

Pressemitteilung

Nachlese: Vertriebsleitertagung Energie vom 5. und 6. September 2017



Kreuzlingen, Schweiz, 29. September 2017 – An der dritten Vertriebsleitertagung Energie trafen sich gut 70 Energiefachleute und Experten aus dem Bereich Vertrieb, um die Auswirkungen der neuen Gesetzgebung und der Digitalisierung auf die Geschäftsmodelle der Energiebranche zu beleuchten. Angespornt durch zunehmenden Wettbewerb am Strommarkt, neue Player für Dienstleistungen und Services, sind die Schweizer EVU stark gefordert und werden sich in den Bereichen Netz, Messung, Flexibilität, Eigenverbrauch, Effizienz und E-Mobility neu zu positionieren versuchen.

Die Keynote von **Prof. Peter Hettich** (IFF-HSG) beleuchtete zunächst die belastende Ausgangslage für Produzenten durch stark gefallene Strompreise. Er sieht vermehrt den Staat in der Pflicht, die Rahmenbedingungen für einen fairen Wettbewerb zu setzen. Der Markt alleine wird es nicht richten, zu klein sind im heutigen Umfeld die Anreize für Investitionen. Die vollständige Liberalisierung wäre aufgrund komplexer Prozesse volkswirtschaftlich nicht immer die beste Lösung, so Hettich. Aktuell zeichne sich ab, dass das BFE einen Kapazitätsmarkt bevorzuge. Grund dafür sei unter anderem, dass zahlreiche Nachbarländer der Schweiz bereits Kapazitätsmärkte eingeführt haben oder solche diskutieren.

Der Vorstellung verschiedener künftiger Strommarktdesigns folgte ein detaillierter Einblick in das Thema Eigenverbrauch und Tarifierung von Prosumern. Arealnetze und „Pooling“ – die gemeinsame Beschaffung von Eigenverbrauchsgemeinschaften am Strommarkt – werden einen wahren Boom auslösen, so **Lars Konersmann** (Energie Zukunft Schweiz). Nicht zuletzt weil sich Eigenverbrauch ökonomisch lohnt. Die Rahmenbedingungen werden nach der Einführung der neuen Gesetzgebung ab 1.1.2018 noch favorabler sein.

Mit nichts geringerem als der Weltrettung ging es von Seiten Repower weiter. Verteilnetzbetreiber stehen mit in der Verantwortung, die Energiestrategie erfolgreich umzusetzen, stehen jedoch im Clinch zwischen den physikalischen Gesetzen und denjenigen von Bern, so **Andreas Beer**, Leiter Netze der

Repower. Den Umbau von zentraler zu dezentraler Versorgung und Steuerung vergleicht er mit dem unsinnigen Ersatz des einen zentralen menschlichen Herzens durch viele dezentrale. Eine schwierige Operation am lebenden Patienten.

Optimistischer zeichnete **Georg Meier** (Energie Zukunft Schweiz) das Bild für EVU. Durch die neue Gesetzgebung öffnen sich viele neue Türen für Energiedienstleistungen: Sowohl im Netz (Nutzung von Flexibilität), beim Eigenverbrauch (Angebote an „Prosumer“), als auch bei Energieeffizienz und Mobilität sind die Schweizer EVU gefordert, sich neue Wertschöpfung zu generieren. Der befürchtete Absatzverlust durch Eigenverbrauch und Energieeffizienz würde zudem durch neue Anwendungen wie Elektromobilität und Wärmepumpen überkompensiert.

Der zunehmende Wandel der Energiewirtschaft der Schweiz, stark beeinflusst durch den europäischen Strommarkt, führt zur Neuerfindung ganzer Unternehmen. Dies prägt sich gemäss **Christoph Sutter** (Leiter Division Neue Energien) bei der Axpo Power mit dem Kauf des Wind-Projektierers Volkswind und den Fokus auf Windkraft, überwiegend in Deutschland und Frankreich, aus. Die Windbranche ist einer starken Kommodifizierung unterworfen und der Trend zu Auktionen schickt bereits erste Projekte frei von staatlicher Förderung in das Rennen.

In der Simulation der zukünftigen Grosshandelspreise zeigte Josef Keller (Ompex) eindrücklich, worauf der berühmte Blick in die Glaskugel basiert und welche Faktoren die Preise beeinflussen: Allen voran die Rohstoffpreise, Last- und Produktionsänderungen.

