

Der Kunde treibt die Öffnung des Strommarktes, nicht die Gesetzgebung

Das zukünftige «Marktmodell» der Schweiz wird derzeit in vielen Fachveranstaltungen und Expertengesprächen diskutiert. Bei näherem Hinsehen entpuppt sich diese Diskussion häufig als Disput über die finanzielle Entschädigung traditioneller Kraftwerke in einem Umfeld von subventionierten Anlagen zur Stromproduktion aus erneuerbaren Energien.

Die Grenzkosten von Solar- und Windanlagen sind nahe bei null, da weder «Brennstoffkosten» noch Personalkosten in spürbarem Umfang anfallen. Ganz anders dagegen traditionelle Kraftwerke, die in diesem Punkt gegenüber erneuerbaren Energien nicht konkurrenzfähig sind.

Weil die Grenzkosten heute allerdings bestimmend für den Preis im freien Markt für Energie sind, ist die wirtschaftliche Situation der traditionellen Kraftwerke und ihrer Eigentümer stark beeinträchtigt. Diese Entwicklung kann weitreichende negative Folgen für die Versorgungssicherheit der Schweiz haben, nämlich dann, wenn aufgrund fehlender Rentabilität auf Neuinvestitionen verzichtet wird. Aus Sicht der betroffenen Unternehmen wie auch aus volkswirtschaftlicher Sicht handelt es sich um ein kritisches Thema, welches nicht zu unterschätzen ist.



Quelle: www.pixabay.com

Interessierte Personen, die nicht aus der Strombranche kommen, werden sich bei der Verfolgung der Diskussionen möglicherweise dennoch wundern. Wenn in anderen Branchen über Markt und Marktmodelle gesprochen wird, dann sind Stichworte wie Kunden, Kundenbedürfnisse, Einkaufsverhalten oder gesellschaftliche Trends wohl

zentrale Begriffe. In der Diskussion um das zukünftige Marktmodell Strom ist das scheinbar nicht der Fall. Nach fast 150 Jahren weitgehend zentral organisierter Elektrifizierung mag die als innenorientiert wahrgenommene Diskussion nicht überraschen. Es ist jedoch heute mehr denn je Vorsicht angebracht. Möglicherweise werden der digitale (Privat-) Kunde, seine Bedürfnisse und insbesondere seine Marktmacht unterschätzt.

Es bestehen heute genügend Anzeichen dafür, dass Energie bald überall produziert wird: in Vorgärten, an Fassaden sowie auf Haus- und Autodächern. Kunden bauen wärmepumpenbeheizte Häuser mit Photovoltaikanlage auf dem Dach und Hausbatterie oder thermischem Speicher im Keller. Für den Hausbesitzer werden die Zusatzkosten dieser Technologien mit fortschreitender Entwicklung vernachlässigbar, insbesondere im Hochpreisland Schweiz.

In der Vergangenheit haben Kunden die Stromversorgung häufig als ausschliessliches Expertenthema wahrgenommen. Strom erregte nur dann Aufmerksamkeit, wenn er nicht mehr wie gewohnt aus der Steckdose floss. Im durchschnittlichen Privathaushalt haben die Kosten für Kommunikation und Krankenversicherung den Strom längst überflügelt. Die Motivation zum Bau der eigenen Erzeugungsanlage auf dem Dach oder zur Realisierung einer Smart Home Umgebung ist häufig vom Wunsch getrieben, etwas Gutes und Nachhaltiges für die Um- und Nachwelt zu tun und nicht so sehr durch wirtschaftliche Überlegungen.

Daher liegt die Vermutung nahe, dass der finanzielle Verdienst aus der überschüssigen eigenen Produktion wohl kaum im zentralen Thema ist – es sei denn, dass es sich dabei um

den Preis für die Energierücknahme durch den Energielieferanten oder Netzbetreiber handelt. Diesem wird möglicherweise unterstellt, dass er zu wenig für die zurückgelieferte Kilowattstunde zahlt. Wer aktiv zu einem Wandel in der Stromversorgung beitragen und den eigenen Energieverbrauch effizient gestalten will, der verfügt eventuell über eine erhebliche Bereitschaft, die überschüssige Energie an Gleichgesinnte zu verschenken oder mit der näheren Umgebung zu teilen.

Die geläufigen Business-to-Business- oder Business-to-Consumer-Geschäftsmodelle sind in anderen Lebensbereichen längst durch Consumer-to-Consumer-Geschäftsmodelle, wie zum Beispiel Airbnb, ergänzt worden. Ermöglicht wurden viele dieser Entwicklungen durch das Internet. Die Realisierung vergleichbarer Modelle in der Stromversorgung ist sicher komplexer, aber neue Technologien wie beispielsweise Blockchain zeigen alternative Ansätze für Geschäftsmodelle auf.



Quelle: www.pixabay.com

In einem Umfeld von energiebewussten Kunden, weitverbreiteten sozialen Netzwerken und Miet- statt Kaufmodellen sind ursprünglich sinnvolle Regelungen wie das Verbot von Flatrates nicht mehr bedarfs- und zeitgerecht. Der Stromverbrauch wird wesentlich durch die Energieeffizienz elektrischer Geräte bestimmt und um die Höhe des Strompreises kümmert sich nur eine Minderheit der Kunden. In diesem Kontext wirkt eine kWh-genaue Abrechnung eher wie ein Anachronismus, woran auch der

Einbau moderner Smart Meter grundsätzlich nichts ändert.

