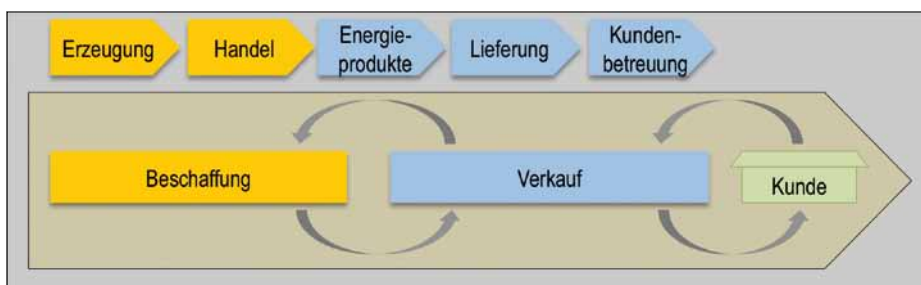


Energiebeschaffung im EW – Strategie und Umsetzung

Die Energielieferung ist ein kundenorientiertes Dienstleistungsgeschäft. Neben dem Energieverkauf wird die Energiebeschaffung zum entscheidenden Erfolgsfaktor. Für lokal tätige Energieverteiler bedeutet dies, dass sie in Handel und Erzeugung tätig werden müssen. Am erfolgreichsten tun sie dies im Rahmen einer Kooperation.

Für lokale Energieversorgungsunternehmen (EVU) lässt sich die Stromlieferung, als neues Geschäftsfeld nebst dem traditionellen Verteilnetzbetrieb, im Wesentlichen in die beiden Bereiche Verkauf und Beschaffung unterteilen. Während im Hinblick auf die Marktöffnung im Verkauf bereits viele Aktivitäten erkennbar sind, bleibt die Beschaffung ein bislang wenig behandeltes Feld.



Energielieferung im EW: Verlängerte Wertschöpfung. (Quelle: Trianel Suisse AG)

Beschaffung als wesentlicher Bestandteil der Aufgabe

Eine zentrale Erkenntnis ist, dass es einen starken Zusammenhang zwischen den Endkundenprodukten und den Beschaffungsmöglichkeiten gibt. Und genau darin liegt auch das Wertschöpfungspotential für Energieverteiler. Das lokale Energiewerk ist in Zukunft also nicht mehr bloss Lieferant, sondern immer häufiger der moderne Energiepartner. Diese Verschiebung verlangt von den EVUs ein neues Bewusstsein und eine stetige Weiterentwicklung. Für den traditionellen Energieverteiler bedeutet dies, dass er – quasi «upstream» – in Richtung Handel und Erzeugung wachsen sollte. Zwei Bereiche, die aufgrund ihrer Komplexität und aufgrund des hohen Ressourcen- und Finanzbedarfs vorzugsweise in Kooperation ausgelagert werden. Im Sinne der Abhängigkeiten zwischen Beschaffung und Verkauf bedarf es zwischen diesen beiden Bereichen einer engen und transparenten Kommunikation. Nur so können sich beide Bereiche nachhaltig und erfolgreich auf ihre Kernaufgaben konzentrieren und so gleichzeitig den nachhaltigen Unternehmenserfolg sichern.

Beschaffung in Kooperation

Die moderne Beschaffung im liberalisierten Umfeld bedient sich des Grossmarkts, ist strukturiert, begrenzt Risiken oder lässt

diese gar nicht erst entstehen, wird mittels Portfoliomanagement überwacht und sichert nachhaltig günstige Preise. Damit verbunden sind vielfältige Aufgaben und ein erhöhter Bedarf an spezialisiertem Fachwissen und komplexer Infrastruktur. Als EVU müssen wir uns etwas einfallen lassen, wenn wir das Geschäftsfeld Energielieferung belegen und uns nicht auf den reinen Verteilnetzbetrieb reduzieren lassen wollen. Entgegen kommt uns, dass gerade

die Beschaffung, bestehend aus Handel und Erzeugung ein enormes Synergiepotenzial bietet und dass dieses Potential dank erfahrener Kooperationen auch bereits verfügbar ist.

