



Strommarkt für Laien undurchschaubar

Oberwil Mauro Renggli propagiert für Grossverbraucher den freien Strommarkt - trotz dessen Tücken

«Eigentlich gäbe es ein grosses Einsparpotenzial, das aber viele KMU und etliche Gemeinden noch nicht nutzen», ereifert sich Mauro Renggli, Inhaber und Geschäftsführer der Renergy GmbH in Oberwil. Seit die Strompreise europaweit im Keller sind, lohnt es sich für Verbraucher, die mehr als 100 000 Kilowattstunden benötigen, den «Pfius» auf dem freien Markt einzukaufen - was viele auch tun: «Für 2017 ist der Anteil der Grossverbraucher im freien Markt erneut gestiegen», teilte die Eidgenössische Elektrizitätskommission Ende letzten Jahres mit. «Konkret heisst dies für das kommende Jahr, dass 63 Prozent der Grosskunden von ihrem Recht Gebrauch machen, den Stromlieferanten frei zu wählen.»

Gut ein Drittel der Grossverbraucher verlassen sich also weiter auf ihren lokalen Energieversorger, wo sie - wie die Privathaushalte - den Strom zu Gestehungskosten beziehen. Diese liegen aktuell über dem Marktpreis. Als Grund sieht Renggli einerseits eine gewisse Angst, da man nach einem Entscheid für den Markt nicht mehr in die regulierte und damit stabile Grundversorgung zurückkehren kann, wenn die Preise im Markt wieder steigen. Als Hauptgrund für die Treue zum angestammten Lieferanten ortet er aber «ein grosses Unwissen über den Strommarkt.»

Kompliziertes Gesetz

Dies dürfte nicht zuletzt am komplexen Gesetz liegen: So kann eine Gemeinde den Strom eines Schulhauses nur dann zusammen mit dem der Turnhalle beschaffen - und so die 100 000er-Grenze überschreiten -, wenn diese nicht mehr als 60 Meter auseinanderliegen und als «wirtschaftliche und örtliche Einheit» gelten. «Aus diesem Grund kann man den Strom für die Strassenbeleuchtung nicht zu Marktpreisen beschaffen», berichtet Renggli, der sich als unabhängiger Energietreuhänder versteht, da er zu keinem Stromlieferanten gehört.

Weil es oft nicht einfach ist, herauszufinden, für welche Einrichtungen eine Gemeinde den Strom auf dem Markt beziehen kann, beschreibt Renggli die Beschaffungsseite als «Überforderung für Miliz-Gemeinderäte oder die Inhaber kleinerer KMU». Hat er den Strombedarf eines Kunden eruiert, schaltet er diesen auf der Beschaffungsplattform evu-handelsplatz.ch auf. Diese ist mit 37 Stromlieferanten - darunter die hiesigen Versorger IWB, EBM und EBL

sowie deren Marke «Schweizstrom» - gekoppelt. «Wir bekommen dann eine Mail mit der Aufforderung, eine verbindliche Offerte abzugeben», berichtet Tobias Andrist, Geschäftsleitungsmitglied der EBL. Dann geht bei den Stromlieferanten das Rechnen los. Wann benötigt der potenzielle Kunde den Strom: Vor allem frühmorgens, wie etwa die Backöfen eines Bäckers, oder nur im Winter wie ein Skilift? Eine Software gleicht diesen «Lastgang» ab mit den an der europäischen Strombörse viertelstündlich wechselnden Preisen für die kommenden Jahre. Je schneller der zukünftige Kunde sich für ein Angebot entscheidet, desto tiefer fällt der Preis aus, denn dann ist das Risiko des Anbieters klein,

dass, nachdem er offeriert hat, die Marktpreise steigen und er allenfalls drauflegt. «In der Regel arbeiten wir mit einer Angebotsfrist von einer Stunde», sagt Renggli. Der geeignete Zeitpunkt für die Beschaffung liege vormittags zwischen 9.30 und 11.30 Uhr, weil dann die Strombörse in Leipzig geöffnet ist und die Lieferanten sich vorweg informieren können. Der Preis zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gilt für die nächsten ein bis drei Jahre.

Den Strombedarf bündeln

Zum Renergy-Geschäftsmodell gehört, den Bedarf mehrerer kleiner Grossverbraucher zu bündeln. «Auf eine grosse Stromanfrage kommen die interessanteren Offerten herein», beobachtet Renggli. Dieses Verfahren, das Ähnlichkeit mit einer Rohstoffbörse aufweist, wendet Renggli für Graustrom an, Strom, bei dem der Anteil an Atom- und Kohlestrom unbekannt ist und bei dem es einzig um den Preis geht. Wünscht der Kunde Ökostrom, holt Renggli bilateral bei den Anbietern Offerten ein.

Rengglis Geschäftsmodell ist, eine Provision auf der erzielten Einsparung in Rechnung zu stellen. Holt er 2 Rappen pro Kilowattstunde heraus, ergibt dies bei 150 000 Kilowattstunden für den Kunden 3000 Franken im Jahr, davon muss man jedoch die zusätzlichen Kosten für die viertelstündliche Lastgangmessung durch den lokalen Netzbetreiber abziehen, die pro Jahr zwischen 600 und 900 Franken betragen. Kunden findet Renggli nicht zuletzt durch die Zusammenarbeit mit dem Schweizerischen Gewerbeverband.

63

Prozent der Grossverbraucher, die mehr als 100 000 Kilowattstunden verbrauchen, kaufen mittlerweile auf dem freien Markt ein. Die Liberalisierung für Privathaushalte und kleine KMU ist dagegen auf unbestimmte Zeit verschoben.

VON DANIEL HALLER