

**Zeitschrift:** bulletin.ch / Electrosuisse  
**Herausgeber:** Electrosuisse  
**Band:** 103 (2012)  
**Heft:** 12

**Artikel:** Stromeinkauf aus Sicht eines regionalen Werkes  
**Autor:** Joos, Theo / Summermatter, Rudolf  
**DOI:** <https://doi.org/10.5169/seals-857375>

### **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:** 08.02.2026

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

# Stromeinkauf aus Sicht eines regionalen Werkes

## Überlegungen am Beispiel von Rhienergie

Der Strommarkt ist in Bewegung geraten. Tiefe Grosshandelspreise und ein starker Franken sorgen dafür, dass der freie Markt für Stromkunden interessant geworden ist. Gleichzeitig entwickelt sich die strukturierte Beschaffung – einst ein theoretisches Konstrukt – zur Selbstverständlichkeit. Und die bundesrätliche Energiestrategie lässt Kraftwerksbeteiligungen in neuem Licht erscheinen. Stellt sich die Frage, wie sich mittelgrosse Werke mit einem Stromabsatz zwischen 20 und 100 GWh in diesem Umfeld behaupten können.

Theo Joos, Rudolf Summermatter

Die Preise im europäischen Stromgrosshandel bewegen sich seit einiger Zeit tendenziell nach unten und könnten mittelfristig weiter sinken. Eine Entwicklung, die auch in der Schweiz den Massstab setzt – wenn auch Kosten für Grenzkapazität und Absicherung der Wechselkursrisiken hinzukommen. Der Grosshandelsmarkt ist in der Schweiz definitiv angekommen. Dies ist eine wesentliche Erkenntnis der Fundamentalanalyse der Energieversorger-Kooperation Trianel, welche die Preisentwicklung auf dem Strommarkt untersuchte und Szenarien für die künftige Entwicklung erarbeitete.

Nach dem ebenso legendären wie trivialen Händlergrundsatz «Don't buy in falling markets» könnte man die Preisentwicklung aus Stromeinkaufsicht so deuten, dass aktuell keine längerfristigen Beschaffungen vorgenommen werden sollten. Nun ist es aber auch so, dass Aussagen über die künftige Strompreisentwicklung sehr schwierig sind, was ein Blick auf **Bild 1** zeigt. Und es ist klar: Die meisten Regionalwerke wollen nicht spekulativ tätig werden, sondern mit einer langfristig ausgerichteten Energiebeschaffungsstrategie erfolgreich bleiben.

Umgesetzt auf den Stromeinkauf im regionalen Werk heisst das: Die Zeiten der sorglosen Vollstrombeschaffung gehen wohl bald zu Ende. Zu gross ist die Gefahr, sich zum «falschen» Zeitpunkt mit der gesamten benötigten Energie einzudecken. Zu gering ist gleichzeitig die Aussicht, zufällig den «besten» Zeitpunkt zu treffen. Es empfiehlt sich daher, sich am Durchschnittspreis zu orientieren und Massnahmen zu ergreifen, um langfristig diesen Durchschnitt zu erzielen und den Kunden Wettbewerbskonditionen anbieten zu können.

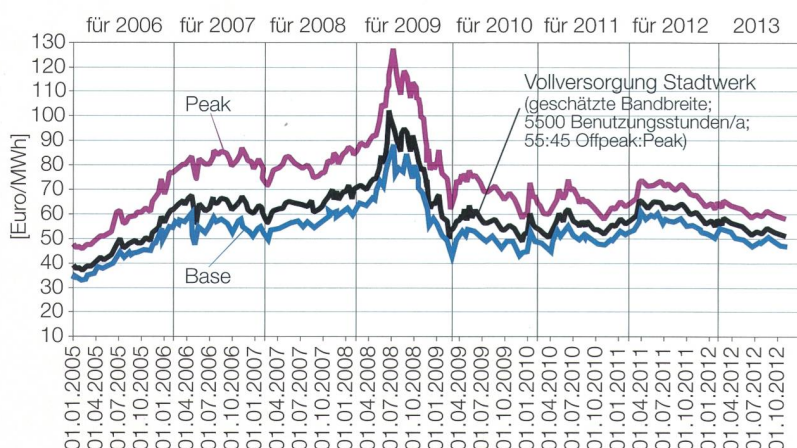
Diese theoretischen Ausführungen lassen sich am Beispiel des regionalen, bündnerischen Elektrizitätsversorger Rhienergie illustrieren.

