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: 93 (2002)

Heft: 4

Artikel: Stromhändler wollen rasche und geordnete Marktöffnung

Autor: Schwaninger, Erich / Breu, Stefan / Bürkler, Alfred

DOI: https://doi.org/10.5169/seals-855385

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: 09.12.2025

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

Stromhändler wollen rasche und geordnete Marktöffnung

Die Strommarktliberalisierung wirft ihre Schatten voraus. Das Elektrizitätsmarktgesetz (EMG) sei für eine geordnete Marktöffnung unumgänglich. Zudem habe die Liberalisierung in der Elektrizitätswirtschaft längst begonnen. Dies sagen Stefan Breu von Atel und Alfred Bürkler von Swisspower.

Für die grossen Strombezüger ist die Strommarktliberalisierung bereits Tatsache. Braucht es das Elektrizitätsmarktgesetz überhaupt noch?

Stefan Breu: Ja, sicher. Wie für andere Artikel des täglichen Lebens müssen die Konsumenten auch für die elektrische Energie die Wahlfreiheit haben. Das bringt einen Fortschritt im Interesse der gesamten Volkswirtschaft. Und für einen geordneten Übergang vom Monopol zur freien Marktwirtschaft brauchen wir klare Spielregeln und damit das EMG.

Alfred Bürkler: Schon heute profitieren die Grösstkunden von der geplanten Liberalisierung, indem sie tiefere Preise erreicht haben und ihnen neue Angebote offeriert wurden. Aber von einem echten Markt kann nicht gesprochen werden, solange die jetzige Monopolsituation der Versorger weiter besteht und die Durchleitung über die Stromnetze Dritter noch nicht ohne Diskriminierung möglich ist.

Im Gegensatz zu den grossen Strombezügern ist die Marktöffnung für Privatpersonen weit weniger verlockend. Bei einem Jahresverbrauch von etwa 4000 kWh und einer angenommenen Preisreduktion von 1 Rappen spart er oder sie gerade mal 40 Franken. Das löst kaum Euphorie aus.

Breu: Die verständliche Hoffnung auf tiefere Preise darf nicht überbewertet werden, denn bei den Haushalttarifen sind wir international gesehen absolut im Rennen. Aber der Privatkunde gewinnt, ähnlich wie im Telekommunikationsmarkt, die Wahlfreiheit bezüglich Lieferant und Produkte. Und wenn die Randbedingungen stimmen, ergibt sich eine Dynamik für neue Angebote, die weit mehr umfassen als nur tiefere Preise.

Wie erklären Sie sich denn die allgemeine Zurückhaltung gegenüber Liberalisierungen?

Breu: Wir leiden unter einer generellen Liberalisierungsmüdigkeit. Das hat aber nichts mit dem Strom zu tun. Da sind andere Faktoren im Spiel, die von den Medien hochgespielt werden. Diskussionen über die Gehälter der Topmanager und die Lärmemissionen vom Flughafen Zürich sind nur zwei Beispiele. Kaum war die Privatisierungsabstimmung über die Bühne, ist der Lärmpegel angestiegen. Solche Faktoren zeichnen letztlich dieses negative Bild. Man muss aber auch sehen, dass diverse Abstimmungen zu Liberalisierungsthemen positiv ausgegangen sind.

Bürkler: Es ist offenbar schwierig zu kommunizieren, weshalb beispielsweise ein Elektrizitätswerk verselbstständigt werden soll. Zudem muss zwischen Liberalisierung und Privatisierung unterschieden werden. Die Ausgliederung einer Unternehmung aus einer öffentlichen Verwaltung ist nicht Voraussetzung für einen freien Markt. Die Unternehmen müssen aber den notwendigen Handlungsspielraum erhalten, um im freien Markt zu bestehen.

Was versprechen Sie sich vom EMG für Ihr Unternehmen?

Breu: Wir wollen Geschäfte, die wir in anderen, liberalisierten Märkten erfolgreich tätigen, insbesondere in Deutschland, Italien und Österreich, auch in der Schweiz abwickeln. Damit beleben wir den Schweizer Markt, was schliesslich zum Wohle des Kunden ist. Dazu benötigen wir aber klare Spielregeln, die auch für neue Marktteilnehmer fair sind.

