Strommarktliberalisierung und IT-Investitionen

Interview mit Alain Leiggener, Leiter Energiewirtschaft bei der EnBAG AG



1. Politische Unsicherheit und ihre Folgen

Hauptfrage: Wie beurteilen Sie die aktuelle politische Unsicherheit rund um die Strommarktliberalisierung in der Schweiz?

Anschlussfragen:

>>

Welche Rolle sollte der Bundesrat in der Kommunikation zur Liberalisierung einnehmen? >>

Wie kann man die Bevölkerung für ein solch technisches Thema sensibilisieren? >>

Welche Risiken sehen Sie, wenn sich Investitionen aufgrund politischer Unsicherheit verzögern?

"Wir sind ein kleines EVU mit ein wenig über 20'000 Endkunden und bereiten uns seit langem auf die Liberalisierung des Marktes auch für Endkunden vor. In der aktuellen Strategieperiode 25–29 haben wir festgehalten, dass wir uns intensiver mit dem Thema beschäftigen wollen. Aktuell sind wir dabei, die Themen zu ordnen und Projekte daraus zu machen.

Wir können nicht bis zum letzten Moment drauf warten, weil wir davon ausgehen, dass die Marktöffnung kommen wird. Das grösste Risiko besteht darin, dass wenn die Marktöffnung kommt - nehmen wir an, das Volk sagt 2028 "ja" – dass es dann plötzlich ganz schnell gehen muss. Dann hätten wir zu wenig Zeit, uns drauf vorzubereiten. Andererseits besteht ein grosses Risiko darin, bereits jetzt die richtigen Entscheidungen bzgl. der Investitionen zu treffen.

Zu den Übergangsregelungen bestehen viele offene Fragen. Ein grosses Risiko wären überstürzte, von der Politik getriebene Massnahmen und Regu lirungen.

Wir investieren, vor allem auch in die IT. Systeme und Daten sind zentrale

Themen. Mit dem Smartmeter-Rollout – den wir recht früh gemacht haben – haben wir die Daten, die wir bereitstellen wollen.

Als nächstes stellt sich die Frage, wie man in der Entwicklung weitergehen möchte, z. B. Angebotsrechner etc. Funktionen mit Vertriebscharakter einzubinden, da warten wir sicher noch ab. Wir gehen davon aus, dass nicht jedes EVU, das sich heute als Verteilnetzbetreiber sieht, die gleiche Strategie fährt.

Parallel dazu gibt es die grossen EVUs, die selbst in diese Themen investieren. Die haben komplette Freiheit und können sich das auch leisten, während kleine bis mittlere EVUs sich das gar nicht leisten kleine können.

Sind wir auf dem richtigen Portal? Investieren wir in das richtige Portal? Da müssen wir dann vielleicht auch über Kooperation nachdenken. Man könnte z. B. mit Einzelnen, die das ebenfalls brauchen, separate Module entwickeln.

Auf der anderen Seite braucht es auch gewisse Daten. Und da stellt sich die Frage, wann die zentrale Datenplattform, wo man die Smart-Meter-Daten austauschen kann, kommt. Es sind zwei unterschiedliche Szenarien, ob ich bei der Marktöffnung zu 100% auf eine zentrale Datenplattform mit Standards setzen kann und ich das nur noch anbinden muss oder, ob wir da selbst noch sehr viel mehr Aufwand reinstecken müssen.

(Ergänzender Nachtrag zum Live-Interview:) Wir sehen ein Risiko darin, dass eine weitere Teilliberalisierung oder eine überregulierte Rückfallebene (Grundversorgung), geschaffen wird. Wenn Markt, dann sollte so rasch wie möglich ein Markt für alle geschaffen werden. Wenn eine entsprechende Nachfrage da ist. so wird der Markt auch Produkte anbieten, welche z. B. über eine längere Zeit stabile Preise garantieren - allenfalls an den Gestehungskosten orientiert. Aus Gründen des Konsumentenschutzes regulierte Grund versorgungstarife beizubehalten, bringt versteckte Bürokratiekosten mit sich und benachteiligt EVUs im Vergleich zu neuen Marktakteuren."