### Aktuelle Kundenstruktur und Ausrichtung

Aktuell verkauft Rhienergie jährlich 65 GWh Strom. Davon gehen rund 31 % an marktberechtigte Kunden mit einem Strombedarf von über 100 MWh. Bei diesen Kunden ist es sehr wichtig, Konditionen anzubieten, die sich dem Wettbewerb stellen können.

Insbesondere die Grosskunden mit einem Stromkonsum von über 500 MWh verfolgen den Strommarkt seit den ersten Ansätzen der Marktöffnung sehr aufmerksam. Es ist unerlässlich, diese Kunden persönlich zu betreuen und ihnen massgeschneiderte Leistungen anzubieten, um sie bei knapperen Energiepreismargen weiter beliefern zu können. Gleichzeitig müssen im Regional- und Gemeindewerk Prozesse und Systeme aufgebaut werden, um den Grossbezüglern marktnahe Preise zu stellen. Diese Prozesse und Systeme können als Dienstleistung eingekauft werden, sei es bei den traditionellen Vorlieferanten oder – wie im Fall von Rhienergie – über Kooperationen.

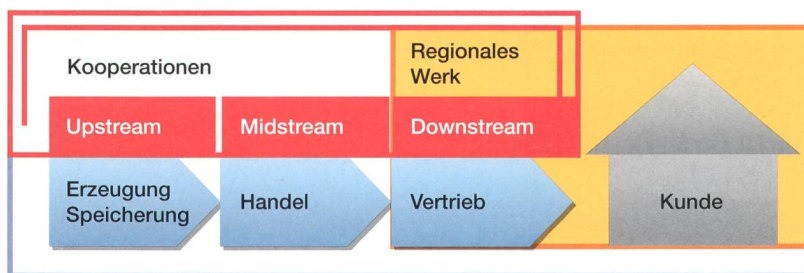
Das heutige Kerngeschäft eines mittelgrossen Elektrizitätsversorgers liegt energiewirtschaftlich betrachtet im Vertrieb. Dieser soll beim Regionalwerk bleiben. Für eine nachhaltig erfolgreiche Entwicklung ist es aber zwingend notwendig, die angestammten Tätigkeiten weiter in Richtung Handel, Erzeugung sowie neue Technologien auszubauen. Rhienergie



**Bild 1** Forward-Preise Deutschland für Lieferung im kommenden Jahr (Frontjahr).

Basis: Brokerquotes und EEX-Preise





Eigene Darstellung

**Bild 2** Positionierung der Rhienergie innerhalb der Wertschöpfungskette.

tut dies wiederum mit Hilfe von Kooperationen (**Bild 2**).

### Heutige Beschaffungssituation

Die Schwierigkeit im Stromeinkauf ist nicht, an einem fixen Datum den günstigsten Preis zu finden, sondern nachhaltig wettbewerbsfähige Konditionen zu erzielen. Also eine geeignete Beschaffungsstrategie zu verfolgen, die sich nicht an den Extremen der Preisentwicklung ausrichtet.

Rhienergie hat die Marktöffnung von Anfang an genutzt, und per 2012 bereits den zweiten Lieferantenwechsel vollzogen. Während der ersten Phase war eine strukturierte Beschaffung noch nicht umsetzbar und, aufgrund des relativ günstigen Preisniveaus in der traditionellen Beschaffung, auch nicht notwendig. Die mittelfristige Zielsetzung war es aber, sich in der Energiebeschaffung unabhängig zu machen und die Möglichkeit zur strukturierten Beschaffung im Partnerverbund zu entwickeln.

Heute hat Rhienergie mit Repower eine flexible Liefervereinbarung, welche im Sinn einer teilstrukturierten Beschaffung die Möglichkeit offen lässt, Standardprodukte am Markt hinzuzukaufen. Diese Option nutzt Rhienergie, indem sie Teilmengen des Strombedarfs in einem Strompool mit anderen Werken zusammen professionell bewirtschaftet lässt. Dabei geben die Poolteilnehmer die Strategie gemeinsam vor.