Beschaffung im Rahmen «Kraftwerk für Stadtwerk»

Strom selbst zu produzieren, statt vollständig am Markt einzukaufen, bringt den

GuD-Anlage Hamm-Uentrop, realisiert als Partnerwerk unter der Führung der Trianel GmbH (Quelle: Trianel GmbH)



Stadtwerken Flexibilität, führt zu mehr Unabhängigkeit und mindert Beschaffungsrisiken. Für die meisten Energiever-teiler ist dies aber Neuland. Unabhängig davon, welche Art von Kraftwerk wir wo realisieren wollen, der weitaus grösste Teil der schweizerischen Energieverteiler dürfte kaum die Möglichkeit haben, eine wirtschaftlich sinnvolle Anlagengrösse im Alleingang zu realisieren. Somit drängt sich auch hier ein Beteiligungsmodell auf: Mehrere Werke realisieren gemeinsam ein Kraftwerksprojekt, ohne dabei auf Eigenständigkeit oder Unabhängigkeit verzichten zu müssen. Kraftwerksbetrieb im Rahmen von Partneransätzen ist eine Form, die in der Schweiz Tradition hat. Doch leider war der Kreis der partizipierenden EVU bisher auf die ganz grossen Unternehmen begrenzt. Heute ist dies anders: dank erprobter Kooperationsmodelle eröffnen sich für lokale EVU neue Chancen und Möglichkeiten.

Beschaffung fordert die strategische Ebene

EVUs, die langfristig selber Strom an Kunden verkaufen wollen, sollten sich also in den beiden vorgelagerten Wertschöp-



Auch grosse Gasspeicheranlagen, wie hier in Epe, lassen sich als Partneranlagen betreiben (Quelle: Trianel GmbH)

fungsstufen Handel und Produktion engagieren. Dies erfordert unternehmerische Entscheide sowie eine professionelle Umsetzung. Dabei bildet eine zukunftsweisende Unternehmensstrategie die Basis. Schliesslich ist jedes Unternehmen seinen Eigentümern verpflichtet, was insbesondere im öffentlichen Umfeld der Strom- und Gasversorgung bedeutend ist. Den schweizerischen EVUs stehen markterprobte und erfahrene Kooperationsmodelle zur Verfügung. Damit kann auf lang-jährige Praxiserfahrung abgestützt und das unternehmerische Risiko erheblich reduziert werden. Genau diese Erfolgsmo-

delle aus liberalisierten Märkten sollten uns in der Schweiz Mut machen. Sie bieten hervorragende Chancen, um die Initiative auch in den für viele EVUs noch neuen Bereichen Energieproduktion und -handel zu ergreifen und so die Zukunft aktiv und positiv zu gestalten.

Trianel Suisse AG
Bechburgstrasse 1
CH-4500 Solothurn
Tel. 032 621 06 60
Fax 032 621 06 61
kontakt@trianel.ch
www.trianel.ch

Starkes Netzwerk für starke Energieverteiler

Trianel Suisse AG ist das Netzwerk für unabhängige schweizerische Energieverteiler. Unser Fokus ist die Energiebeschaffung. Wir erbringen im Auftrag eigenständiger Energieverteiler erprobte Leistungen von der Erzeugung über den Handel bis zu Energielogistik und Vertriebssupport.

Interessiert? Die aktuellen Aktionäre und Partner der Trianel Suisse freuen sich unternehmerisch denkende und eigenständige Energieverteiler in ihrem Kreis zu begrüssen.

Kontaktieren Sie uns und wir erläutern Ihnen gerne unsere Kooperationsmöglichkeiten.

Bechburgstrasse 1, CH - 4500 Solothurn
 T +41 32 621 06 60
 www.trianel.ch
 kontakt@trianel.ch

