmarkt für den Handel von Futures an und ist damit der erste integrierte Börsenplatz für Strom in Kontinentaleuropa. Mit der Weiterentwicklung von Spot- und Terminmarkt will die Börse ihre führende Position weiter ausbauen.

Entscheidend für den Erfolg sind laut EEX die Einbeziehung der Energiewirtschaft und der transparente Handel am Spot- und Terminmarkt. Durch den Einblick in das Orderbuch sehen Teilnehmer, welche Kauf- und Verkaufsgebote im Markt sind. Dadurch ist für Produzenten und Verbraucher ein fairer und transparenter Handel zu marktgerechten Preisen möglich. Darüber hinaus bietet die Börse als zentrale Gegenpartei auch die Sicherung von

Ausfallrisiken der Gegenpartei beim Handel.

Gestartet ist der Spotmarkt für den physischen Handel von Strom am 8. August 2000 mit 21 Teilnehmern aus 5 Ländern, mittlerweile sind 40 Teilnehmer aus 7 Ländern aktiv. Das gehandelte Volumen ist kontinuierlich gestiegen. Wurden im Startmonat August letzten Jahres rund 280000 MWh oder täglich rund 13000 MWh gehandelt, laufen nach einem Jahr bis zu 1 Million MWh pro Monat über den Spotmarkt; pro Tag sind das bis zu 55000 MWh.

Auf der Grundlage des Spotmarktes hat die EEX in der Rekordzeit von acht Monaten die erste Terminbörse für Strom in Kontinentaleuropa gestartet. Der Terminmarkt deckt das Bedürfnis der Marktteilnehmer, Strompreisschwankungen durch den Handel mit Futures abzusichern. Gestartet ist der Terminmarkt mit 20 Teilnehmern aus vier Ländern, mittlerweile sind 35 Teilnehmer zugelassen. Durch die Einführung von Jahresfutures und Quartalsfutures später im Jahr wird die EEX den Terminmarkt um neue Produkte erweitern.

## UMTS-Mobilfunknetze in Europa erfolgreich getestet

(si) Die dritte Mobilfunkgeneration ist gestartet: Bei sieben europäischen Mobilfunkbetreibern sind die Testläufe erfolgreich verlaufen. In Italien, Deutschland, Österreich, Monaco und Finnland wurden Sprachtelefonate über UMTS-Testnetze geführt oder Verbindungen von den UMTS-Netzen mit den bestehenden GSM- und Festnetzen hergestellt. Bei den Testläufen wurden seriennahe Mobiltelefone verwendet. Auf der Isle of Man wurden neben Sprache auch Live-Bilder von Endgerät zu Endgerät übertragen. Bei allen Betreibern kam die UMTS-Netztechnik von den Kooperationspartnern Siemens Information and Communication Mobile (IC Mobile) und der NEC Corporation.

## Funktelefon wählt billigsten Anbieter

(px) Novocomp bringt eine Kombination von Least Cost Router (LCR) mit Schnurlostelefon auf den Markt. Das «Giga-Set LCR», ein DECT (Digital Enhanced Cordless Telefon)-Funktelefon von Siemens mit LCR, prüft anhand der gewählten Nummer automatisch die Distanz sowie den Wochentag und die Uhrzeit des jeweiligen Gesprächs und wählt dann automatisch den günstigsten Call-by-Call-Anbieter aus. Damit sollen Kostenersparnisse von bis zu 80% realisiert werden. Das System kann bis zu 64 Anbieter erfassen. Ist der günstigste Anbieter überlastet oder gestört, wählt der Router automatisch den zweitgünstigsten («Fallback»).



«Least Cost Router» soll bis zu 80% sparen.

## Weltrekord im Gasturbinenservice

(si) Im Gas- und Dampfturbinen (GUD)-Kraftwerk Amata/Bang Pakong, Thailand, hat der Siemens-Bereich Power Generation einen Weltrekord im Service aufgestellt: Nach einer Laufzeit von 25 000 Stunden wurde die Gasturbine des Typs V64.3 in nur 26 Tagen überholt. Mit einem Servicekonzept, das speziell auf den jeweiligen Gasturbinentyp abgestimmt ist, lassen sich die Revisionszeiten der Anlagen deutlich reduzieren und die Verfügbarkeit steigern. Das Servicespektrum reicht von Routinearbeiten und einfachen Nachbesserungen über den kompletten Komponentenaustausch bis hin zur Steigerung

der elektrischen Leistung im grossen Umfang.