2. Blick nach Deutschland – Lehren für die Schweiz

Hauptfrage: Welche Lehren kann die Schweiz aus der Liberalisierung des Strommarkts in Deutschland ziehen – insbesondere im Hinblick auf IT und Organisation?

Anschlussfragen:

>>

Was lief in Deutschland besonders gut – und was sollte die Schweiz vermeiden? >>

Wie wichtig war das sogenannte "Unbundling" für den Erfolg der Liberalisierung? >>

Welche Rolle spielte die Unternehmenskultur bei der Umsetzung der IT-Trennung?

"Es ist ein schwieriger Vergleich, da es andere Zeiten waren. Jetzt stehen viel mehr Daten zur Verfügung (von den Smart Metern) und wir können konkrete Nutzerdaten berücksichtigen und verursachergerecht abrechnen. Wir werden sicher nicht auf das (veraltete) Konzept der Standardprofile setzen.

Deshalb ist es wichtig, diese bereits genannte zentrale Plattform zu haben, über die man die korrekten Daten austauschen kann.

Aus Vertriebssicht denke ich, dass die Wechselrate zu Beginn nicht so niedrig wie in Deutschland sein wird. Digitale Vertriebsplattformen sind jetzt schon viel weiter und begünstigen den Wechsel.

Das ist gleichzeitig auch eine Chance: Es gibt viele neue Player, die kommen und wieder gehen. Über Stromprodukte und Regionalität können wir punkten, vor allem, um im Mittelland mehr Kunden zu gewinnen. Ich würde nicht auf Billigangebote setzen – denn die haben nicht so lange am Markt überlebt.

3. IT-Investitionen mit Weitblick

Hauptfrage: Welche IT-Investitionen halten Sie für zwingend notwendig – unabhängig vom Ausgang der Liberalisierungsdebatte?

Anschlussfragen:

>>

Welche Investitionen sind aus Ihrer Sicht besonders zeitkritisch?

>>

Wie können kleinere Energieversorger diese Investitionen stemmen?

>>

Gibt es Förderinstrumente oder politische Rahmenbedingungen, die hier unterstützend wirken könnten?

"Wir investieren derzeit stark in die Digitalisierung. Wie oben bereits erwähnt, in unser Kundenportal. Aber auch sehr stark in das Netz. Was heisst das? Das heisst, nicht mehr Smart-Meter, der Roll-out ist schon lange gemacht. Wir

wollen die Daten, die dadurch jetzt zur Verfügung stehen, besser nutzen und ergänzen mit Daten aus Messungen des Leitsystems. Unser Ziel ist, möglich nahe an Echtzeitmessung und Auswertung zu kommen. Das wird uns dann

wiederum helfen, unseren Vertrieb im Falle der Strommarktliberalisierung zu optimieren.

Wir investieren natürlich auch in die Infrastruktur, aber Daten sind schon

ein besonders wichtiges Thema. Auch innerhalb der Organisation. Wir sind eine kleine Organisation, aber ich bin der Meinung, dass wir uns das nicht leisten können, dieses Know-how bei Externen zu lassen. Data-Ownership muss bei uns sein. Wir brauchen sicher gute Partnerschaften, aber wir müssen das Verarbeitungs-Know-how der Daten in der IT-Abteilung und auch in allen anderen Anwendungsbereichen (z. B. Analyse und Reporting) haben.

Die Verfügbarkeit der Daten, die Auswertung und die Interpretation sind eine Grundvoraussetzung, um einen korrekten Blick auf die Energiebilanz zu haben. Am Schluss ist es dann auch ein entscheidender Kostenfaktor, um attraktive Marktangebote zu machen. Und das sieht der Kunde dann wiederum im Kundenportal. Hier schliesst sich der Kreis.