### Bilanzgruppenmanagement als Ziel

Die meisten Regionalwerke sind sich bewusst, dass sich die Beschaffung weiter entwickeln und der Markt weitere Chancen bieten wird. Für Rhienergie heisst das, auch den Bilanzausgleich, also die Ablösung der herkömmlichen offenen Verträge, zu prüfen. Hierzu engagiert sich das Unternehmen mit anderen Wer-

ken in einem Projekt, welches das Bilanzgruppenmanagement gemäss der Bedürfnisse der Schweizer Werke aufsetzt. Das Ziel: Den Ausgleich gemeinsam selber in die Hand zu nehmen, um damit unabhängiger agieren zu können.

Zusammengearbeitet wird mit einem Partner, der seit Jahren Bilanzgruppen in unterschiedlichen Regelzonen bewirtschaftet. Aus dessen Sicht ist die Adaption auf die Regelzone Schweiz nur ein kleiner Schritt. Lernen müssen vor allem die Schweizer Projektteilnehmer. Um deren Prozesse anzupassen und Erfahrungen zu sammeln, wird das Projekt zuerst in einem virtuellen Umfeld umgesetzt. Damit gewinnen die Mitarbeitenden der Werke Vertrauen in die Umsetzung und lernen die Zusammenhänge im Strommarkt detailliert kennen.

### Die Rolle von Kraftwerken

Das Interesse der Strombranche an Kraftwerksbeteiligungen hat sich mehrfach

gedreht: Waren sie lange Zeit für die wenigsten regional tätigen Werke ein Thema, kam in den letzten Jahren schon beinahe eine Beteiligungseuphorie auf. Eine Euphorie, die sich mit den Diskussionen um die Energiewende sowie den für neue Kraftwerke eher ungünstigen Marktpreisentwicklungen wieder merklich gelegt hat.

Es ist nun zu hoffen, dass die zur Vernehmlassung vorliegende Energiestrategie 2050 des Bundes die Rechtssicherheit schaffen wird, welche für langfristige Investitionen erforderlich ist. Gerade im Bereich von kleineren Kraftwerksprojekten und dezentraler Stromproduktion zeichnen sich für regionale Werke zunehmend interessante Optionen ab.

Unbestritten ist, dass die Schweiz wie auch das übrige Europa stark zunehmend auf neue erneuerbare Energieerzeugung angewiesen sein wird. Aktuell sind in Deutschland über 50000 MW Leistung aus neuer erneuerbarer Energie installiert – insbesondere Wind und Fotovoltaik, welche den Markt bereits sehr stark beeinflussen. Aufgrund der eingangs dargestellten Marktkorrelation zwischen den Strommärkten Deutschland und Schweiz ist diese Entwicklung auch hierzulande spürbar.

Dies ist die strategische Überlegung, wonach Rhienergie in nachhaltige Erzeugungsprojekte investiert. Dabei richtet sie sich auf einen Produktionsmix aus, wie sie ihn als massgebend für die kommenden Jahrzehnte erachtet. Regional konzentriert sich das Unternehmen auf kleinere Anlagen, vorwiegend Fotovoltaik, welche sie teilweise mit eigenen Mit-

Trianel



**Bild 3** Handelsplatz von Trianel: Teilmengen des Strombedarfs von Rhienergie werden in einem Pool bewirtschaftet.



**Résumé****L'achat d'électricité du point de vue d'une entreprise régionale****Réflexions à l'exemple de Rhienergie**

Pour une entreprise régionale, les temps où elle pouvait acheter sans problème toute l'électricité qu'elle souhaite touchent bientôt à leur fin. Le risque de s'approvisionner au mauvais moment est trop grand. C'est pourquoi il est nécessaire d'avoir une stratégie basée sur les extrêmes de l'évolution des prix.

Rhienergie, une entreprise électrique régionale des Grisons, a conclu avec Repower un accord de fourniture flexible qui offre la possibilité d'acheter aussi des produits standard sur le marché. De plus, elle fait gérer une partie de ses besoins en électricité par un pool d'électricité. De manière indépendante et par le biais de coopérations, Rhienergie investit aussi dans des centrales de production d'électricité à partir d'énergies renouvelables. De plus, il existe un projet pour prendre en main la gestion d'un groupe-bilan avec des partenaires et gagner ainsi en indépendance.

Pour Rhienergie, les coopérations sont donc déterminantes pour pouvoir s'assurer sur le long terme des soutirages d'électricité conformes au marché.