Bürkler: Wir sind schon heute beim Endkunden, und diese Stärke wollen wir in einem liberalisierten Markt nutzen. Durch die Marktöffnung erhalten die Kunden endlich die Wahl sowohl des Versorgers als auch der Produktionsart und damit bessere und neue Dienstleistungen und Angebote. Das ermöglicht Wachstum über zusätzliche Marktanteile und neue Geschäftsfelder.

Herr Breu, im Gegensatz zu Swisspower steht bei Atel der Endkunde nicht im Vordergrund.

Breu: Das stimmt. Im Kern sind wir ein europaweit tätiges Grosshandelsunternehmen. Hier verfolgen wir eine andere Strategie als Swisspower. Wir beschränken uns im Endkundenbereich auf grosse Industrie- und Dienstleistungsbe-

Bild 1 Stefan Breu: «Wenn das so weitergeht, dann geht der Markt auf, und es bewegt sich gar nichts, weil bereits alles zementiert ist.»

Interview
Erich Schwaninger
Feldstrasse 23
8902 Urdorf

Interviewpartner
Stefan Breu
Leiter Geschäftsbereich Energieproduktion und Netz
Mitglied der Geschäftsleitung
Atel AG
Bahnhofquai 12
4601 Olten
www.atel.ch

Alfred Bürkler
Geschäftsleiter
Swisspower AG
Limmatquai 2
Postfach 170
8024 Zürich
www.swisspower.ch

Bild 2 Alfred Bürkler: «Die Innovationen liegen nicht in einem Rabatt, sondern vielfach in einer verbesserten Organisation und Administration.»

triebe, denen wir ein umfassendes Leistungsspektrum anbieten. Daneben bauen wir neue Vertriebspartner auf und etablieren sie am Markt. Diese beliefern dann Endkunden mit Atel-Produkten. Hingegen wird kaum ein Garagebetrieb oder eine Bäckerei direkt Atel-Strom beziehen.

Bei der Liberalisierung der Telekommunikation ging es um einen einzigen Monopolisten, beim Strom sind rund tausend Elektrizitätsversorgungsunternehmen (EVU) betroffen. Gibt es noch andere Unterschiede?

Breu: Im Vergleich zur Öffnung der Telekommunikation gibt es drei grundsätzliche Unterschiede: Erstens haben wir wie erwähnt nicht nur einen Monopolisten, sondern etwa tausend Unternehmungen mit relativ heterogenen Strukturen. Zweitens herrscht im Energiemarkt im Gegensatz zum Wachstumsmarkt Telekommunikation ein Verdrängungswettbewerb. Und drittens ist für den Haushaltkunden die Bedeutung des Stromes im Gegensatz zur Kommunikationstechnik geringer.

Bürkler: Der wichtigste Unterschied ist tatsächlich der, dass wir uns in einem stagnierenden Markt mit relativ wenig Aussicht auf neue Marktanwendungen befinden, die ein Wachstum generieren könnten. Doch einige Entwicklungen, die wir vom Telekommunikationsmarkt her kennen, wiederholen sich. Beispielsweise der Versuch der grossen Elektrizitätswerke, ihr Gebiet zu verteidigen und die Preise in ihrem Netzgebiet entsprechend hoch zu halten. Das Verhalten ist mit dem ehemaligen Monopolisten Swisscom vergleichbar, doch die Ausgangslage ist schon ganz anders.

Der freie Strommarkt wird also ein reiner Verdrängungsmarkt. Was heisst das für die grosse Masse der kleinen EVU? Lösen sich diese auf?

Bürkler: Das glaube ich nicht. Im Bereich Energiebeschaffung und Verkauf bin ich einverstanden, da wird es in der ganzen Schweiz noch etwa drei bis vier grosse Unternehmen geben, und Swisspower wird zweifellos zu ihnen gehören. Doch im Monopolbereich, also im Netzbereich, werden wir noch während längerer Zeit eine grössere Anzahl Unternehmungen haben. Es wird regionale Zusammenschlüsse geben, um Synergien zu nutzen. Aber dass sich praktisch sämtliche Endverteiler zum Beispiel in der Nordostschweiz zu einem grossen Netzbetreiber zusammenschliessen, das wird in den nächsten drei bis vier Jahren kaum passieren. Dazu ist der Druck durch die schrittweise Öffnung einfach zu gering.