Für immer mehr Kunden ist es dagegen von Bedeutung, dass der eigene Verbrauch der selbstproduzierten Energie auch über den Anschluss zu Hause hinaus genutzt werden kann. Das Elektromobil soll am Arbeitsplatz oder vor dem Supermarkt mit «eigenem» Strom nachgeladen werden. Gleiches gilt für den Scooter, das E-Bike und den Laptop. Dabei spielt es aus Kundensicht keine Rolle, welcher Netzbetreiber die genutzte Steckdose versorgt.

Viele Kunden wünschen sich für ihre Energieversorgung inzwischen nicht nur eine zuverlässige Stromlieferung, sondern zunehmend auch moderne Dienstleistungen. Darunter sind in erster Linie Angebote zu verstehen, die insbesondere dem Kunden mit Photovoltaikanlage und Elektromobil das Leben einfacher machen und seine individuellen Bedürfnisse abdecken. Wenn diese Angebote nicht von etablierten Anbietern erbracht werden, öffnet dies die Türen für branchenfremde Unternehmen, die in die Bresche springen.



Quelle: www.pixabay.com

Moderne Kunden möchten nicht unbedingt den Strompreis visualisiert bekommen, um dann zu entscheiden, wann sie die Waschmaschine starten, sondern sie erwarten, dass die Waschmaschine automatisch zu waschen beginnt, wenn der erwartete Strompreis für die anschließenden 180 Minuten möglichst tief und die Wäsche bei der Rückkehr von der Arbeit sauber ist.

Derartige Erwartungen an Anwendungserlebnissen mit einem «wow-Effekt» werden von Dienstleistungen in anderen Lebensbereichen geweckt und befeuert. Drohnen-Lieferservices, Bankgeschäfte via Smartphone, selbstfahrende Automobile oder Online-Bestellungen mit kostenloser Rückgabe treiben auch in Bezug auf die Dienstleistungen rund um den Strom die Erwartungen in die Höhe.

Angesichts der heutigen, unter anderem strukturellen und regulatorischen Rahmenbedingungen, muss damit gerechnet werden, dass auf der Grundlage digitaler

Technologien neue Anbieter von stromnahen oder auf Strom aufsetzenden Dienstleistungen in den Markt der Stromversorgung eindringen. Die Hemmschwelle für Lieferanten von Solaranlagen, Elektromobilen oder Stromspeichern ist hier besonders gering.

Die Digitalisierung eilt auch in anderen Bereichen dem Gesetzgebungsprozess voraus, zudem sind die Strukturen in der Stromversorgung langfristig gewachsen und der Druck zu Veränderungen besteht im Moment höchstens punktuell. Dies wird die vollständige Markttöffnung nicht aufhalten können, jedoch liegt in der Folge eine von Kunden und digitalen Anbietern ausgehende, wenig geordneten Markttöffnung im Bereich des Möglichen.

Mit Einverständnis der Kunden könnten bestehende Vorschriften bis an die Grenze oder auch darüber hinaus ausgereizt werden, um neue Dienstleistungen anzubieten. Entscheidend dabei ist das Bedürfnis der Kunden und das dazu passende Angebot, nicht aber ein einschränkender regulatorischer Rahmen. Insbesondere dann nicht, wenn der Rahmen eher als lieferanten- denn als kundenorientiert empfunden wird. Beispiele wie Zalando, Netflix oder Uber zeigen trotz teilweise nachvollziehbarer Kritik an den Geschäftsmodellen, welche Dynamik im digitalen Zeitalter von mässig zufriedenen Kunden und kreativen Dienstleistern ausgehen kann.

Die Geschwindigkeit, mit der digitale Angebote heute von Kunden aufgenommen werden, ist generell hoch. Der Versuch, die vollständige Markttöffnung im Strommarkt Schweiz reglementarisch zu verordnen erscheint daher wenig wahrscheinlich. Zu wünschen wäre ein regulatorischer «Basisrahmen», der die technologischen Möglichkeiten aufnimmt und die skizzierten Dienstleistungsentwicklungen ermöglicht und unterstützt. Unerwünschte, negative Entwicklungen können ohne grossen Schaden im Nachhinein eingedämmt werden.



Quelle: www.pixabay.com

Etablierte Stromversorger haben alle Chancen, an den aufgezeigten Entwicklungen teilzuhaben und gewinnträchtige neue Geschäfte darauf aufzubauen. Sicher braucht es Mut, die bekannten Pfade zu hinterfragen oder teilweise zu verlassen. Auch für zurückhaltende Unternehmen stellt sich jedoch die Frage, zu welchem Resultat eine abwartende Haltung führt. Es gibt einen «point-of-no-return» und frühzeitig präsenste Unternehmen können ihren Wissensvorsprung insbesondere bei digitalen Themenstellungen in der Regel kontinuierlich ausbauen.

Selbstverständlich muss auch im digitalen Stromkunden-Zeitalter die Versorgung von (noch) nicht digitalisierten Kunden als Grundversorgung sichergestellt werden. So wie es heute noch Haushalte ohne Internet und Smartphone gibt, wird es auch in Zukunft Haushalte ohne Elektromobil und ohne Photovoltaikanlage geben. Diese Kunden sind zuverlässig und zu bezahlbaren Konditionen mit Strom zu versorgen – mindestens für den Fall, dass das nicht deren Nachbarschaft übernimmt.

Die Stromversorgung der Schweiz bleibt komplex und anspruchsvoll. Die etablierten Versorger mit ihrem Know-how und der vorhandenen Vertrauensbasis bei der Mehrheit der Kunden sind in Bezug auf mögliche Veränderungen eigentlich in einer Pole-Position. Es bleibt zu wünschen, dass sie diesen Startvorteil nutzen, bevor andere zum «Überholen von links» ansetzen.