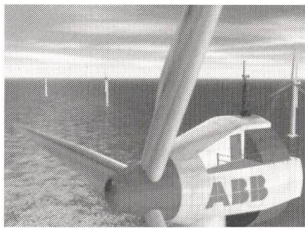
## Italenergia übernimmt Kontrolle bei Montedison

Die Italenergia SpA hält nach dem Ablauf eines öffentlichen Übernahmeangebots 96,9% an der Montedison SpA und 95,7% an der Edison SpA. Italenergia ist ein Gemeinschaftsunternehmen des Autokonzerns Fiat, der Electricité de France (EdF) und verschiedener Banken. Der Übernahmekampf kostete rund fünf Milliarden Euro. Das Konsortium plant, die weit verzweigte Holding aufzuteilen und sich auf das Energiegeschäft zu konzentrieren.



Gasturbine in nur 26 Tagen überholt.





«Offshore»-Windkraftanlage.

## Neuer Schub für die Windkraft

ABB hat ein Leasingmodell zur Finanzierung von Windparks entwickelt, das Betreiber in die Lage versetzt, ihr Projekt auch ohne Einsatz von Eigenkapital zu verwirklichen. Damit soll insbesondere kleineren Projekten zum Durchbruch verholfen werden, die bislang wegen fehlender Unterstützung durch die grossen Windkraftfonds und aufgrund von Kapitalmangel nicht umgesetzt werden konnten.

Mit «ABB Windenergy Lease» nutzt der Technologiekonzern seine Erfahrungen bei der Entwicklung und Umsetzung von weltweiten Projektfinanzierungen und Leasingmodellen. So wird beispielsweise die Leasingrate jahreszeitlich an die jeweilige Leistungsfähigkeit angepasst: In den ertragsstarken Wintermonaten ist sie höher, in den ertragschwachen Sommermonaten dagegen deutlich niedriger.

ABB selbst ist als Entwickler und technischer Generalunternehmer von Windkraftprojekten in Deutschland, Griechenland und Marokko tätig.

## Eon-Betriebsergebnis kräftig gestiegen

Im ersten Halbjahr 2001 konnte Eon das Betriebsergebnis (1964 Mio. EUR/Umsatz 44 535 Mio. EUR) gegenüber dem Vergleichszeitraum um



Eon: Positive Trendwende im Strombereich.

52% steigern. Der erhebliche Anstieg ist vorwiegend auf die erfolgreiche Portfoliobereinigung im Bereich Telekommunikation zurückzuführen. Darüber hinaus erzielten VEBA Oel, Vitterra, Stinnes und VAW aluminium deutliche Ergebniszunächse. Im Energiebereich ist die Trendwende beim Betriebsergebnis erreicht. Es lag erstmalig seit Liberalisierung der Energiemärkte über dem entsprechenden Wert des Vorjahres.

## EDF perd des grands clients

(ep) «Il n'y a pas d'obstruction!» Le président de l'organisme de régulation du secteur électrique français (CRE) affirme haut et fort que la France applique à la lettre la directive européenne sur l'ouverture du marché de l'électricité, quoi qu'en disent les concurrents d'EDF.

La CRE veille à faire en sorte que la loi soit respectée. Tout en reconnaissant que l'offre pourrait être plus diversifiée, Jean Syrota, son président, rappelle qu'il existe aujourd'hui une trentaine de fournisseurs actifs sur le marché et que la moitié des quelque 1300 clients éligibles ont déposé un dossier d'accès au réseau auprès du régulateur. «Ils peuvent donc faire jouer la concurrence». Et de souligner qu'Electricité de France a perdu à ce jour plus de 82 grands clients qui représentent 7% du marché ouvert.

## Haushaltstrom in Österreich trotz Marktöffnung kaum billiger

(sk) In Österreich wird es ab 1. Oktober 2001 ernst bei der völligen Strommarktliberalisierung. Wienstrom zum Beispiel erwägt dazu eine Senkung des reinen Strompreises, gleichzeitig könnten jedoch die Durchleitungstarife steigen. Damit will das EVU den neuen Anbietern den Markteintritt erschweren.