Breu: Trotzdem erwarte ich eine markante Strukturbereinigung. Wir gehen davon aus, dass ein Elektrizitätswerk in der Schweiz zum Überleben 100 000 Endkunden haben muss. Denken Sie nur einmal an die Energieverrechnung. Ob Sie 20 000 oder 100 000 Kunden haben, da sind die Grenzkosten null. Und in der Netzbewirtschaftung wird ein kommunales EW mit 10 000 Kunden die Auflagen des Gesetzgebers betreffend Briefmarkenkalkulation und Kostentransparenz nur sehr schwer erfüllen können. Darum wird es zum Vorteil aller Beteiligten vermehrt regionale Zusammenschlüsse oder Kooperationen geben müssen.

Atel will nicht zum Endkunden, und trotzdem forcieren Sie das Energieservicegeschäft. Welche Strategie verfolgen Sie damit?

Breu: Wir wollen im Stromgeschäft nicht direkt zum Haushaltkunden. Wir sind an Kunden interessiert, die ein gewisses Volumen haben, und das sind neben der Industrie grössere Dienstleistungsbetriebe, die gesamtschweizerisch oder europaweit Energie einkaufen. Und diese Unternehmungen sind an einem Outsourcing ihrer Energieaktivitäten interessiert. Diesen Kunden bieten wir ein komplettes Leistungsspektrum an, das sie im Energiebereich entlastet. Atel kombiniert also die Stromlieferung mit einer breiten Palette von Leistungen aus dem Energieservicebereich. Der Kunde bezieht dabei alles aus einer Hand und kann von innovativen Angeboten profitieren. Historisch gesehen war Atel im Besitz von zwei, drei Installationsfirmen. Wir standen vor dem strategischen Entscheid, diese zu verkaufen oder einen offensiven Schritt nach vorne anzutreten. Wir haben uns für das zweite entschieden und bauen diesen Bereich laufend aus.

Swisspower installiert nicht. Ist das für Sie nicht interessant?

Bürkler: Ein paar unserer Partner sind ebenfalls im Installationsgeschäft tätig. Aber unsere Strategie geht in eine andere Richtung. Neben Strom bieten wir auch Erdgas, Fernwärme und Wasser an. Dieses gesamte Leistungsspektrum an Energieformen ergänzen wir mit weiteren Dienstleistungen wie beispielsweise Contractinganlagen, die wir bauen, betreiben und unterhalten. Dieses Gesamtpaket ist unsere Stärke.

Strom ist in der Anwendung eine einheitliche, undifferenzierbare Energieform. Was sind echte Innovationen für das Stromgeschäft?

Bürkler: Wir bei Swisspower beschäftigen uns vorwiegend mit Bündelkunden. Wenn ein Kunde mit verteilten Standorten im Jahr x-tausend Rechnungen von verschiedenen Stromlieferanten erhält, von denen erst noch jede anders aussieht, wird er froh sein, wenn er als Bündelkunde nur noch einheitliche Rechnungen von einem Lieferanten und in einer für ihn direkt verarbeitbaren Form bekommt. Wie dieses Beispiel zeigt, liegen die Innovationen nicht in einem Rabatt, sondern vielfach in einer verbesserten Organisation und Administration.

Breu: Auf der Produkteebene haben wir massiv in die derivativen Instrumente

investiert. Auch dank der Übernahme eines norwegischen Spezialunternehmens können wir ähnlich wie im Finanzgeschäft die Stromportfolios der Kunden bewirtschaften. Das ist ein hoch komplexes Instrumentarium.

Mit solchen Dienstleistungen können wir uns im geöffneten Markt von der Konkurrenz unterscheiden. Ein anderes Konzept sind die erwähnten Kombiprodukte, also die Kombination von Stromlieferung mit technischen Dienstleistungen. Das sind für die Kunden echte Innovationen.

Bevor der Strom aus der Steckdose kommt, muss er produziert werden. Kann der Kunde auch Ökostrom wünschen?

Bürkler: Ja, wir haben bereits zwei mit dem Qualitätslabel «Naturemade Star» zertifizierte Produkte auf dem Markt eingeführt. Im geöffneten Markt soll das aber noch bedeutend weiter gehen. Dann kann der Kunde durch die Wahl des Lieferanten Art und Herkunft des Stromes auswählen und somit gewisse Verhaltensweisen und Investitionsentscheide der Produzenten steuern. Zusammen mit unseren Partnern fördern wir auch die erneuerbaren Energien, die für uns einen hohen Stellenwert haben.