Partnerschaften sind bei unserer Grösse wichtig. Da braucht es Zusammenarbeit zwischen grossen und kleinen EVUs. Es gibt zu viele Themen, als dass jedes EVU seine eigene Forschungsreise machen könnte.

Wir selber fahren die Strategie des Early-Adopters. Wir müssen nicht immer die ersten sein, die alles ausprobieren. Aber wir wollen früh genug sein, um das Potenzial zu erkennen und Chancen und Möglichkeiten zu nutzen. Ein Beispiel dafür ist auch wieder das Kundenportal. Da haben wir mit Partnern vor fünf Jahren ein Experiment gestartet und in eine Ladelösung für Elektromobilität investiert. Zu diesem Zeitpunkt gab es keine Lösung am Markt. Davon haben wir viel gelernt, nehmen die Lösung jetzt aber nach und nach vom Markt. Jetzt entwickeln wir eine neue Lösung als Modul für das

Portal, die dann auch gut von anderen EVUs genutzt werden kann, auch wieder mit Partnern. Das kann man nicht allein machen – der Aufwand ist dafür viel zu gross.

Schwierig ist es dabei natürlich, mit anderen zu kooperieren, die gleichzeitig am Markt auch Konkurrenten sein können. Aber wir massen uns nicht an, den Markt jetzt schon zu segmentieren und haben auch keine Angst, mit anderen zusammenzuarbeiten. Das betrifft sowohl die direkten Nachbarn als auch EVUs aus der Deutschschweiz. Kundenportale und Elektromobilität werden wichtige Multiplikatoren für den Vertrieb sein. Da sehen wir auch viele Chancen."

4. Versorgungssicherheit in einer digitalen Energiewelt

Hauptfrage: Wie kann die Versorgungssicherheit in einer zunehmend digitalisierten und dezentralen Energieversorgung gewährleistet werden?

Anschlussfragen:

>>

Wie gut ist die Schweiz auf mögliche Blackouts vorbereitet?

>>

Welche Rolle spielen Business Continuity Management (BCM) und IT Service Continuity Management (ITSCM)? ->>

Sollte die Schweiz hier gesetzlich nachschärfen?

"Als Verteilnetzbetreiber sehen wir uns mit einer steigenden Komplexität der Energieflüsse im Netz konfrontiert. Die durch die neue Dezentralität getriebenen Veränderungen kostenoptimiert unter gleichzeitiger Sicherstellung der Versorgungssicherheit zu gewährleisten, ist eine neue Herausforderung, die kurzfristig neue Investitionen mit sich bringt. Es ist nicht davon auszugehen, dass die Kosten im Verteilnetz kurz- oder mittelfristig günstiger werden. Wir sind ein vertikales integriertes EVU – also haben wir Eigenproduktion, Verteilnetze und sind gleichzeitig auch Energielieferant. Das birgt im Zusammenhang mit der Marktöffnung auch Risiken: bei den steigenden Netzkosten müssen wir den Energiekunden erklären, dass dies regulatorisch getrennt und nur bedingt beeinflussbar ist, und er bei der Energie bei uns bleiben soll. Es wird Kunden schon verärgern und dann natürlich dem Kunden, der nur auf kostengünstige Energie setzt, einen Grund zum Wechseln geben.

Wir sind überzeugt, dass die Digitalisierung notwendig und volkswirtschaftlich sinnvoll ist. Wir vermissen hier klare Töne aus der Politik, dass die Kosten für alle steigen werden. Es braucht jetzt Investitionen, damit wir langfristig keine noch höheren Kosten tragen müssen.

Die Kommunikation wird uns überlassen, wir haben die Endkunden, ist ja auch irgendwo richtig. Wir wollen ja nicht "nicht-kommunizieren", aber wir hätten da gerne auch eine gewisse Unterstützung durch die Politik.