Ruedi Rechsteiner (alt Nationalrat, VR IWB) kritisiert die grossen Produzenten Axpo und Alpiq mit ihrer aktuellen Jagd auf neue Subventionen. Zudem sieht er die heftig verfochtenen hohen Leistungs- und Grundpreise als Bremse für die Energiewende. Die Angst vor einer Netzflucht sei erwiesenermassen unbegründet und das Netzgeschäft das lukrativste für viele EVU.

Der erste Tag wird mit einer Podiumsdiskussion geschlossen, die unter anderem einen Blick auf die Zukunft der Unternehmen in 3-5 Jahren wirft. Durch Entwicklung in neue Geschäftsfelder, Steigerung der Innovationskraft, zunehmende Kooperationen, auch mit Startups, und weitere Investitionen in Erneuerbare Energien, wollen sich die EVU zukunftssicher aufstellen.

Der Themenschwerpunkt Digitalisierung wurde am zweiten Tag zunächst von externer Warte, durch **Chris Tattersall** (Deloitte) analysiert und auf Geschäftsmodelltypen und Hauptaktivitäten gescannt. Dabei laufen die aktuellen Digitalisierungsprojekte zahlreicher Schweizer EVU vielfach am Kundenbedürfnis vorbei. Tattersall rät zur klaren Trennung zwischen interner Digitalisierung zur Effizienzsteigerung („be digital“) und digitalen Angeboten für Kunden („go digital“). Letztere sollen nicht anhand der technischen Möglichkeiten, sondern anhand des Kundennutzens entwickelt werden.

Zwei sehr konkrete und bereits praxiserprobte Beispiele von **Armin Keinath** (Caterva) und **Daniel Clauss** (EKS) zum Thema Eigenverbrauch und Heimspeicher, zeigen die Umsetzung – inklusive der möglichen attraktiven Wertschöpfung. Die Kombination von Eigenverbrauch, Speicherung und Vernetzung zu einem virtuellen Kraftwerk und somit der Bereitstellung von Regelleistung, bietet für alle Beteiligten einen Mehrwert. EVU erhalten ein hervorragendes Produkt zur Kundenbindung, können

zusätzliche Erlöse über Regelenergie erzielen und erhalten Nutzerdaten zur Weiterverwertung. Den Endkunden steht ein System zur Verfügung, das geringe Energiekosten und steigende Autarkie bietet.

Als Abschluss der Veranstaltung präsentierte **Luca Bortolani** (IKEA) die Motivation vom Einrichtungshaus, in den Vertrieb von PV Anlagen einzusteigen: Einen Beitrag zur Vision „einen besseren Alltag für die vielen Menschen zu schaffen“, aber vor allem auch der Kundenwunsch, einen Beitrag zur Nachhaltigkeit (48%) zu leisten und die Unabhängigkeit zu erhöhen (33%). Die Wirtschaftlichkeit gemäss IKEA wird von den Kunden erst in dritter Priorität (27%) genannt.

Von gesetzlichen Neuerungen über strategische Neuausrichtung bis zu konkreter Produkteinführung lieferte die Vertriebsleitertagung 2017 einen tiefen Einblick in die sich verändernde Energiewirtschaft der Schweiz. Die vorgestellten Handlungsoptionen stellen dabei eine hervorragende Inspirationsquelle für neue, nachhaltige Geschäftsmodelle dar, um sich im zukünftigen Energiemarkt zu behaupten.

Die Moderation von **Georg Meier** und **Bernd Kiefer** hat den hochkarätigen Beiträgen und Diskussionsrunden einen optimalen Rahmen gegeben. Nicht zuletzt die produktiven Diskussionen und das ausgezeichnete Networking sowie die sehr gute Stimmung aller Teilnehmenden und Referenten rundeten den Erfolg der Tagung ab.

Am **04. und 05. September 2018** wird der Anlass zum vierten Mal durchgeführt. Die Agenda für die Vertriebsleitertagung Energie 2018 wird im Frühjahr veröffentlicht. Bitte reservieren Sie sich diesen Termin schon jetzt.

Kontakt und Akkreditierung

Vereon AG | Pressestelle | Hauptstrasse 54 | CH-8280 Kreuzlingen
presse@vereon.ch | www.vereon.ch/presse

Über die Vereon AG

Die Vereon AG veranstaltet hochkarätige Tagungen, Konferenzen und Workshops zu aktuellen Themen aus Wirtschaft und Wissenschaft. Ausgewiesene Experten aus Forschung, Wissenschaft, Praxis und Politik präsentieren regelmässig pragmatische Lösungsansätze und wegweisende Trends. Führungs- und Fachkräfte aller Branchen schätzen diese Informationsplattformen zum Wissensaufbau, Erfahrungsaustausch und zur Gewinnung wertvoller neuer Kontakte.