Breu: Einige unserer Kunden legen schon heute Wert darauf, dass wir eine gewisse Menge aus einer klar definierten Herkunft liefern können. Insbesondere in Ländern mit fossilthermisch dominierten Produktionsanlagen haben wir mit unserem CO_2-freien Strommix schon einige interessante Geschäfte abschliessen können. Die Art der Stromerzeugung ist für einen Anbieter eine interessante Möglichkeit zur Differenzierung. Schmutziger Kohlenstrom ist für gewisse Kunden ein Tabu. Durch die Marktöffnung wird die konventionelle Stromlieferung bzw. der Strompreis sehr transparent. Das wird sowohl auf die Produzenten wie auch auf die Lieferanten einen gewissen Druck ausüben.

Im Hinblick auf die Marktöffnung werden die Kosten für die Energieproduktion immer entscheidender. Können die Schweizer Kraftwerkbetreiber mit den ausländischen Produzenten mithalten?

Breu: Man muss unterscheiden zwischen Grundlastenergie und Spitzenlast. Bezüglich Spitzenlast ist die Wasserkraft aus unseren Speicherkraftwerken mit ihrer Flexibilität gegenüber anderen Produktionsmöglichkeiten durchaus konkurrenzfähig. Doch letztlich entscheiden die Politiker über die zukünftigen Rahmenbedingungen unserer Wasserkraft. Im Zentrum steht dabei die vergleichsweise hohe steuerliche Belastung. In der Kernenergie hat die Sicherheit absoluten Vorrang. Ohne daran Abstriche zu machen, ist es in den vergangenen Jahren gelungen, die Kosten kontinuierlich auf ein auch im Vergleich zum Ausland konkurrenzfähiges Niveau zu senken.

Wir sprechen immer von der Strommarktliberalisierung. In der Tat wird der Markt jedoch nur in einen Monopolbereich und in einen Wettbewerbsbereich aufgespalten. Das natürliche Monopol des Netzes bleibt bestehen. Darüber hinaus soll noch eine schweizerische Netzgesellschaft entstehen. Ist Ihnen dieses Konstrukt liberal genug?

Breu: Der Netzbereich ist ein natürliches Monopol. Der Gesetzgeber will nicht, dass mehrere parallele Netze entstehen, was sowohl ökonomisch wie ökologisch unvernünftig wäre. Für das Netz brauchen wir klare Spielregeln, damit es seine unentbehrliche Aufgabe effizient erfüllen kann.

Bürkler: Es sind da zwei Bereiche: Einerseits will man die Produktion in den Wettbewerb stellen, und andererseits soll der Wettbewerb beim Kunden spielen. Zwischen diesen beiden liegt das Netz, das weiterhin ein Monopol bleiben wird. Dieses Monopol muss überwacht und reguliert werden, so wie das im EMG teilweise vorgesehen ist.

Mit der Gründung einer schweizerischen Netzgesellschaft sind Sie somit einverstanden?

Bürkler: Es kann gar nicht anders funktionieren. Wenn Sie auch im Monopolbereich Markt wollten, müssten Sie wie bei der Telekommunikation Lizenzen vergeben und vom Lizenznehmer verlangen, dass er ein eigenes Netz baut. Aber genau das will man verständlicherweise nicht. Die Gründung der schweizerischen Netzgesellschaft reicht jedoch nicht. Damit einhergehen muss durch die Zusammenlegung der jetzigen sieben Regelzonen die Bildung einer einzigen, gesamtschweizerischen Regelzone. Ansonsten macht die nationale Netzgesellschaft wenig Sinn. Eine Regelzone heisst, dass wir als gesamte Schweiz Verbrauch und Produktion im Gleichgewicht behalten. Und erst diese Regelzone ermöglicht die für einen freien Markt wichtige hindernisfreie Bildung von gesamtschweizerischen Bilanzgruppen ohne Diskriminierung durch die Regelzonenbetreiber, die gleichzeitig Konkurrenten sind.

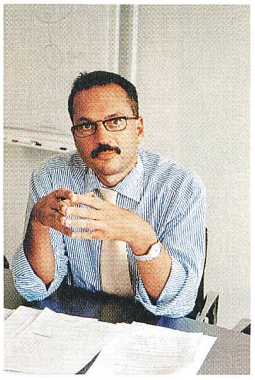

Bild 3 Stefan Breu: «Das Gesetz ist ein Kompromiss, hinter dem wir stehen können.»