Mn

arbeitenden plant und erstellt. Für grössere Projekte, die sie in ihrer Unternehmensgrösse unmöglich alleine bewältigen könnte, hat Rhienergie sich nach Partnerschaften umgesehen. Fündig geworden ist sie in der Repartner Produktions AG und der Trianel Suisse AG. Während im Repartner-Verbund ein vorgegebener Produktionsmix angeboten wird, werden die Bedürfnisse an spezifische Erzeugungsarten und -anlagen mit der Trianel-Gruppe abgedeckt.

### Seitenblick auf den Ausbau an Dienstleistungen

In jüngster Zeit zu beobachten ist die laufende Zunahme an Themen und Angeboten, welche sich an technologischen Entwicklungen orientieren. Stichworte sind Smart Metering, Elektromobilität, Energieeffizienz in der Strassenbeleuchtung oder Mini-/Mikro-Blockheizkraftwerke. Diese Bereiche ermöglichen Regionalwerken, sich als Energiedienstleister weiter zu entwickeln. Wichtig ist, zu erkennen, dass man sich dabei nicht verzetteln darf und die Vorhaben professionell geplant und umgesetzt werden müssen. Rasch wird klar, dass mehr Res-

sourcen und Kompetenzen gefragt sind, als sie ein kleines oder mittleres Werk stellen kann.

Das Zauberwort heisst wiederum: Kooperation. Auch Rhienergie hat sich hierfür entschieden. Die Grundidee dabei ist, dass sich eine Gruppe von Werken einem Thema annimmt und in einem gemeinsamen Projekt oder in gemeinsamen Netzwerken Wissen erarbeitet, Geschäftsmodelle entwickelt, den Markt nach technischen Lösungen durchsucht und schliesslich mit potenziellen Lieferanten Rahmenkonditionen aushandelt, welche einem einzelnen Werk verwehrt bleiben würden. Dieses gemeinsame Vorgehen entlastet die Werke bei der sehr aufwendigen Basisarbeit.

### Erfolgsfaktor Kooperation

Wie deutlich wird, besteht das dringende Bedürfnis, sich als regional tätiges Werk in strategisch wichtigen Bereichen mit Kooperationen weiter zu entwickeln. Im Gegensatz zu einer reinen Drittbeschaffung oder der Auslagerung von Leistungserbringungen, ist es in strategisch wichtigen Themen sinnvoll, eine enge Bindung einzugehen.

Bei Rhienergie sind es zwei Kooperationen, mit denen sie Strombeschaffung und Dienstleistungen abdeckt. In der Trianel konzentriert Rhienergie die strukturierte Beschaffung, individuelle Kraftwerksbeteiligungen und neue Technologien, wie beispielsweise Elektromobilität oder Smart Metering. Hauptmotivation für diese Zusammenarbeit ist, dass sich rund 60 regional tätige Werke aus fünf europäischen Ländern zusammengefunden haben, was viel Erfahrung zugänglich macht und günstige Lösungen ermöglicht. Zudem steuern die Werke als Miteigentümer die Kooperation.

Über die Repartner Produktions AG hingegen ist Rhienergie zu einem festen Anteil an Wasser-, Wind- und Wärmekraftkopplungsprojekten in der Schweiz, in Deutschland und Italien beteiligt. Im Endausbau soll dieser Kraftwerkspark rund 400 MW Leistung umfassen.

### Fazit

Der Stromgrosshandel in der Schweiz kommt in Bewegung – und der Strommarkt fasziniert. Strukturierte Beschaffung, ergänzt mit einem Bilanzgruppenmanagement, wird den Werken langfristig marktgerechte Stromlieferungen ermöglichen. Erfreulich ist, dass der Strommarkt dank Kooperationen interessante Möglichkeiten auch für kleinere und mittlere Werke bietet, welche somit zuversichtlich sein dürfen, dass ihre Unternehmen sich nachhaltig weiter entwickeln können.

### Angaben zu den Autoren

**Theo Joos** ist Direktor der Rhienergie AG und Verwaltungsratspräsident der Trianel Suisse AG.  
Rhienergie AG, 7015 Tamins  
theo.joos@rhienergie.ch

**Rudolf Summermatter** ist Geschäftsführer der Trianel Suisse AG.  
Trianel Suisse AG, 4500 Solothurn  
r.summermatter@trianel.ch

Anzeige

Ich  
überzeuge mit  
**Energie.**



Wo fliesst Ihre Energie? Finden Sie's raus – Infos zum Einstieg bei der BKW-Gruppe gibt es unter:

[www.bkw-fmb.ch/karriere](http://www.bkw-fmb.ch/karriere)

**BKW®**