## Sydskraft-Gewinn verdreifacht

(yr) Der schwedische Stromversorger Sydkraft AB hat im ersten Halbjahr 2001 den Gewinn im Vergleich zum Vorjahreszeitraum verdreifacht. Der Überschuss nach Finanzposten habe sich auf rund 770 Mio. sFr. erhöht, von 248 Mio. sFr. im Vorjahreszeitraum. Gründe seien höhere Elektrizitätspreise sowie ein gestiegener Strom- und Wärmeabsatz.

Die schwedischen EVU sind zurzeit Gesprächsthema wegen angeblicher Preisabsprachen. Die Unternehmen hatten ihre Strompreise in den vergangenen vier Monaten um rund 40% erhöht.



Sydkraft-Konzernchef Lars Frithiof in guter Laune.

## Vattenfall verdoppelt Umsatz

(v) Der schwedische Stromkonzern Vattenfall AB führt die Verdopplung des Umsatzes im ersten Halbjahr 2001 auf 31,63 (15,52) Mrd. SEK vor allem auf höhere Strompreise und Zukäufe zurück. Die staatseigene schwedische Energiegruppe nannte in diesem Zusammenhang bei Vorlage der Halbjahreszahlen speziell die seit dem 1. Januar 2001 zur Gruppe gehörende Hamburgische Electricitäts-Werke AG (HEW). Vor Steuern und Minderheitsbeteiligungen stieg der Gewinn um über zwei Drittel auf 4,4 Mrd. SEK (rund 700 Millionen sFr.).

In Wien zahlt ein Durchschnittshaushalt mit einem Verbrauch von 3500 kWh jährlich für das Netz rund 290 Franken; der reine Energiepreis für den Strom beträgt etwa 210 Franken. Die neuen Anbieter liegen beim reinen Strompreis bei 180 Franken (MyElectric), 181 Franken (Raiffeisen Wasserkraft) und 184 Franken (switch). Zu den Strom- und Netzkosten kommen bei allen Anbietern noch Steuern und Abgaben.

Damit liegen diese Angebote insgesamt etwa im Durchschnitt der Haushaltsstrompreise in der Schweiz.

nutzt werden. Der zusätzliche Aufbau von zentralen Modembatterien für die Abfrage von Daten einschliesslich der Wartung, Absicherung mit Firewalls usw., entfällt durch die Nutzung des Internets. Die Daten des Skalar können wie alle anderen Internet-Nachrichten mit Standardwerkzeugen empfangen werden.

Der Skalar nutzt zur Einwahl in das Internet die Datenzugänge eines Internet-Providers. Je nach Vertragsgestaltung mit dem Internet-Provider ist auch eine Anwahl des Gerätes durch den Provider nach Aufruf seiner IP-Adresse möglich.

## Energie-datenübertragung via Internet

(g) Die komplette Infrastruktur des Internets und die Datenzugänge des eingesetzten Providers können vom Skalar, dem intelligenten Kommunikationscomputer der Görlitz AG, ge-



Kommunikationscomputer zur Energiedatenübertragung im Internet.





Hans-Georg Rademacher (2.v.l.), Geschäftsführer der repas AEG, überreicht das kompakte Fernwirkgerät an Hans-Peter Leber, Projektleiter bei der ETRANS AG.

## Fernwirkssysteme auf Erfolgskurs

(ra) Bei repas AEG Electronics ist kürzlich das 1000. Fernwirkgerät der Reihe ursatron U1 aus der Fertigung gelaufen. Dieses Ereignis war Anlass für eine feierliche Übergabe an den Auftraggeber, die ETRANS AG in Laufenburg. Die U1 wird dort als Teil eines Fernwirknetzes eingesetzt. Sie soll als Datenüberbringer Messwerte und Schaltzustände von einer der grenzüberschreitenden 220/380-kV-Leitungen, die von der Schweiz in das Ausland führen, erfassen und an die zentrale Leitstelle übertragen. Die ETRANS AG

überwacht und koordiniert von Laufenburg aus den Betrieb des schweizerischen Höchstspannungsnetzes und nimmt auch die gesamtschweizerische Netzregelung gegenüber dem Ausland wahr und erfüllt so eine wesentliche Aufgabe im europäischen Stromverbund.