Breu: Mit einer schweizerischen Netzgesellschaft für das Höchstspannungsnetz können wir leben, auch wenn wir lieber mehr als nur eine Gesellschaft gesehen hätten. Als Gegenleistung wollen wir an dieser Gesellschaft entsprechend unserem Netz, das wir einbringen, partizipieren. Mehr als nur eine Gesellschaft hätte auch den Netzbereich mit Wettbewerb, Konkurrenz und Benchmarks belebt.

Haben Sie die Hausaufgaben betreffend Unbundling gemacht?

Breu: Wir haben den Konzern völlig umorganisiert und wirtschaftlich selbstständige Einheiten gegründet. Die Auflagen des Gesetzgebers sind damit erfüllt.

Bürkler: Swisspower ist praktisch ein Produkt des Unbundling. Im Gegensatz zu unseren Partnern, die teilweise von der Produktion bis zum Endkunden tätig sind, sind wir ein reiner Energieverkäufer beziehungsweise Energiebeschaffer.

In der gesamten Marktöffnung ist der Service Public ein wichtiges Thema. Sie, Herr Bürkler, können hier bequem zurücklehnen, denn Swisspower ist nur in den Zentren tätig.

Bürkler: Service Public heisst ja nicht nur, abgelegene Gebiete zu versorgen, sondern beinhaltet einen Mindeststandard an Qualität, der auch in den Städten gewährleistet werden muss und entsprechende Anstrengungen verlangt. Heute beliefern wir gezwungenermassen nur die Städte. Unser Ziel und angestrebtes Marktgebiet ist aber die gesamte Schweiz. Das ist ja auch der Zweck der Marktöffnung. Es soll dann möglich sein, über sein Gebiet hinauszugehen und auch Kunden ausserhalb des eigenen Netzgebietes entsprechend zu bedienen. Die garantierte und gleichwertige Versorgung aller Kunden ist heute und in Zukunft eine Selbstverständlichkeit. Das Gesetz muss aber einige Rahmenbedingungen geben.

Bild 4 Alfred Bürkler: «Es gibt kein Zurück in die bequeme Monopolzeit.»

Herr Breu, wie sieht das bei Ihnen aus?

Breu: Service Public ist eine etwas unglückliche Formulierung, denn er hat mit der öffentlichen Hand überhaupt nichts zu tun. Wir nennen das Servicegarantie, also eine garantierte Versorgung für alle unsere Kunden. Diese erbringt Atel als privates Unternehmen in gewissen Regionen seit Jahrzehnten.

Und diese Versorgungssicherheit ist auch nach der Liberalisierung gewährleistet?

Breu: Für den Verbraucher ändert gar nichts, er wird die genau gleiche Versorgungssicherheit haben wie bisher. Wir als Stromlieferanten wollen ja unseren Strom absetzen. Und damit wir das können, sind wir darauf angewiesen, dass wir keine Lieferengpässe erleiden.

Bürkler: Die Versorgungssicherheit ist von mehreren Faktoren abhängig. Einerseits vom Netzbetreiber, der seine Netzinfrastruktur gut unterhalten muss. Und dann vom Lieferanten, dass er auch tatsächlich liefert. Selbst beim Ausfall eines Produzenten kann die entsprechende Kapazität zur Verfügung gestellt werden. Das europäische Verbundnetz ist dazu auch weiterhin in der Lage.

Sie tönen sehr positiv. Warum ist denn das EMG dermassen umstritten?

Breu: Nochmals: Die Elektrizität ist die letzte grosse Branche, die liberalisiert werden soll. Die bereits erwähnte Liberalisierungsmüdigkeit trägt dazu bei, dass gar nicht mehr sachlich über Sinn und Unsinn dieser Marktöffnung diskutiert wird.

Ist es denn der Wirtschaft nicht gelungen, die Strommarktliberalisierung richtig zu kommunizieren?

Breu: Strom ist eine technisch komplexe Materie und deshalb schwer kommunizierbar. Diese Abstimmung wird für uns eine grosse Herausforderung.

Deckt sich der Vernehmlassungsentwurf des EMG mit Ihren Interessen?