Gleichzeitig forcieren wir die Diskussion mit Kunden, die grössere PV-Anlagen bauen, und auch bereit sind, in Batterien zu investieren. Wir geben nicht mehr einfach die Antwort: "deine PV-Anlage ist zu gross, passt nicht ins Netz", sondern wir gehen hin und fragen: "ja, was ist eigentlich dein Interesse?" und suchen dann gemeinsam nach Lösungen. Wir haben gerade ein sehr aktuelles Beispiel eines Kunden, der bereit ist, eine grössere Batterie zusammen mit seiner PV-Anlage einzubauen und dann wird die Einspeisung über seine Batterie geregelt, anstatt,

dass wir jetzt einen extra Trafo hingestellt hätten.

Wir haben dazu eine Abteilung "Netzmanagement" neu geschaffen. Zwar gab es vorher bereits das Engineering aber mit dem Netzmanagement denken und handeln wir gesamtwirtschaftlich. Damit möchten wir auf Basis von Szenarien langfristig die richtigen Entscheide treffen. Ich glaube, das ist eine Chance, auch wenn das am Anfang erst einmal kostet.

Das ist natürlich auch eine Chance für die Region, wo wir sind, da können wir auch wieder attraktive Arbeitsplätze schaffen. Gerade in letzter Zeit können wir Leute anlocken, wo man früher gesagt hätte, die sind weg aus dem Wallis, die kommen nie mehr zurück. Man spürt auch, dass wir da

einen kulturellen Wandel haben, der nicht nur von der Spitze getrieben wird, sondern durch ganz andere Leute, die wir einstellen. In den letzten Jahren sind wir spürbar gewachsen und ein dazu notwendiger Kulturwandel ist erfolgt. Das soll so weitergehen.

Ein Fragezeichen und Risiko bleibt für uns auch die Entwicklung der überregionalen Vorliegernetze (im Wallis durch die Valgrid betrieben). Was passiert, wenn sich Energieflüsse verändern, und was ist die langfristige Investitions- und Kostenstrategie? Die Vorliegerkosten sind für ein EVU ein massiver Kostenblock, welcher nicht – oder nur teils – selbst beeinflusst werden kann."

5. Daten, KI und das Energiesystem der Zukunft

Hauptfrage: Welche Rolle spielen Daten und künstliche Intelligenz künftig im Schweizer Energiesystem – und wie kann man sich heute darauf vorbereiten?

Anschlussfragen:

>>

Welche Use Cases für KI sehen Sie als besonders vielversprechend?

>>

Wie kann man sicherstellen, dass Datenschutz und Datensouveränität bewahrt bleiben? >>

Welche Kompetenzen müssen Energieversorger in diesem Bereich aufbauen?

"Schon heute hilft KI bei kleinen Dingen, gerade wenn der Personalbestand nicht riesig ist. Copilot und ChatGPT bringen kleine, aber spürbare Effizienzgewinne.

Wir denken schon darüber nach, wie wir die Daten aus dem Netz besser auswerten können. Die KI wird uns helfen, Erkenntnisse aus historischen Daten, Live-Daten in Verbindung mit anderen Daten (auch externen) zu bringen. Das wird uns zukünftig bei der Planung, sowie auch im Betrieb unterstützen.

Ein anderes konkretes Beispiel aus der Energiewirtschaft: Prognose-Optimierung (mittel- bis langfristig). Uns fehlt das Verständnis, welche Einflussfaktoren massgeblich sind, z. B. mit den vielen Veränderungen im Verbrauchsverhalten, die beispielsweise durch LEG und ZEV kommen. Neue Prognosemethoden und Datenauswertungen – auch mit Hilfe von KI – werden uns da weiterbringen.

In unserer IT ist das Know-how über KI vorhanden. Ich bin überzeugt: jeder Mitarbeiter wird sie in irgendeiner Form brauchen."