## Boom bei Alstom Schweiz

Die erst vor kurzem beinahe abgeschriebene Kraftwerksparte von Alstom Schweiz, die nach der Übernahme des Kraftwerkbaus von ABB entstanden ist, floriert. Seit Anfang Jahr 2001 hat das zum französischen Alstom-Konzern gehörende Unternehmen laut eigenen Angaben in der Schweiz über 900 Stellen geschaffen und beschäftigt hier nun 6300 Mitarbeitende. Mehrere Hundert Stellen seien noch offen. Mit einem Einkaufsvolumen von 1,2 Mrd. Fr. hatte Alstom Schweiz letztes Jahr 1600 Zulieferer. In den letzten zwei Jahren habe es eine starke Nachfrage nach Gasturbinen gegeben, die danach auch den Dampfturbinen und Kombikraftwerken wieder Aufschwung gegeben hätten. Die Auftragsbücher für die nächsten 18 Monate seien voll.



Dampfturbinen-Laufrad von Alstom.

## Viele Wege führen zur Effizienz

Hat die journalistische Kritik über die fehlende Effizienz bei unseren Elektrizitätsversorgungsunternehmen (EVU) in den Gemeinden einen wahren Hintergrund? Was wird mit ineffizient gemeint? Interessant ist es festzustellen, warum erst heute von fehlender Effizienz geredet wird, wo doch jeder Mann bei den öffentlichen Elektrizitätsversorgungen bei Bürger- und Korporationsversammlungen schon immer mitreden konnte. Wird etwa die ganze Energieversorgung mit den 1200 EVU als ineffizient beurteilt? Nur oberflächlich betrachtet kommt man schnell zu diesem Urteil. Uneingeweihte sehen nur die 1200 Verwaltungen, viel zu viele Betriebsleitungen, Angestellte, die nicht wissen was sie den lieben langen Tag tun sollen. Jedoch genauer betrachtet sieht das viel besser aus. Der grösste Teil der Versorgungen sind kleine EVU. Sie alle werden im Nebenamt verwaltet und auf privater Basis erneuert, erweitert und top unterhalten. Einfacher und billiger kann man es nicht machen; das dürfte geschäftspolitisch klar sein. Hätte die ganze Schweiz nur ein EVU, dann müssten Regionalverwaltungen und technische Stützpunkte zu 100% Kostenaufwand das heutige billige System ersetzen. Das würde die Stromversorgung nicht sicherer machen, aber wahrscheinlich nur teurer.

Wo liegen bis zu den mittelgrossen EVU die Möglichkeiten zur angeblich notwendigen Effizienzsteigerung? Denn Änderungen sind durch den Preisdruck notwendig, bevor alles in den teils mehr als fragwürdigen Privatisierungswahn gerät. Wie aber in einer Gemeinde das heisse Eisen angepackt werden soll, da tut man sich unglaub-

lich schwer. Zu schnell wächst daraus ein Politikum, was Kopf und Kragen kosten kann. Daher greifen EVU-Verwaltungen der Einfachheit halber liebend gerne zu einem Ausweg, nämlich zur Privatisierung. Änderungen können auch bei öffentlichen Elektrizitätsversorgungen zum Wohle der Gemeinschaft erfolgreich durchgeführt werden. Nachstehende Beispiele werden vielerorts mit grossem Erfolg angewendet. Näher betrachtet sind sie überprüfenswert: EVU-Verwaltungen und technische Betriebskommissionen sind zu entpolitisieren, technische Betriebsleitungen sind mit mehr Kompetenz auszustatten, Privatisierung der technischen Betriebsleitungen sind voranzutreiben, EVU-Betriebsleitungen und EVU-Administrationen sind zusammenzulegen, Strom ist gemeinsam überregional in grossen Kontingenten einzukaufen, Zählerwesen ist gemeinsam zu bewirtschaften, systematischer planen, Baustellen professioneller organisieren, Personal zu 100% auslasten, Durchleistungsentschädigungen regional festlegen usw.

Wenn heute die kleinen bis mittleren Elektrizitätsversorgungen in Aktiengesellschaften umgewandelt werden oder sogar verkauft werden sollen, dann sind es morgen die Wasserversorgungen und übermorgen vielleicht die ganze Verwaltung, die daran glauben müssen? Was im Ausland als beispielhaft verkauft wird, muss nicht ohne weiteres auch für uns Bürgerinnen und Bürger gut sein. Bekanntlich führen viele Wege zur Effizienz. Den meisten gemeindeeigenen Elektrizitätsversorgungen sind von der politischen Seite die richtigen Instrumente in die Hand zu geben, dann kann auch effizienter für die Gemeinschaft gearbeitet werden.

Max Matt, 9450 Albstätten