Breu: Es geht um ein Gesamtpaket mit dem Gesetz und der Verordnung. Das Gesetz ist relativ schlank gehalten. Für uns wird letztendlich das Gesamtpaket entscheidend sein. Das Gesetz ist ein Kompromiss, hinter dem wir stehen können.

Bürkler: In der Regel ist es so, dass man über ein Gesetz abstimmen muss, ohne die Verordnung zu kennen. Das EMG macht hier eine Ausnahme. Auch für uns ist das EMG in der vorliegenden Form akzeptierbar und notwendig.

Für die Stromanbieter werden Kundenbindungsprogramme immer wichtiger. Sind die EVU überhaupt in der Lage, plötzlich von Monopol auf Markt umzuschalten?

Bürkler: Von plötzlich kann ja keine Rede mehr sein. Bereits seit mehreren Jahren bereiten sich vorausschauende Elektrizitätswerke auf die Marktöffnung vor. Während der Übergangsphase, in der wir uns befinden, werden die Werke diese Herausforderung meistern.

Anstatt sich zu Swisspower zusammenzuschliessen, hätten sich die Stadtwerke auch den Überlandwerken anschliessen können. Was macht sie so unentbehrlich?

Bürkler: Swisspower hat bereits einen bedeutenden Beitrag auf dem Weg zur Liberalisierung leisten können. Zu den grossen Überlandwerken sind wir ein wichtiger Gegenpol, da haben wir einen gewissen Marktdruck aufgebaut. Das ist wichtig, denn ein freier Markt braucht eine gewisse Anzahl starker Mitspieler, sonst bewegt sich gar nichts.

Sie befürchten also, der freie Wettbewerb werde gar nicht spielen?

Breu: Ich stelle momentan eine gefährliche Entwicklung fest. Viele EW bringen gar keine innovativen Angebote und Produkte auf den Markt. Das einzige, was sie machen, sind Preisreduktionen und so genannte Absicherungsverträge, die zeitlich weit in die Marktöffnung hineinreichen. Kunden, die solche Verträge abschliessen, sind sich oft gar nicht bewusst, was sie hier eingehen. Sie verspielen sich die Chancen, die Möglichkeiten der Marktöffnung zu nutzen. Wenn das so weitergeht, dann geht der Markt auf, und es bewegt sich gar nichts, weil bereits alles zementiert ist.

Bürkler: Das ist eine sehr grosse Gefahr. Sie entsteht dadurch, dass die Endverteiler die Freiheiten nur schrittweise bekommen. Ich bin überzeugt, dass innerhalb der ersten Marktstufe, die 20% umfasst, für die Endverteiler wenig bis nichts passieren wird. Diese freien Quoten haben sich die grossen Vorlieferanten der Endverteiler durch Knebelverträge mit geringen Zugeständnissen, etwas abgeschwächt auch als Vertriebspartnerschaften bezeichnet, bereits gesichert. Ein freier Markt kommt so nicht zustande.

Was passiert, wenn die EMG-Abstimmung nicht gewonnen wird?

Breu: Dann hat die Branche ein grösseres Problem, auch hinsichtlich Europa, und wir müssen nach neuen Lösungen suchen. Atel operiert in allen geöffneten Märkten, und umgekehrt dürfen die ausländischen Gesellschaften bei uns nicht tätig sein. Diesen Druck der fehlenden Gegenseitigkeit spüren wir schon heute.

Bürkler: Sollte die Abstimmung scheitern, wird die Marktöffnung auf den verschiedensten Wegen passieren. Das Rad kann nicht mehr zurückgedreht werden. Es gibt kein Zurück in die bequeme Monopolzeit. Dazu ist der Prozess schon zu weit fortgeschritten. Nicht nur in der Schweiz, auch in den Ländern um uns herum. Es wären dann verschiedene Möglichkeiten denkbar, aber es würde viel schwieriger werden.

Les négociants en électricité veulent une ouverture du marché rapide et ordonnée

Nous pouvons observer les signes avant-coureurs de la libéralisation du marché de l'électricité. La loi sur le marché de l'électricité (LME) est indispensable à une ouverture du marché ordonnée, ceci d'autant plus que l'économie électrique est depuis longtemps déjà en pleine libéralisation. C'est l'avis de Stefan Breu d'Atel et Alfred Bürkler de Swisspower.